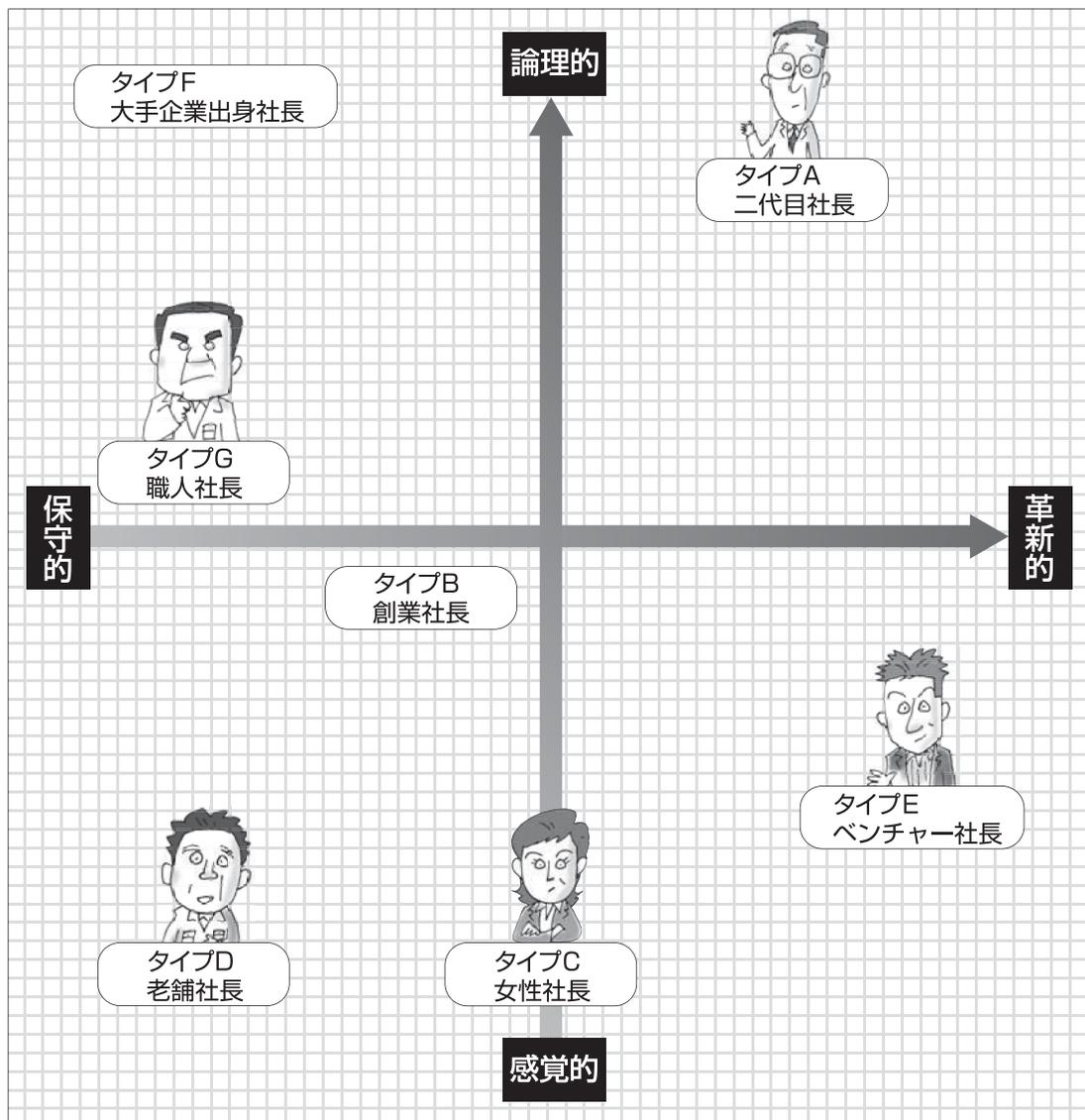


経営者のタイプ別マトリックス



一覧表でチェック

経営者のタイプ別の攻略法を身につけよう



ここでは、代表的な七つのタイプの経営者を挙げ、その特徴や信頼獲得の糸口などコミュニケーションのポイントについて解説する。

経営者には、いろいろなタイプの人がいる。

同じことを言っても、ふんふんとうなづいて聞いてくれる経営者もいれば、過激に反応する経営者、話を聞き流す経営者、無視する経営者などその反応は様々だ。コミュニケーションの取り方を誤ってしまつと、相手との信頼関係を構築することは到底できない。そこで以下、七つのタイプの社長を例に挙げ、コミュニケーションのポイントや、信頼を得るための糸口について説明する。

タイプA 二代目社長

- 【特徴】
- ・先代社長から押さえつけられ窮屈な思いをしている
 - ・周りの反対が強く、新しいことに挑戦したいが踏み切れない
 - ・経験不足を知識で埋めようとしているため、少し理屈っぽい

二代目社長の場合、幹部社員は先代社長の影響が強く自

分の指示になかなか従ってくれないため、フラストレーションがたまっていることが多い。そこで、二代目社長が考えている「経営理念」や「ビジョン」について、じっくり聞いてみるとよいだろう。例えば、周りから反対されている新たな試みがあるようであれば、その内容について真剣に話を聞き、実現するために具体的にどうしていきたいのかを質問して、本人のビジネスに対する気づきを引き出してみよう。

信頼獲得の糸口

先代社長と比較され、自分の判断や行動が否定的に捉えられることが多いようだ。

自分の思いどおりにいかないことも多く、社内でも孤立感を味わっていることから、会話の際は、相手の言うことに対して積極的に「同意している」ということをアピールしながら話を聞くとよいだろう。

懐に入るトーク例

「先代社長がやっていなかったことで、社長がやりたいと考えていることはどんなことですか？」

タイプB 創業社長

- 【特徴】
- ・自分の思いを優先する
 - ・「会社のモノは自分のモノ」という意識が強い
 - ・基本的に気が短い
 - ・わがまま
 - ・小さいことにも口出しをする

創業社長

創業社長には一般的にワンマン経営者が多く、自分の意見に反対するような人間は周りに置かないものだ。人の助言に耳を貸さないことも多いので、このタイプの社長に対しては、相手のことを一切否定しないことがポイントだ。

信頼獲得の糸口

自分のビジネスに対する思い入れが強く、自分の考えを人に伝えたいという欲求を強く持っている。そのため、「経営理念」や「ビジョン」がその会社にある場合は、それらを探ねることで何時間でも熱く語ってくれる。