



主観的な見方、客観的な見方

代表取締役社長
安永 暁俊

いよいよ新年度が始まりました。今年は9名の新入社員を仲間として迎え入れ、本当にうれしく思っています。新しい仲間とともに、今年度の目標達成に向けて一歩ずつ進みましょう。

より良くしよう

そのような初々しい若手の模範となるべく、迎え入れる立場の皆さんは、自分の仕事のレベルをもっと高める取り組みを始めましょう。今回は、その取組への糸口として、『主観的な見方、客観的な見方』との主題にしました。

辞書によると、「主観的」とは、表象・判断が、個々の人間や人間の心理的性質に依存しているさま。自分ひとりのものの見方・感じ方によって

ているさま」とあります。

一方、「客観的」とは、主観または主体を離れて、独立に存在するさま。特定の立場にとらわれず、物事を見たり考えたりするさま」とあります。

主観的な見方と客観的な見方

言いかえると、主観的は自分が考えるままに物事を捉えること、客観的は自分の考えに依存せずに物事を捉えること、と言えます。

私たちは物事を見る時に、知らず知らずの内に、自分特有のものの見方や認知の仕方を感じ取っています。

例えば、山を間近で見ただけで、登りたいと思う人もいれば、高くそびえていて怖いと思う人に描いてみたいと思う人もいます。

人はだれでも、100%主観的にものごとを見ています。言いかえると、私たちが見た感じたり思ったりしたことは、全て主観であると言えます。

主観的だからこそ、自分独自の考えを生み出したたり、それに基づいた力強い行動ができます。「この仕事は自分のものだ!」「この仕事に挑戦しよう!」「ダントツ品質のものづくりをするぞ!」「世界一の製品を作ってみよう!」といった熱い想いは仕事をする上で、絶対に必要なことです。また、それがあがるから、仕事が面白くなつてきます。

こうした主観に基づく、しつかりした考えや行動は、仕事を進める原動力となりますが、それだけでは困ることが出てきます。

つまり情報に対して、自分の感情(好きか嫌いか、良さそうか悪そうか)抜きで、主観(自分に関係あるかないか、興味あるかないか)抜きで、受け入れるということです。

その理由は、嫌いだなと感じたり、興味ないなと判断すると、情報が入ってこなくなるからです。また、一見した限りでは悪い方法だと感じたり、自分には関係ないと思えなくても、しばらくして、意外と悪くない面が見えてきたり、自分に関係してくることもあります。

では具体的に、どうすればいいのか。
①話を聴く時には、相手の立場に立つことです。相手がどういった分野の人か、誰を対象に話しているのか、どんな時期の話なのか、話に出てきた数値は絶対的か相対的か、そういった前提条件を具体的にとらえていく。

相手の立場を踏まえて聴くことができれば、立場上からくる、いわゆるポジショントークを理解することにもつながります。

皆さんも経験があると思いますが、例えば、製造の立場上、あえて安全についてはキツイ口調で伝える。品証の立場上、あえて厳しく品質不具合を指摘する。営業の立場上、製品の利点を大きく強調して宣伝する。購買の立場上、始めに買値をうんと低く伝える。こういった場面で、この人は立場上そういった発言をしているなと理解できれば、相手との合意点も見出しやすくなります。

②本を読む時には、著者のメガネを掛けることです。著者になりきって読み進むと、言いたいことの本質が見えてきます。

MS塾で、『ものづくり経営学』という本を読

仕事をやり遂げることを山登りに例えるなら、「あの大きくてキレイな山に登りたい」という想いが主観になります。一方、「標高や登山道の距離・勾配、山の天候」は客観的な情報です。

客観的な情報を参考に登山の準備をすることで、初めて登頂が可能になります。

主観的な想い+客観的な情報=成功

主観的な熱い想いを成功させるには、客観的な見方が必要不可欠です。

では、どうやって客観的な見方を身につけたら良いか、次に説明したいと思います。

主観的な想い+客観的な情報=成功

頭の中をのぞいたことはありませんが、自分なりに想像しながら次の図1を描いてみました。

世の中にはものすごい量の情報があふれています。皆さんが仕事をする上で、普段は意識していませんが、頭の中へ大量にインプット(入力)して、頭で考えた後に、大量にアウトプット(出力)をしています。

