

は じ め に

「決める」というのはすべての行動の起点になります。「動くか、動かないか」「やるか、やらないか」「受諾するか、拒絶するか」……ビジネスに限らず人生のさまざまなシーンでまず迫られるのが「決める」ことです。

けれども私たちは迷います。

決断を迫られたほとんどのシーンで、まず迷い、決めることを躊躇します。理由はいくらでもあります。「判断材料が少ない」「状況がはっきりしない」「失敗するかもしれない」「考える時間が必要だ」……とにかくさまざまな理由が決めることを妨げます。そして出てくる結論があります。

「もう少し様子を見よう」

つまり、急いで決めなくていいとか、もっと考えてから決めようという結論が出ます。結論が出たのですから、ひとまず差し迫った課題を遠ざけることができます。

でも、それで何が変わるのでしょうか？

決めなければ何の行動も生まれないのですから、すべての課題や案件はそのまま放置されます。仕事はどんどん停滞し、いつも頭の中には気になる課題が居座り続けます。ひと言で言えば、ビジネス全体に重苦しさや多忙感が生まれてしまうのです。

しかも、すぐに決めなかったことで大きな後悔も生まれます。現実のビジネスシーンは目まぐるしく変化していきますから、せっかくのチャンスを逃したりライバルに成果を奪われてしまうこともあります。「なぜあのとき」と悔やんでも遅いのです。

速断・即決は文字通り、速やかな判断です。

速やかに決めることで速やかな行動を促します。

それによってビジネスにスピード感と明快さが生まれます。

迷いのほとんどは考える時間を求めることで生まれますが、じつは決められない自分への言い訳に過ぎなかったのかもしれない。そしてあなた自身、速断・即決できない自分への不満を意識することがあるはずです。

あなたはなぜ決められないのか。このVol.1ではまず、あなたの速断・即決を妨げるさまざまな要因から学んでいきます。その一つひとつが明らかになることで、「決める」準備が整っていくはずですよ。

速断

機会を逃さない、時間を無駄にしない

即決

のメカニズム

VOL. 1

あなたを優柔不断にさせているもの

| C | O | N | T | E | N | T | S |

1章 あなたの迷いはなぜ生まれ、なぜ繰り返すのか

- 8 | Lesson1 曖昧な対処が次の迷いを生む
- 10 | Lesson2 「速断できる人は考えなしの人」という考え方
- 12 | Lesson3 「どうするか」が仕事の一部になっていないだろうか
- 14 | Lesson4 気持ちの曇りが迷いを生み、迷いがさらに気持ちを曇らせる
- 16 | Lesson5 迷った後でどう考え、どう結論づけてきたらだろうか
- 18 | Lesson6 迷った後でどう動き、どうフォローしてきたらだろうか
- 20 | Lesson7 デメリットから考える癖はないだろうか
- 22 | Lesson8 重さがわからないのに天秤にかけていないだろうか
- 24 | Column1 「得する」より「損しない」を選ぶ心理
- 26 | Summary

2章 決める人と決められない人

- 28 | Lesson1 どんなチームにも「決める人」と「決められない人」がいる
- 30 | Lesson2 なぜあの人はずぐに決めることができるのか
- 32 | Lesson3 決める人は迷わないのだろうか
- 34 | Lesson4 判断はできてもなぜ決められないのか
- 36 | Lesson5 どんな人の迷いも主観的なものでしかない
- 38 | Lesson6 「決められない」より「決める」ほうが気持ちいい
- 40 | Lesson7 決めることでしかお互いを理解し合えない
- 42 | Lesson8 決める人でなければ可能性に気づかない
- 44 | Column2 事実と不安をはっきり分けていますか
- 46 | Summary

3章 あなたの速断・即決を妨げるもの

- 48 | Lesson1 「決めるだけなら誰でもできる」
- 50 | Lesson2 「ほかに選択肢はないのか」
- 52 | Lesson3 「抱えている案件がいくつもある」
- 54 | Lesson4 「いま決めなければいけないことだろうか」
- 56 | Lesson5 「私が受けていいのだろうか」
- 58 | Lesson6 「軽い人間と思われないだろうか」
- 60 | Lesson7 「チームの和を乱したくない」
- 62 | Lesson8 「決められたことに従ったほうが楽」
- 64 | Column3 嫌いな人の頼みは断りたくなる心理
- 66 | Summary

4章 速断・即決であなたはどのように変わるのか

- 68 | Lesson1 自信を持ってビジネスの最前線に立てる
- 70 | Lesson2 周りの人との信頼が深まる
- 72 | Lesson3 仕事の重苦しさが消えてくる
- 74 | Lesson4 仕事にスピード感が出てくる
- 76 | Lesson5 不安と疲労感がなくなる
- 78 | Lesson6 ビジネスの視野が広がる
- 80 | Lesson7 大きな目標が見えてくる
- 82 | Lesson8 生き方に自信がついてくる
- 84 | Column4 決断を促す高い視点と広い視野
- 86 | Summary

