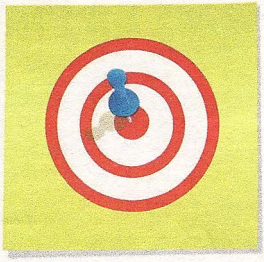
リーダーになる！

実践する上司学。
嶋津良智による、よきリーダー、上司になるための必読コラム。

第44回

三つの視点でとらえる

的確な判断に必要なのは、長期的・多角的・具体的な視点です。目先の事情にとらわれず、三つの視点で考察し実行に移しましょう。



「課長！○△商事の商品は単価が1○○円ですが、△□物産は単価が80円なので、仕入先を○△商事から、△□物産に変えましょう」

「そうだな、安い方にすぐ切り替えよう」

こんな会話で、すぐに決定を下してしまうとしたら、上司としてはちょっと思慮に欠けるとは思いませんか。

もちろん、仕入れ値は安いに越したことはありません。しかし、取引先を決めるならば、その会社や倉庫の場所によっては運送費が違いでしょうし、そもそも商品の品質に差があるかもしれません。

また、商品を安定供給してもらえるようなルートをしっかりと持っているのか、あるいはすぐに経営が傾くことがないような経営状態を維持しているのかなど、さまざまな点を考慮すべきです。

的確な判断に必要な視点 多角的・長期的・具体的

要するに、上司は多面的、長期的な視点で判断することが必要なのです。物事を一方だけから見ていると、得てして重大な見落としをしてしまいがちです。多面的に見る意識を持っていれば、想像もしていなかった複数のメリットを発見したり、巧妙に隠されたデメリットの存在に気付いたりします。そのぶん、メリットやデメリットをきちんと考慮して、的確な判断ができるようになるのです。

また、目先のささいなことにとらわれていると、後々大きな痛手をこうむることもあるので、時代の流れ、業界の動きなども考慮した長期的な視点は不可欠です。そして、上司は具体的な考え、表現をすることも大切です。

報告にも三要素を徹底 説得力で行動を促す

部下から報告を受ける場合もそうです。「○△商事より、△□物産の方が安いので、そっちがいいと思います」という報告は、具体性に欠け、物事の本質が見えていません。話を聞くときでも、話をするときでも、具体的でなければ、説得力に欠けていて実際の行動に移すこともできません。

長期的、具体的、多面的という三つのキーワードをぜひ覚えておいてください。この三つを意識して考えていけば、いろいろな発想が生まれ、どんな問題でも打つ手が必ず見つかるものです。

（『上司のルール』より転載）

嶋津良智■リーダーズアカデミー学長。早稲田大学講師。大学卒業後、IT系ベンチャー企業に入社、トップセールスマンとなり、24歳で最年少営業部長に就任。1993年に独立、起業。94年に共同で情報通信機器販売の新会社を設立。2004年にIPOを果たす。05年に教育機関、「リーダーズアカデミー」を設立。