インプットとは、主に、書類を見たり、話を聴いたり、本を読んだりして、情報を頭の中に入れることです。それから、頭の中でアレコレ考える。アウトプットとは、誰かに話したり、文章を書いたりすること、つまり、自分を表現することです。

このインプットとアウトプットの両方において、客観的な見方ができれば、皆さんの仕事は今よりも効率よくなります。より多くの情報に気づいて、より良い判断が出来ますし、その成果においても説得力が増します。

参加者の役員・部課長の皆さんが取り組みましたが、ついつい自分たちの都合の良い定義にすり替えたり、勝手解釈が出てきたりして、なかなか著者の目線と同じようには仕分けできませんでした。本を読んで頭では理解しても、実際に取り組んでみると、意外と難しいという参加者の声が多かったです。

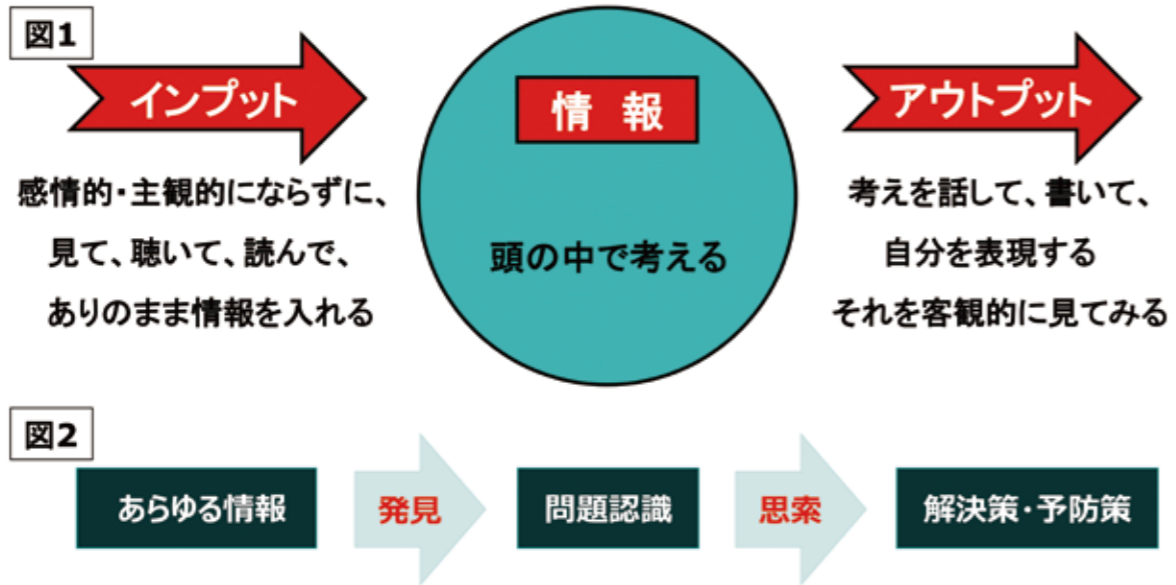
③情報に接する時には、頭をやらなくしておくことです。小集団活動の中で、若手の素朴な疑問がきっかけで、大きな改善につながった事例があります。ベテランが当たり前だと感じ、これは関係ないなと判断していた情報の中から、潜んでいた問題を発見したからです。

つまり常識という、一見財産と思われるものも、柔軟な発想をする上では負の資産となつて足を引っ張ることがあります。頭をやらなくするために、一見肯定的に思われていることを全て否定的に捉えたり、その逆をあえて試みしてみるような発想の転換が必要です。

言うまでもなく、発見できない問題は解決できません。上の図2の通り、客観的な見方によって、より多くの情報を頭に入れることができれば、より適切な問題発見や解決策選定につながることが出来るのです。

今回は、この続きとアウトプットでの客観的な見方について述べたいと思います。

(参考文献) やわらかい頭の作り方 細谷功著
ものづくり経営学 藤本隆宏著



インプットでの客観的な見方

客観的な見方への第一歩は、情報をインプットするとき、ありのまま頭に入れることです。感情的、主観的にならず頭に頭の中に入れる。