

就職氷河期世代が語る いまどきのビジネス術

会話はキャッチボール」は間違い？

無料 DL 版

Snaker

第一章

就職難、国内海外転勤、
年功序列や終身雇用の崩壊
つらい社会に、ヒネクレタ思想

ビジネスにおける「会話はキャッチボール」は間違い？

会話は一方通行であってはならない。相手に通じるように話す。話し終わったら、相手の会話を聞く。

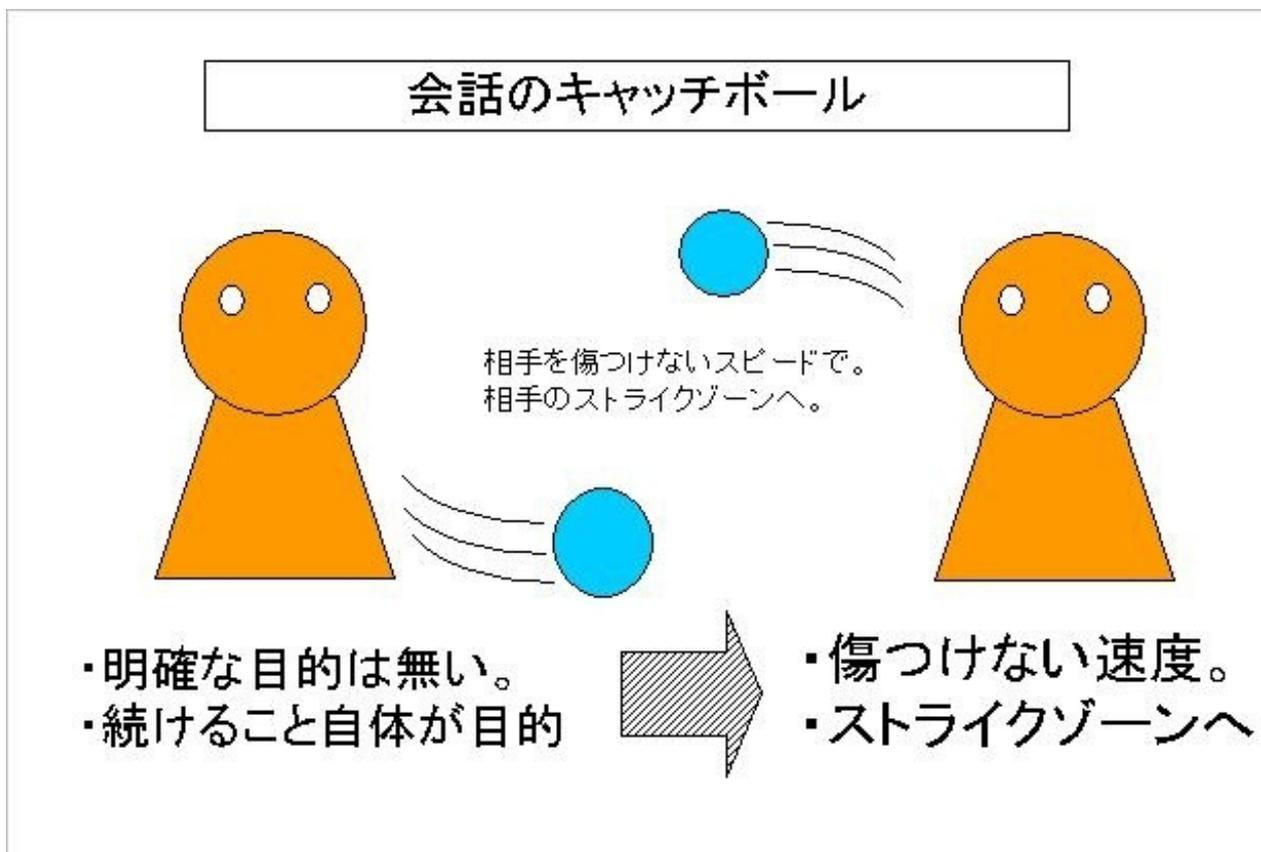
「会話はキャッチボール」

割と、ビジネスコミュニケーション術などで聞く表現ですが、個人的にはコレではダメだと思うのですよ。

いや、基礎過ぎて実際に役に立たないレベルなのです。

例えば、日常レベルのコミュニケーションなら十分かと思います。相手の立場に立って物を考え会話を投げかけ、相手の意図を上手く聞き出す。自分が話す。相手も話す。これを続ける。

