



## 「イエスマンばかりの会社！！」

中小企業で、しかもオーナー会社というのはワンマン経営のところが多い。

私はワンマン経営にも大きく2種類あると考えている。幹部や社員の意見をよく聞きながら最後の意思決定はワンマンで行っている会社と、幹部や社員の意見など聞かずしてワンマンを押し通している会社の2種類である。

問題は後者のタイプの会社である。

自分の思う通りにならないと、すぐにイライラし、顔色や態度に出てしまう。

不快なことがあれば怒声をあげたり、恫喝したりする。気に入らない社員がいれば人目もはばからず叱り飛ばす。

そのような社長の下では誰も本音の意見を言ったり、反対意見を言ったりはしなくなる。

幹部も管理職もイエスマンばかりになっている。

現実、そんな会社は結構多い。「出る杭は打たれる」と言うが、打たれるどころか、そんな会社では「出る杭は抜かれて」他の部署への異動や、降格人事である。引っこ抜かれて捨てられてしまうということである。

「打たれないほど出てしまえ」というのは詭弁であろう。

画して、ヒラメ人間、イエスマンばかりの会社になっているのだが、ワンマン社長がそれに気づくことはほとんど無い。また、気づく可能性も極めて低い。

イエスマンばかりの会社組織になってくると、幹部も管理職も社員も社長の顔色を窺い、社内のことばかりを見るようになる。要は組織に順応するのに必死になってしまうのである。

このような会社では新しい提案や意見など積極的に出てくるはずが無い。

新しい提案や意見を言ったところで社長に潰されるからである。

もちろん、優秀な人から会社を辞めていくようになるし、人材も育たない。

しかし、世の中の変化のスピードは非常に早くなってきている。市場環境も顧客ニーズも取引関係も競合他社の動きも非常に早くなってきている。社内のことばかりに気を取られていると「世の中の変化」に大きく取り残されていくであろう。

今年は「猿年だが、社長こそ「聞かザル」ではいけない！！

社長こそ「3つのキク（聞く・聴く・訊く）」を重視して、良き「ワンマン経営」にしていく必要があると思う。

会社経営の原則は「3C」と言われている。

自社：Company と顧客：Customer と競合：Competitor の3つである。

この3つの視点を複眼的に見ていく必要がある。

幹部や管理職や社員を社内＝自社のことばかりで汲々とさせてしまっではいけない！！

