

# 気持ちよく人を動かす

高橋 浩一 著

単行本：296 ページ

出版：クロスメディア・パブリッシング

価格：1,738 円

## はじめに

『人は、仕事時間の4割以上を「誰かに動いてもらうための活動」に充てている』しかしながら、なかなか思い通りにはならないものです。戦略コンサルティングとして現場で活動するなか、「戦略だけでは人は動かない」と痛感した筆者がたどり着いた、人を動かす方法論をご紹介します。

## 「競争」よりも「共創」

よい解決策を推し進める際に、自分の結論の「正しさ」を相手に納得させようとしてしまいがちであり、これには注意が必要であると筆者は述べています。これは、正しさを相手と競う場合には以下のような落とし穴に陥りやすいからです。

- ① 相手の抵抗を誘発してしまう
- ② 隙のない準備が議論を殺してしまう
- ③ 正しさで勝てないほうが心が折れてしまう

特に②について、準備不足がそのまま失敗や停滞を引き起こしてしまうことはあるものの、だからといって過剰に準備をしすぎると本質的なポイントが隠れてしまいかねません。

完璧な準備をしてきたほうからの一方的なコミュニケーションとなってしまうため、相手の発言の機会や意欲を損なわないよう、議論が競争ではなく共創の場になるように意識することが重要でしょう。

## 段取りを疎かにしない

本書内では「段取りする力」とされていますが、これはつまり設けられた議論の場の目的を達成するために必要な力ということです。もちろん、前項で述べたように、双方向のコミュニケーションが前提になっています。

- ① どのタイミングで、相手にどうボールを渡すか
- ② どこまで深掘りし、相手に寄り添うか
- ③ どのタイミングで、どうリードするか

自分と相手の発言のバランスをとることが重要です。双方向のコミュニケーションが成立し、大いに盛り上がったものの、そのままゴールを見失い先細りになっていく議論というのが往々にして存在します。

「良い会話だった」という感触はあるものの、議論そのものの進行度としてはイマイチ、という経験は多くの人を持っているのではないのでしょうか。ルールのないコミュニケーションは避け、その議論の目的を果たすための全体設計として段取りが不可欠ということですね。

## 合言葉をつくる

最後に、比較的取り組みやすいノウハウをご紹介しますと思います。これまでに紹介した「共創の意識」や「しっかりとした段取り」が達成できた場合、チーム全体の合意は得られていることでしょう。しかし、そのまま熱量が落ちないようにするためには関係者全員にとって「自分ごと化」していかなければなりません。そのために最適なのが合言葉であり、合言葉づくりのポイントを筆者は以下のように述べています。

「大作戦」「祭り」「キャンペーン」「プロジェクト」といった言葉をつけて使うことです。(中略)「寄り添う営業プロジェクト」と名付けていました。

合言葉を指定することで抽象的だった取り組みに、明確な輪郭を持たせる効果も期待できるため、ぜひ積極的に活用してみたいかがでしょうか。チーム全体の熱意やパワーを引き上げたいと考えている方におすすめの一冊です。