社労士

私たちの道
MCWAY を感じる

みらいの「知恵」

1. 知識だけでは「生きていけない」時代

→ 単純な知識は、すぐに手に入る時代 (無料化)。かつては「知識商売」という言葉があったが ...
→ 覚えたものと全く同じパターンであれば「正解」が分かるので回答できるが、それ以外だと回答に窮する？
→ そうならないようにと、ひたすら知識を詰め込んでも (= 暗記)、無限ループで問題解決にはならない。
→ 現実社会においては、設問や事例と同じパターンの事が起こることのほうが少ないし、同じパターンが繰り返されるような「職務」は、時間の経過とともに付加価値が「加速度的に」低くなっていく
→ セオリー通りの回答ほど、相手が海千山千の場合、見切りをつけられる (中身が無い、ペラペラ ...)

2.「正解」と「最適解」と「納得解」

→ 知識偏重の人ほど、すべての「問い」には「正解」があるという世界観では？
→「正解」ではなく、局面に応じた「最適解」を見つけることの方が自然。最適解を得るためには「知識」だけでなく、「知恵」が必要。
→ 私たちは、お客さまを動かすことで良くし、その対価として報酬をいただき、給与をいただいている。
お客さまを動かすという点においては、共感を得られる解 (「納得解」) を見つけて実行することが必要。
(例) お客さまの問題社員対応、組織づくりの相談、人材活用の相談、提携の是非の相談 ...
→ 納得解を得るためには、知恵に加え、説得力・コミュニケーション力・傾聴力・信頼など多くの要素が必要。

3.「知恵」を養うには？

→ まずは最低限の知識は当然。しかも毎日インプットを続けることがスタート (知識の拡大)
→ 本質的な部分へのアプローチ (例 : マナー研修で「ひたすら暗記する人」と「理由を考える人」との差)
→ 自然・歴史・古典・地理・芸術・経済・・・リベラルアーツの涵養
→ 情報編集力。この考え方とこの考え方を組み合わせてみる、他に使えないか考えてみる、を繰り返す。
→ 相手の立場に「なりきって」考えるクセをつける (できるだけ上席者)。自分だったらどうする？なぜこのような判断をしたのか？その結果はどうなったのか？
→ 考えるだけでなく、(意識を持って) 多くの経験をすること。現場で勝負すること。頭と心のフル回転。

2020 年 10 月