

アナログ経営がますます輝く時代へ (2)

『言葉が必要ない説得力』

会社の中では、気持ち、想いを伝える場面が数多くあります。その際、気持ちが熱くなるほど、たくさんのお話を語り伝えようとして、その気持ちは相手に伝わり、やがて信用されていくでしょう。しかしその信用度は99%まで高めることは可能かも知れませんが、100%になることはありません。いつしか、ほんの些細な綻びから信用が一瞬で崩れ、それが不信感へと変わり、今度は反対に不信度が高まっていく、そんな経験を皆さんもしたことがあるでしょう。

それは、信用度を『言葉』で築き上げた割合が多ければ多いほど、そうなると思います。ここで重要なのは『伝える側の言葉以外の説得力はあるのか?』ということです。行動、状況、環境など、言葉以外の説得力の土台があったうえで語るからこそ、言葉の力が活きるのです。

身近な例で言うと、当社の新卒向け会

社説明会でこんな出来事がありました。学生に対しては「会社の将来を担うのが皆さんです」と言葉で散々言っておきながら、当社グループ会社の役員が一部不参加だったのです。不参加の理由は重要な商談があったためでした。しかし所詮は、たったひとつの商談、ひとつのアポイントにすぎません。会社の未来を担う人財とどちらが大切なのか。未来を担うのが皆さんだと言いながら、全役員が揃っていないのはどう思われるのか。説明会の終了後に、総括をしていた人事担当者に強く注意したことを今でも覚えています。

そして最近『言葉が必要ない説得力』を私自身、強く感じたことがあります。それは、大企業と言われる会社で、取締役になったことのない人が代表取締役になり、いきなり就任したり、十数人いる取締役の中、末端の取締役が飛び級で代表取締

役に就任するという事が次々に発表されたことです。これには、相当な社内調整、会社としての覚悟があったはずで、昨今、グローバル化が進み、日本の大企業が未来へ向けて、組織の変化、変革に本気になったと言える、正にこれが『言葉が必要ない説得力』だと思えます。

これに値するインパクトを、中小企業で考えればどうなるでしょうか。新卒社員がいきなり既存社員、取締役を飛び越して、社長になる。それでも値するかどうか、というところでしょう。我々、中小企業は全社員がそれぞれのポジションであらゆることに対して、それと同等、もしくはそれ以上の『言葉が必要ない説得力』をもって、本気でやっていたいかなければなりません。



笠井 大祐

BCホールディングス株式会社
代表取締役社長

「賃料適正化サービス」のパイオニアであるビズキューブ・コンサルティングを2001年に創業。その後、2010年7月ホールディングス体制へ移行し、店舗経営に特化したコンサルティング会社として事業領域を広げ、現在は、コスト適正化事業、教育事業、人材サービス事業、マーケティング事業、不動産情報事業、海外進出・日本進出支援事業、店舗経営事業の7つのセグメントで日本、タイにおいて事業を展開。今後もグループの様々なサービスで積極的にサポートし、アジアのみならず世界のサービス業のトータルソリューションカンパニーを目指す。

<http://www.bc-holdings.co.jp/>