



## 『今が、歴史を創る時』 個々人がつむじ風を起こそう

### 第2回 決断・選択は、多くが感情の影響を

(毎月掲載)

永田 隆一

「Every decision is emotional」  
セールス&マーケティングを愛した Bob Graham の言葉です。

- ①お客がどの企業から購買するのか
- ②上司が、どの部下を抜擢するのか
- ③どのお客を共同開発先に選ぶのか

すべて情緒的に、つまり感情で決定して、後でその理由を考える。さらに、理由を考える時も、都合の悪い条件は情緒的に目をつむり、よい条件を拡大解釈するというのです。

もちろん、ある程度の論理的なスクリーニング作業の後に残った候補からの選択の場合であります。それほど大差のない、A B Cからの選択・決断は、多くの場合、感情が支配しているという教えでした。

組織構築やパートナー企業選択という多くのビジネスシーンを通して、このことは、間違っていないような認識を深めてまいりました。

#### ■《一寸先は、パラダイス》

この原稿は京都のホテルで書いています。今朝は天気もよく、京都駅から東山まで2時間散歩をして、喫茶店で一休み。今出川まで2時間半散歩をして、蕎麦屋でランチ。バスでホテルへ戻り、ゆっくりバスタブにつかり、パソコンを開きました。

京都を散歩しますと、いたるところで新しい発見があり、まったく飽きないので、5時間程度の散歩も楽しいものとなります。

さて、弊社のパートナー企業のSさんは、構想力といい、行動力といい、飛びぬけた高い能力を持っていますが、その根底にある、明るく前向きな姿勢が特にすばらしいのであります。Sさんのキャッチコピーは、「一寸先は、パラダイス」。

昨年の秋口から、業界の風向きが変わってきました。多くの企業が多忙となっており、お会いするキーパーソンは、「吐き気をもようすほどの多忙」です。その方達には、多くの共通点を感覚的に感じます。

- ①どこまでも前向きな姿勢
- ②自ら胸襟を開くオープンハート
- ③多少の茶目っ気
- ④一生懸命に働く姿勢
- ⑤筋を通さない人間・組織に対する強烈な怒りと嫌悪感
- ⑥共に繁栄するという方向性と軸がぶれない大きな信頼感

#### ■《ピンチは、ピンチ》

パートナー企業のTさんがいいました。「ピンチはチャンスといいますが、最近のピンチは、どう考えて

もピンチなのです」。仲間で、大笑いしました。確かにピンチはピンチですが、皆で大笑いできるこの明るさがあれば、乗り越えられると思っています。「私たちは、よい仲間恵まれました。今年もよい年になりそうのでワクワクしてきました。みんなで鋭くとんがりましょう」とSさんが応えました。

#### ■《人間は、みんな不完全》

完璧な人間は、いません。みんな良いところもありますが、多少改善したほうがよいところも持っています。その中で仕事をして、家庭生活を営み、限りある命を生きていきます。その際、価値観を共有できて、明るく前向きに仕事ができる集中力のある仲間とのビジネスは、私にとって力強いエンジンです。

一寸先はパラダイスと、逆張りの発想や、あるいはピンチはピンチの状況にならなければ、腹が決まらないのかもしれませんが。京都の古い町並み・神社仏閣、自然の中に自分を一人おくことで、おのずと自分を意識できます。そして、人間関係や事業計画の取捨選択を、厳しく決断できるのです。それは情緒的、あるいは感覚的なものかもしれません。