しかし、キャッチボールには明確な目的がない。いや、続けること自体が目的といってもいい。気の合う仲間と人生の一部を共有し有意義に過ごすのが目的となるわけです。



しかし、ビジネスシーンは違う。明確な目的が存在する。

それはプレゼンだったり、社内対策会議だったり、社外の人との交渉だったり、それには情報を的確にチームメイトに伝える必要がある。

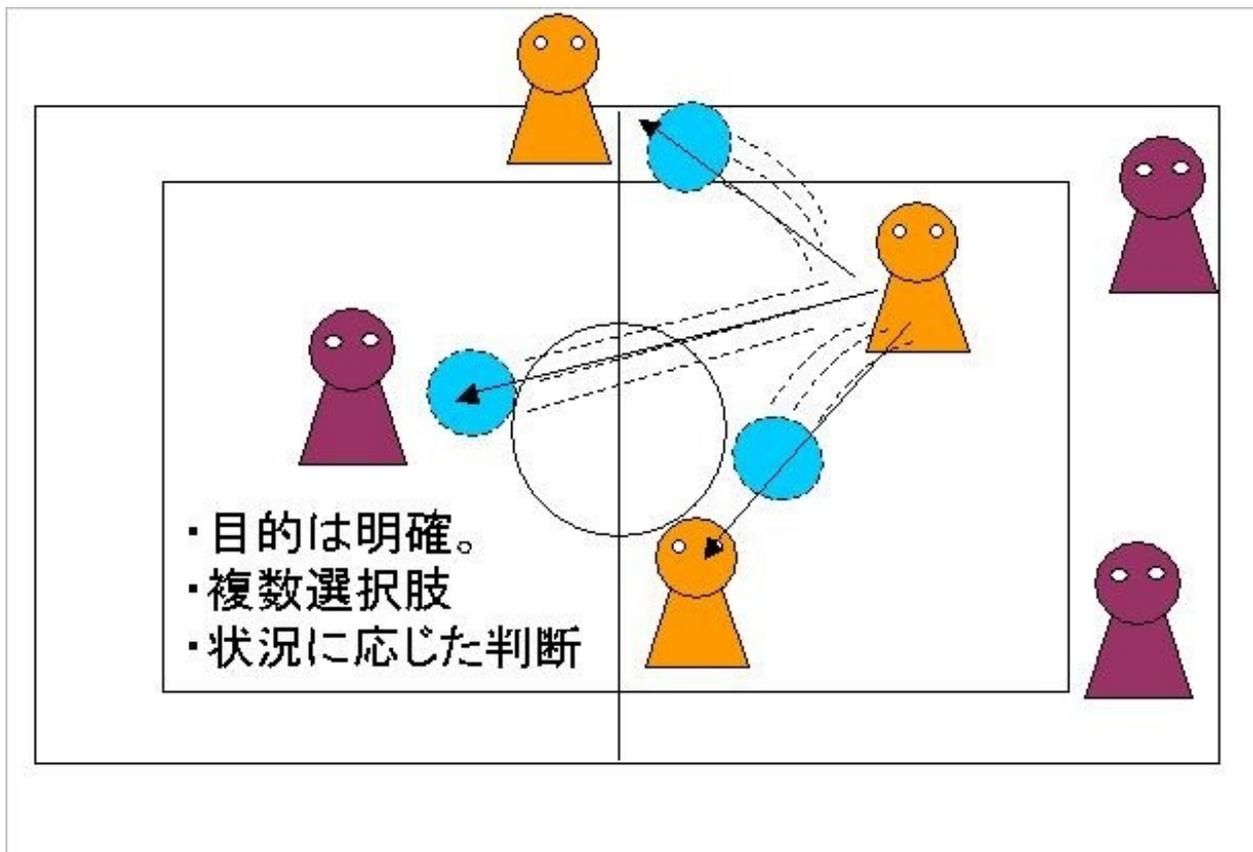
相手の攻撃をかわしたり、時には受け止める必要がある。豪速球や変化球も必要となる。キャッチボールのつもりで会話を続けても、これでは目的を達成できない。それどころか、周りの都合のよいように物事を進められてしまう。

ビジネスシーンにおいては、会話はドッジボールであるべきなのだ。

まずはフィールドの状況を把握する必要がある。敵と見方の把握、勝利条件を確認する。

内野、外野の人間との連携も重要である。見方へのパスも重要だ。ここは取りやすい位置に投げ込まなければならない。

今後の主導権を手に入れるためにリスクを犯すべきかどうか、一瞬での判断も重要になる。相手の攻撃をここは流すべきか、受け止めるべきか、わざと当たって一時撤退するべきか。判断する必要がある。



受け取ったら、再びパスすべきか、攻撃するべきか。攻撃する場合は狙いを定めなくてはならない。ここでいう狙いがビジネスの目的となる。また狙いを定めたら、どのように投げるかを考える必要がある。豪速球、変化球か、これが目的達成の手段や方法となる。

相手の受け取りやすいボールを投げるのがコミュニケーションではない。それは基礎に過ぎない。相手に応じて、

- ・見方に取りやすいボールでパスする。
- ・敵のボールをよける。
- ・敵のボールを受け取る。
- ・敵に取りにくいボールを投げる。

最低でもこれだけの選択肢があり、判断する必要があります。

ビジネスにおいて会話はキャッチボールなどと講釈垂れ流している時点で、現場を知らない人間、もしくは、ぬるい環境でしか仕事をしてこなかった人間の可能性があります。

会話はドッジボールであるべき

私ならそう考えます。