あなたの迷いはなぜ生まれ、 なぜ繰り返すのか

この章の内容・この章で学ぶこと

迷いのほとんどは自分でもよくわかりません。なぜ迷うのかはもちろん、何を迷っているのかもわからないときが多いのです。いろいろな考えが次々に浮かんで消え、そのどれもがぼんやりとしています。

ふと気がつくと、時間だけが経っています。

「何をしていたんだろう」と思います。

「決めれば済むことなのに、何をいつまでも迷っているんだろう」と嫌気が差してくることもあります。

そして、決められないままに迷いは消えています。最後までよくわからないのです。

この章では、あなたがいつも入り込んでしまうぼんやりとした迷いの世界を、一つひとつ、明らかにしていきます。

あなたの迷いがどこから来てどこに消えているのか、まず迷いの正体から探ってみましょう。

学習スケジュール

	予定日	実施日
Lesson1	/	/
Lesson2	/	/
Lesson3	/	/
Lesson4	/	/
Lesson5	/	/
Lesson6	/	/
Lesson7	/	/
Lesson8	/	/

Lesson 1

曖昧な対処が次の迷いを生む

なぜ迷うのか、自分でも説明できないときがある

この章では一つひとつ、あなたの迷いの原因を考えていきます。例えば、決断できなかった自分をあとで思い出してみても、釈然としないうちがあります。「なぜ迷ったんだろう」と首を傾げてしまうのです。

「理由はいろいろあるけど、いま考えてみればどうでもいいことばかりだ。結局、その気になれなかつただけじゃないのか」

案外、そのあたりに迷いのいちばんの原因が隠れているような気がしませんか。

たとえば上司が「やってみないか」と決断を促したような仕事でも、「面倒そうだな」とか「たいしたメリットないな」と考えると「その気」になれません。

でも「その気になれません」と断るわけにはいかないのですから、迷っている顔を見せて断る理由を考えます。表向きの理由ならいくつかわかびますから、「スケジュールを調整できるかどうか」とか「滞っている案件がありますので」とか、とにかく返事を保留してその場を切り抜けようとします。本人としては断ったつもりです。

上司もあなたの反応を見て「ムリそうだな」とか「やる気なしだな」と判断しますからそれ以上は迫ってきません。どうしてもあなた

に依頼したいのなら、「とにかくやってくれ」と指示を出すはずですから、そうなればあなたも従うしかなく、否応なしに速断・即決するしかありません。

つまり迷うのは判断を委ねられたとき、そして気が進まないときという構図が見えてきます。そこで判断保留という曖昧な手を使ってその場を逃れます。本人としては「断ったわけではない」という言い逃れもできますから、じつに無難な対処法と言えないこともないのです。

しかし、面倒なことをしていると思いませんか？

断るならはっきり断る、受諾するならはっきり受諾する、速断・即決で済むことをなぜそんなに面倒なプロセスを踏まなければいけないのでしょうか。

迷いは連鎖して次の迷いを生む

迷いは曖昧な対処しか生みません。

断ったつもりなのに「断ったわけではない」というモヤモヤ感が残ってしまいます。速断・即決のできない人はいつもこのモヤモヤ感を抱えてしまいます。

すると次の判断を迫られたときにも迷い

Lesson 2

「速断できる人は考えなしの人」という考え方

なぜか他人の迷いは じれったく感じてしまう

迷いにはもう一つ、不思議なところがあります。

他人が迷っている様子を見ると、「じれったいなあ」と感じてしまうのです。

「決めれば済むことじゃないか。迷うことなんか何もないのに、どうしてそんなに考え込むんだ」

勝手といえば勝手です。自分自身、迷うときがあるのに他人が迷っているのを見ると「さっさと決めればいいのに」と思います。他人の迷いはその理由がはっきりしませんから、ただの優柔不断と受け止めてしまうことだってあります。

そういうとき、「気が進まないんだな」と受け止めるとどうなるでしょうか。

「やりたくないことを無理に勧めても負担になるだろう。ここは諦めるしかないな」

そう考えると「じゃあ、ほかの人に頼んでみる」と打ち切ってしまう。仕事の依頼、業務の分担、さまざまな誘いや要請の場面ではしばしば起こることです。

でも、依頼した側にはどこか後味の悪さが残ります。

「煮え切らない人だなあ。断るならひと言、はっきり断れば済むことなのに」というじ

れったさを感じてしまうからです。つまり決められない人は相手や周囲に「わかりにくい人」という印象をどうしても与えてしまいます。仕事のリズムやスピード感がそこで滞ってしまえば、「あの人に話しても時間の無駄」という印象さえ与えかねないのです。

