

ワンマン社長の企業を発展させるコツ
（朝日大学江崎教授講演資料抜粋・脚色）

世の中にワンマン社長と称される人種がかなり居る。

そんな会社を更に発展させるためにはどうすればよいのだろうか？という課題にチャレンジしてみよう。ワンマンな上司がいる場合の処し方の参考となるであろうから。

● ワンマン社長の会社の良いところと問題点

・ 良いところ

社長は並はずれた権力を持っているので、社長の言ったとおりにやっていたら、今までの成長期にはまず間違いはない。（自分の力で社長になれた人の言うことは一理あると認められる。）

・ 社長と社員の間における問題

①社長の言っていることが、「アイデアベースで言っている」のか「命令でそれを言っているのか」がよく解らないことがある。したがって、社長が「アイデアベースで言ったこと」を命令だと思って具体化に移していくと「わしはそんなつもりで言ったのではない！」とあとで叱られることが多い。

「わしはそれは一つのアイデアとして言ったのだ。そんなことがかぎ分けられなくて、どうするんだ。馬鹿者！！」

②したがって、社員は叱られるぐらいなら放っておけばよいと考えるようになる。

下手をするとそれに使ったお金の責任問題までが出かねない。「なぜ、この前言ったことをやらないのだ！」と叱られる方が安全だと考えるようになる。

◎ 対 策

・ 社長用の対策

社長は自分の言っているアイデアが、下記のいずれかの分類かを必ず言う。

A 「やれ」という命令で言っている。（命令アイデア）

B それも一案として「やれ」と言っている。（一案命令アイデア）

C アイデアとして頭に浮かんだので、部下にやるかやらないか意見を持ちかける意味で言っている。（検討アイデア）

D Cのレベルに達しないレベルの意見を部下に求めて言っている。（相談アイデア）

すなわち、社長は部下に上記のいずれかを明確に付言してアイデアを言うことが肝要である。（室長以上の管理職諸官は、この点にこころがけるようにされたい。）

・ もっと馴染みやすい表現区分の使用

それを「素案」「案」という表現で使い分けるとわかりやすい。

「素素案」といえば、これから多くの意見を聴取しようとする「叩き台」であることが伝わりやすい。

「素案」といえば、さらに事情に応じて修正はあるものの「叩き台を関係者と調整したもの」として伝わる。

「案」といえば、「決定前の案」としておくことでその信憑性が確立できる。そして「決定」といえば、それが実行されることとして意義づけられる。

このような表現を目に見える形で付すことで、錯誤を避けることができ、かつ多くの問題が解決の方向に向き、無駄なく事業が推進しやすくなる。(はずである。)

したがって部下は、例えば「それは素素案としての検討アイデアですか？」などと問うことで「検討アイデアとして、叩き台の状態にあるアイデア」のことを承知できるのである。

以上は「素素案」的意見である！

以上