

第一章

コンセンサスを取らずに放っておくと大変なことになりますよ

1 今の世の中、こんなふうになっていませんか？

コンセンサスとは、一言で言えば合意のことです。(厳密な違いは第三章で)このコンセンサス形成能力があれば、仕事がグングンはかどります。だって、片っ端から合意できるのですから、組織においてはそれは仕事がやりやすい環境でしょう。一気に事が運び、後戻りすることなく、皆、前に前にとパイオニアの精神で物事が進んでいく。善循環に入り、どんどんアイデアが湧き出し、それが次から次へと形になっていく。だから仕事が面白くなってたまらない。

かつての日本、高度成長期の時代はこうだったのかもしれませんが。メーカー主導型の世の中で、製品を世に出せば売れる。直ぐになくなるからまた造る。するとまた直ぐに、飛ぶように売れる。今の世の中では、考えられない光景です。今の世の中は全く逆。いくらいいものを造ってもなかなか売れない。

つまり、悪循環に入り込んでいるのです。組織において重要案件は、なかなか決まらない。誰も責任を持ちたくない。責任を持ちたくないから、決める自信がない。自信がないから決められない。すると何も決まらずに次回持ち越しとなる。いつもダラダラ。これじゃ仕事もつまらない。

そんな風に物事が進んで(進まずに)いくから、いつも後手・後手に回ってしまう。これでは、わが社も危ないな。そう思っている方々も少なくはないはずです。



絵

2 こんな人はいませんか？

みなさんのまわりには、実はこんな人ばかりかもしれません。
組織や職場の中で、同僚や先輩、上司、学校の友人たちを思い浮かべて見ると・・・。

「だめだ、だめだ。そんなのうまくいくはずがない」

（ともかくなんでも否定する）

「今までどおりで何が悪いんだ」

（前年踏襲が一番だと思っている）

「あなたの言うことは分かる、しかし」

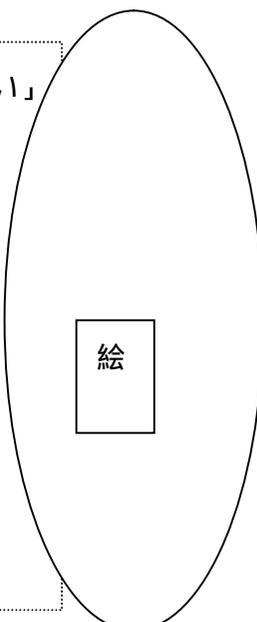
（いつもいつもYES, BUTで話をする）

「これしかないよ、これしか」

（一方的で他の意見は聞かない）

「だいたい、よく考えてみたのかね」

（いつも上から目線）



絵

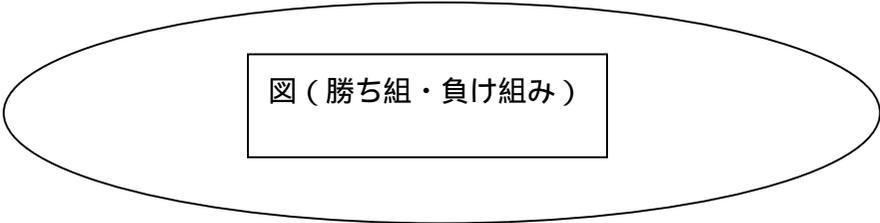
これでは、コンセンサスを築くどころか、話し合いにもなりません。否定ばかりされていると、話はしたくなくなります。今までどおりが一番なら、もっと組織は潤うはずです。YES、BUTの上司では、結局自分の意見は聞き入れられません。一方的な押し付けは反抗を呼ぶばかり。上からしか見ないのでは視野は広がりません。こんな人ばかりだから、物事が先に進まないのですが、皆さん自身はどうでしょうか？自らこのような人になっていませんか？

