

会議とは、明瞭かつダントツに、その企業の体質が見える場所です。国内十九企業の会議を調査し、目的は明確か、どこまで決めるかを設定しているか、決定事項がその後きちんと執行されるかなど、六十七項目について採点し二〇一四年に発表しました。その結果は見事に業績と比例しました。

欧米の伝統的な大企業では、リーダーシップを軸にした運営が主流です。社内の各階層に明確な責任と権限を与えたリーダーを配置。各リーダーは部下から情報と提言を広く集め、最後は個人の責任で取捨選択する。意思決定は迅速で、リーダーが有能なら機能的です。

一方、米シリコンバレーのIT企業に象徴される新興企業に、合意形成を軸とした運営形態が出てきました。彼らの勢いを見れば、リーダーシップ型より発展性が高いと考えられます。ただ、合意を重んじる運営は一步間違えれば何も決まらず、迷走します。実際、日本では合意形成が尊重されてきましたが、そのためのルールも社員の自覚も足りず、停滞する企業が多いように思います。

(平成三十一年四月二十八日付『朝日新聞』による)

*米シリコンバレー・アメリカカリフォルニア州のIT企業が集中する地帯。

*IT企業⇨情報技術に関連した事業をおこなう企業。