

# 私たちの道

## —— MC WAY を感じる ——

### 「説得」より「納得」を優先する

#### 1. 最近の事例より

##### ①A社

- ・一度決まっていた「不採算事業の撤退」の方針を取り下げ、再検討したいとの申し出
- ・「財務状況からキャッシュフロー改善が必要、即撤退すべき」を念頭に対応、発言

##### ②B社

- ・一度決まっていた「余剰CFの追加返済」を止めて手元資金確保、将来投資のため留保したいとの申し出
- ・「銀行との約束は必ず守るべき」を念頭に対応、発言
  - 「相手の想い」よりも「自分や周囲の想い、立場」を最優先にした言動ではなかったか？
  - 相手のことを「自分の価値観、固定観念」を基に判断してなかったか？(この会社・人は分かっている、約束したことは必ず守るべき etc.)

→つまり、相手の「納得」より「説得」を優先していたのではないかと自問自答、反省

#### 2. 心掛きたいこと（「納得」してもらうためにプロセスを重視する）

##### ①第三者から見た「現状」＝「事実」をしっかりと共有し、理解してもらう。

- 「経営者は、会社や事業に対して我々が想像できないくらい強烈な想いがある」と心得ておく。
- 空気を読み過ぎると「伝わらない」、直接的過ぎると「拒絶される」。相手の「性格・タイプ」を自分なりに分析し、「話し方」「伝え方」を工夫する。
- 従業員の前で「知らないこと」「理解できないこと」を質問、聞き返せないことも。相手の「表情・仕草」を見ながら、丁寧に説明、フォローする。

##### ②相手に「どうすべきか」を伝える前に、まずは相手が「どうしたいのか？」「なぜそうしたいのか？」をしっかりと聴く。

- 「経営者の考えは常に変化するものだ」と心得ておく。
- 特に新型コロナの影響による事業環境の変化で、経営目標・計画の「前提」が崩れた会社も多い。
- 「自分が言いたいこと」を伝える前に「相手が話したいこと」をしっかりと聴く。
- 経営者が、先行きが見えず不安を感じている今だからこそ、相手が「納得」して前向きに進んでいけるように、相手が「望んでいること」を受け入れて、解決策を一緒に考えていく。

→「専門家」である前に、「パートナー」であるという「姿勢」「マインド」を大切にしていきたい。