

経営のヒント 283 「百聞は一見に如かず」

参考著書一瞬で大切なことを「伝える技術」三谷宏治 かんき出版より

百聞は一見に如かず（百聞不如一見）、はよく耳にする言葉です。

前漢の名将、趙充国の言葉です。

後世につくられた続きがあります。

百聞不如一見、百見不如一考、百考不如一行

この3句は、聞く、見る、考える、行う、を比較して、

「ものごとの真の理解のためには、100回聞くより1回直接見ることだ。

でも100回見たって、ちゃんと自分で考えないと真の理解には達しない。

そしてさらに、100回考えるより1回自分自身でやってみるもののほうが、真の理解のためには、はるかに近道である」ということを語っています。

この3句を掛け算すると…100万回聞いたって1回の試行錯誤に及ばない、ということです。

これを、企業などでちゃんと会話・議論し伝えるコツに適用すると…

百聞は一見に如かず→①言葉だけでなく現物を示す、現場に行くことで伝える

百見は一考に如かず→②相手に即答させず自分で考える時間をとってあげる

百考は一行に如かず→③相手に自分で発言させ議論に参加させる

①と②は、ルールを工夫すればできることです。

問題は③です。

相手に発言させる。

いや、自ら発言するように促す。強制ではなく、自発的に。

これが一番のネックになりそうです。

そこで、発言を活性化させる一番の方策は「小グループから積み上げる」ことのようにです。

参加者が「譲り合い」「目立ちたくない」「言いたいことはあるけど恥かしい」まで程度はさまざまですが、要は「出る杭」になりたくない。

だから「小グループ」で議論をしてもらって、それを代表者に発表してもらうことを、議論のステップごとに繰り返すのです。

まずは…テーマを決める。 **究極の質問「一番ダイジなのは何だと思いますか？」**

Step 1 1分間、自分ひとりで考えてメモする。

Step 2 小グループで、今回の発表者を決める。

Step 3 3分間、グループで話し合う。

Step 4 代表者が3分間プレゼンテーション（メンバーはサポートする）

<経営のヒント>

日本人は、大勢の前で目立つことは嫌でも、仲間内でのおしゃべりは大好きです。

同時に、組織として決まったことには従う性質も持っています。この方法が有効です。

「小さな自発的連帯」が、活発な議論に、そして大きな意思決定につながります。

私の役目は、こんなファシテート（促進役）することなんですね。