

できる上司になるための「仕事の流儀」(第2回)

一流の上司は、論理より「言いたいこと」を優先する

2016.11.18

ビジネスパーソンにとって、コミュニケーション力は必須のスキルの1つであるが、ビジネスである以上、できるだけ論理的に話をすべき、と考えている人も多いだろう。だが実際はその真逆で、“論理的であること”にとらわれているからこそ、コミュニケーション力が身に付かないという考え方もある。こう指摘するのが、世界的コンサル会社であるマッキンゼー・アンド・カンパニーで働き、世界とビジネスで渡り合った経験を持つ赤羽雄二氏である。

彼は著書『頭が真っ白になりそうな時、さりとて切り返す話し方』(ベストセラーズ刊)にて、論理的に話すよりも、むしろシンプルに「言いたいことを言うべき」としている。今回は本書を元に、一流のビジネスパーソンが取るべきコミュニケーションのコツを紹介する。

論理性ではなく、「言いたいことをシンプルに言う」ことを追求すべき

赤羽雄二氏は同著にて、一流のビジネスパーソンになるためには、論理的な思考をせず、言いたいことはシンプルに言うべき、と述べている。その理由は、以下の3点である。

- (1) 発言する側があまり余計なことを考えなくてよい。
- (2) 余計なことを考えないので、余計なことが詰め込まれずに話がシンプルになる。
- (3) 結果、話が分かりやすくなり、聞き手にすっと入る。

多くのビジネスパーソンは、あれこれと考え過ぎてしまい、自分の言いたいことを見失い、複雑で分かりにくい話をしてしまっていると、赤羽氏は指摘する。そのため、聞き手がこちらの言っていることを理解できず、結果的にコミュニケーションに失敗している、というのが赤羽氏の主張だ。

しかし、論理的に考える癖がついてしまったビジネスパーソンにとって、論理的であることを忘れ、言いたいことを言うのは容易ではない。例えば、上司が論理的に説明することを要求してきた場合は、それに従うのも仕方がない。加えて、いざ話そうとした際に言葉が出てこないこともある。そもそも、言いたいことが思いつかず、頭が真っ白になることだってある。こんなときに、言いたいことをそのまま言うというのは困難である。

「論理的に説明しなさい」のわな… 続きを読む