用心深さが速断を ためらわせていないだろうか

迷いは気持ちが揺れ動いている状態ですから、そこにはさまざまな思惑が入り込んでひと言でその理由を説明するのは難しいでしょう。

でも、そういった思惑の中には用心深さが潜んでいないでしょうか。

「答えは出せるけどあっさり引き受けていいのだろうか」

「よく考えて決めないとあとで後悔するかもしれない」

つまり、速断より熟慮を大切にしたい気持ちです。もっとはっきり言えば、決めることより考えるほうが大事だという判断です。

実際、決められない人は決める人を羨ましく思う反面、首を傾げるときもあります。

「あんなにパッパと決めていいんだらうか」

「何も考えないでその場の勢いだけで決め

Lesson 3

「どうするか」が仕事の一部になっていないだろうか

「まず考えよう」で「決める」が遠のいていく

迷いは連鎖し、習慣化していきます。習慣になってしまえば自分で意識することさえ難しくなります。「いつの間にか迷っている」の繰り返しになるのです。

そういう様子は、むしろ他人のほうがすぐ気がつきます。「ほら、また迷ってる！」と言い当てられて悔しくなることだってあります。

なぜそうになってしまうかはこの Vol. 1 の中で学習していきますが、一つだけ気がついてほしいことがあります。あなたの中で、迷うことが仕事の一部になっていないでしょうか。

たとえば初めての仕事を依頼されたり責任の重い業務を打診されたときに、速断より検討を選ぶようなことです。

これは気持ちの上では当然のことです。考えもせずに受諾するのはあまりに早計ですから、「まず考えよう」と思うのはごく自然な流れです。

では、本当に考えるでしょうか。

目の前には進行中の仕事があり、未着手でもやらなければいけない仕事控えています。現実のビジネスシーンは優先順位の高いものから次々に片づけなければいけませんか

ら、まだ受諾もしていない仕事についてあれこれ考えるのはどうしても後回しになります。

もちろん、決めなければいけないことはわかっていますが、不確定要素が多ければ多いほど考えなければいけないことも多くなりますから、後回しになるのも当然のことです。仕事の合間に「どうするかな」と思い出し、答えの出ないままに放置されます。

決して忘れていたわけではありません。いずれは答えを出さなければいけない案件としてつねに頭の片隅には残っています。でもそういう状態が長引けば長引くほど、「決める」は遠のいてしまいます。

「どうするか」と考えても結果的に受け身の仕事になってしまう

現実問題として、決めない人にチャンスは訪れません。考えてばかりいても「やる気がない」と受け取られ、ほかの誰かにチャンスが回っていきます。

それによって、「やるかやらないか」の答えも出てしまうのですから、気がかりな案件は一つ片づいたことになります。「どうするか」と迷ったのは、じつはあまり気が進まないという理由もあったのですから、ホッとす

1章 あなたの迷いはなぜ生まれ、なぜ繰り返すのか

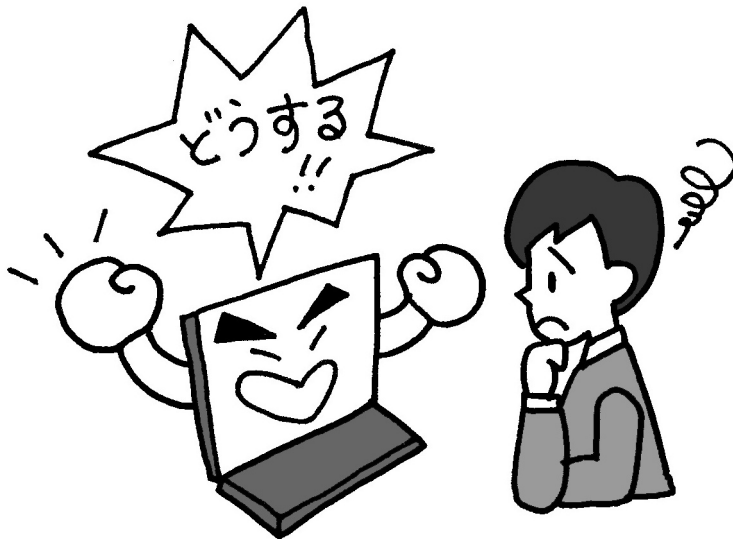
ることだってあります。つまり、「まず考えよう」という仕事のスタイルにもそれなりの成果はあるのです。

でもそういうスタイルが習慣化すると、仕事はつねに受け身になります。自分で決めて自分でやり遂げるといった達成感は生まれず、指示されたことだけを無難に処理するだけの日々になります。指示や命令であれば「どうするか」と考える必要もないのですから「決める」が苦手な人でも迷わなくて済むということもできるのです。

ここで「速断」という言葉の意味を改めて

確認してみましょう。

速やかに判断する、という意味です。直面している課題に対して、どう対応するかを速やかに判断するということで、「考えずに決める」という意味ではありません。しっかりした判断の基準さえ持てば、全速で考え全速で判断することができます。そのメカニズムはVol. 2で学習していきますが、ここではまず「どうするか」と漠然と考えてもなかなか答えは出せず、判断も下せないことを理解してください。



Point 1 | 判断を持ち帰ることで迷いが長引いていく

Point 2 | 決められない人は仕事が受け身になっていく