

正しい答えではなく、正しい問いを！

戦略的な意思決定では、範囲、複雑さ、重要さがどうであっても、初めから答えを得ようとしてはならない。

重要なことは、正しい答えを見つけることではない。

正しい問いを見つけることである」

教科書は事実を収集せよという

だが問題を定義し分類しないことには、それは不可能である。

問題の定義と分類によって、関係のあるデータ、すなわち事実が何であるかを知る。

一見して重要な要因が本当に重要であったり、そもそも関係があつたりすることは稀である。

それらのものは、せいぜい兆候に過ぎない。

しかも、最も目立つ兆候が問題の鍵であることは稀である。

意思決定において最初の仕事は、問題を見つけ、それを明らかにすることである。

この段階ではいくら時間をかけてもかけすぎることではない。

意思決定についての議論のかなり部分、問題の解決すなわち答えを出すことに集中している。

間違つた焦点の合わせ方である。

問題の解決だけを重視してよい意思決定は、さして重要でない日常の戦術的な意思決定だけである」

現代の経営」ドラッカーより参照

<経営のヒント>

正しい答えではなく、正しい問いを！

このキーワード、痺れますね。

さすが、ドラッカーの言葉。

初めにこのキーワード「正しい答えよりも、正しい問いを」を聞いた時、

正直ショックを受けました！

以前の能力的な思考の私は、常に正しい答え(正解)を求めておりました。

つまりは、物事の本質ではない些細なことを問題にし、自己の正当性を主張するだけです。

大局的な視点や視野に立つことなしに、目先の問題解決ばかりに……

大切なことは何か？

上位の概念は何か？

何故そうなのか？

常に「…正しい問いは？」と自問自答する習慣になりたいですね。