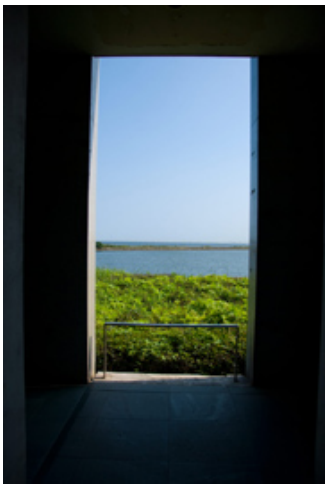
中間管理職のための意思決定論（第1回）

目的の明確化「フレーミング」の落とし穴とは？

2015.07.01

上司と部下の板挟みの中で、たくさんの意思決定を行なっている中間管理職。ビジネスや日常生活において、適切な意思決定を行なうためのプロセスを「目的の明確化」「情報収集」「結論の導出」「フィードバック」の4段階に分け、各プロセスを重要なキーワードで紹介する。今回のキーワードは、「目的の明確化」＝「フレーミング」だ。

意思決定における「フレーミング」とは何か



意思決定を行なう上で、まず始めにすべきなのは意思決定における目的やその前提事項を考えることである。これを「フレーミング」と呼ぶ。

そもそも、フレーミングとは写真を撮る際に構図（フレーム）を決めることを言う。例えば観光地で写真を撮る場合ひとつとっても、観光地にある景色を美しく撮りたいのか、そこにいる家族の楽しそうな笑顔を写真におさめたいのかによって、自ずと構図は変わってくるだろう。

意思決定でも同じように、まずフレーミングによって、意思決定の構図を決めることが重要だ。

フレーミングをしないとどうなるか

ある家電メーカーで会議があった。会議の目的は、「スマートフォンで操作できる家電製品の開発」。ここでもし、他社メーカーがすでにスマートフォンで操作できるエアコンを開発中で、なおかつ会議に出席しているメンバーのうち数名がそのことを知らないまま議論を交わしているとしたら、どうだろう。また、上層部が他社の状況を知った上で、会議の議題としてとりあげているのかどうかを誰も知らないとしたら？「他社に先駆けた新製品」の開発と「先行する他社にミートした新製品」の開発では、同じ製品開発でも180度異なることは想像に難くない。このように、フレーミングによって意思決定の目的や前提事項を明らかにしておかないと、議論の焦点がぼやけ、意思決定の精度も下がってしまう。

フレーミングで失敗しないためには… 続きを読む