3 対立したままでは大損です

このような人が多いと、組織では大きな損をすることになります。組織は人で成り立っています。人が集まれば必ず意見の食い違いは発生します。発生しますが、それを対立したまま放置しておくのか、それとも解決・合意へと導く努力をするのとは大きな違いが出てきます。大きな違い、すなわち企業なら売上や利益に直結するということです。

現代の組織に求められるもの、それはスピードです。素早い意思決定、誰よりも早い決断が組織の行く末を決めるのです。勝ち残る組織に共通するのがこのスピードなのです。

しかし、現代の多くの組織では、この対立が邪魔をしてなかなか前に進めません。ようやく決まったかと思った時には、既に時遅し。ライバルに先を越されてしまい、予定利益の確保などおぼつかず、それどころか辛酸を舐めることになるという縮図が描かれてしまうのです。



図（勝ち組・負け組み）

組織内の対立は、損を招くばかりです。直ぐに対立を解消し、一刻も早く前に向かって動き出すこと。それが今、組織で本当に求められている使命でさえあるのです。

だからこそコンセンサスを取る技術が欠かせないのです。

4 コンセンサスがとれないのは相手のせい？

いつもいつも、あの人とは意見が対立してしまう。どうしてだろうと考えたとき、思い当たるのは相手の言葉の節々に「カチン」ときている自分の姿ばかりです。反省しようと思っても、どうしても相手のことが許せない。そう、自分は正しい、間違っているのは相手だ！と思い込んでしまっているのです。

拳句の果てには、「無理に相手に合わせる必要もないし、ましてこっちから妥協するなんてとんでもない、合意なんか必要ないさ」などと強がっていませんか？そして、本当にあなたは正しいのでしょうか？いや、仮に正しいとしても、それを無理強いすることに大きな意味があるのでしょうか？

プライベートでは、自己主張ばかりしては誰からも相手にされなくなってしまうでしょう。ビジネスでは、自己主張が強い場合、主張が正しければ人は納得するでしょうし、仕事も成功するはずですが、もし主張が間違っていれば、仕事は失敗に終わり、あなたの組織での評価はそこでなくなってしまうでしょう。

「相手は自分の鏡」という言葉が示すように、対立している相手も本当はどこかで妥協したいと思っているはず。そのタイミングがずれてしまって、主張を引っ込めなくなってしまうだけではありませんか？相手も同じなのです。

つまり、コンセンサスに至らない原因は、相手の主張が正しいとは思わないから、相手が気に入らないからではなく、すべて受け入れようとしないうちに自分にあるということです。

5 コンセンサスが取れると、ビジネスも人間関係も加速する

コンセンサスの取れない組織では、いつまで経ってもいい話し合いにはならず、結局結果を先送りにするか、話し合い自体がいつのまにかあやふやに消えてしまっています。

つまり、いつまで経っても仕事が前に進まないのです。

何故、進まないのか？それは、対立をほっぽらかしにしているから、いつも肝心なところで対立が生じるのです。しかもその対立が実はともちっぽけな原因から始まるのですから、他の組織メンバーにとってはいい迷惑だとしか考えられないのです。

みなさんには、こんな経験はありませんか？なぜかあいつの意見には反対してしまう。後で考えるとそこまでむきになって反対する必要はなかったのに、その場では反対してしまうということが。

コンセンサスのとり方を知っていると、仮に相手に反対だとしても、歩み寄ることはできます。歩み寄った結果、何が起こるでしょうか？そうです、事が動き始めるのです。動き始めれば、しめたものです。今までずう～っと止まっていたのですから、その分エネルギーも貯まっています。一度走り出せば、速いの何の。それだけの力はあるのに、うまく使えていない。それが現代の会社や組織を代表しているのではないのでしょうか？

本来なくてもいい「対立」を捨てて、「コンセンサス」へ。そのように向かえば、仮に前途多難でも怖いものなしなのに・・・。

実は成功への足を引っ張っているのはライバルや市場環境ではなく、案外身内なのかもしれませんね。

コンセンサスはビジネスも人間関係も加速させる

仕事がグングンはかどる組織 A

V S

仕事がなかなかはかどらない組織 B

