

「リーダーの一流、二流、三流」という本からです

三流は、常識を基準に考え、二流は、データを基準に考え、一流は、直感を基準に考える。

プロ野球のお話です。チャンスで劇的なホームランを打った選手が、ヒーローインタビューで、なんとなく直球がくるかと予感していましたと言っていることがあります。

この直感は完全に当てずっぽうです。科学的な根拠は何もありません。

しかし、野球選手は、幼い頃からずっと野球をやっています。場数を踏んでいて、経験が蓄積されているから、直感がはたらき、それが当たるのです。

ビジネスに関しても同じようなことが言えます。私が新入社員の頃は、営業をしていても、このお客様は買うな？などの判断がまったくつきませんでした。しかし、何年かすると、このお客様は買うのではないかという直感がはたらくようになって、当たるようになりました。あまりいい話ではありませんが、怪しい取引先を直感で見抜いたこともあります。

リーダーは該当業務の素人ではありません。ある程度の経験があり、知識やスキルが身につけているから、リーダーに任命されたのです。だから、リーダーの直感が当たることは少なくありません。無意識ですが、今までの経験に基づいて直感がはたらいているのです。直感とは、過去の膨大な経験（データ）の蓄積から無意識に湧き出るもの、という考え方もできます。つまり、過去の豊富な経験をベースにしつつ、直感を頼りに行われた決断は、たいていの場合において最良の選択であると言えるのです。

リーダーになると、「ここぞ」という場面で、極めて多くの選択や決断に迫られることが少なくありません。特に重要かつ重大な決断ほど、スピードが要求されます。なぜなら、決断が遅れることにより、ビジネス機会を逃してしまったり、ビジネスが止まってしまったりすることにもなりかねないからです。こういう場合、ある程度、直感で動く必要があります。

もちろん、データで検証することはできます。しかし、データを見ても 100% 確実ということはありません。そもそもデータは過去に基づくものです。3 か月前はその通りだったかもしれませんが、今はそのデータが使えなくなっているかもしれません。そうでなくても、現代は変化の激しい時代です。データを見ても判断ができないことはあります。そんなとき、常識や前例に振り回されるのは、リーダーとして問題外です。何よりも部下が斬新なおもしろい案を出してきたときに、データや論拠ばかり探していたら、部下もやる気をなくしてしまいます。変革する勇気は、リーダーに必須な素養です。

十分な分析を行ったあとの決断の場面では、直感で決めたほうが、不思議とチームやプロジェクトはいい方向へ向かうことが多いのです。よほどの大きなリスクが見つからなければ、多少は腹をくくって決断するのもリーダーの仕事と言えます。

カッコ内を埋めてください

特に重要かつ重大な決断ほど、() が要求されます。なぜなら、決断が遅れること

により、() 機会を逃してしまったり、() が止まってしまっ

たりすることにもなりかねないからです。こういう場合、ある程度、() で動く必要があります。