

第 22 回テーマ

「決断」する人に勇気を与える

クライアント先での会議で最近議論となるのが「本質」という言葉だ。解釈は色々あるが、それは何か？その正体、真髄、中心的なものという意味合いで理解するのが一般的だと思う。対義語として「現象」という言葉を使うケースが多いのでその反対と理解すると非常に分かりやすいのかとも感じる。今は「売上が上がらない本質は何か？」とか「消費者が求めるニーズの本質は何か？」と話の展開の中で問題の核心に少しずつ迫るべく、リーディングを行うわけだが、最後の最後に意見が分かれるケースがある。

もちろん「ある結論」を出す会議もあれば、アイデアを集め確率の高い「仮説を立案する」会議もある。目的により様々だが、本質の部分で認識に温度差があったり、意識の部分で納得性・合理性が得られなければ、その後、組織を上手に動かす事はできない。なので、様々な事象の「本質をつかむ」という作業、共通認識を持つ事が前提条件となるのだが、現実にはスムーズに進まない事もある。その場合、経営者が最終決断を下す...つまり強烈なリーダーシップで引っ張っていくという構図になるのだと思う。特に組織が小さい程、経営者のリーダーシップが業績に与える影響は大きい。

故に、企業の盛衰は経営者の肩にかかると言われる。ただ、経営者も人間である。完全ではない。時に成功確率が半分でも、リスクを取ってでも勝負をしなければならぬ時もある。特に今の景気停滞期ではそのような重要な決断を何度も繰り返していかなければならない時がある。経営者も人間だからこそ、可能な限りリスクは負いたくないというのは常に心にあり、「自信家で臆病」という多面性を持ち合わせているのも経営者の特徴の一つなのだろう。

職業柄、この本質というものを常に考える習慣はあるものの、それを経営者のタイプや思考パターンなどを考え、どのように理解してもらい、正しく伝えたら良いか？というのは、タイミングなども含めて最も注意深く考えているところだ。

同様の事が経営者だけでなく、管理職やリーダーなど組織を預かる長の人全てに言えるだろう。重要な議論を進める場合は、その場所、時間、言葉のボリューム、強弱に至るまで細心の注意を払いコミュニケーションを考えるべきである。決断をする人にどれだけの勇気を与える事ができるかが、とても大切な事であろう。