

『一心千里』

走って行けば、
見えてくる

永田隆一



第104回

仕事を一緒にして、若さを感じる組織だなと感入ることがあります。サービスピリットが旺盛で、新しい発想にも「面白いかもしれない」と深掘りする打ち合わせは楽しいものであります。会食のときの話題も多岐にわたります。総じて好奇心旺盛で、行動力を持ち合わせておられます。

かたや、老け込んでいく組織だと思つておられます。会議室がきれいでない。ホワイトボードに文字が残っている。マーカーは3本に2本はかすれて書けない。

顧客訪問時も、事前に整理された戦略・質問を携えずに漫然と訪問されている。「訪問時にこの3つの質問をしてみませんか。ビジネスの進捗が分かります」と作戦を準備しますが、「失念いたしました」。

会食の話題も、老後の心配、お小遣いの少ないこと、のびのびとした方針への嘆き……。そのなかでも、その話を紐解いて、面白い仕事のやり方、家族との関係改善させる魔法の言葉などを提案して、その予行練習をして、ヒールリソを作成して、ヒール

組織・人の若さを考える

心の持ち方と行動力

片手に演技指導をいたします。結局、皆さんで大笑い。

ビジネスマンの若さは、結局は心の持ち方であり、一歩踏み出す行動力であると思います。また、過去に「可能性は低いかもしれない」と考えたとついで行動してしまつた成功体験を有して、ポジティブに考えて動けるのかもしれない。ただし、多様な心の持

ち方、考え方のサンプルを情報として持っているか、持っている人と接することで、選択肢を広げておくことが重要であると思います。

ただ、中国の習近平主席との戦略を策定して、訪問会を増やして互恵の選択肢を広げるのだけではない。

「セグメントリーダー」の背中に乗る」という考え方があります。その市場セグメントのリーダー企業とビジネス上のお付き合いが始まると、製品作り上げるために柔軟に幅広く技術を探しておられます。経営のスピード感も驚きを禁じえません。大いに若さを感じます。「若さは伝染する」。筆者はそう感じます。

《新規事業立ち上げ》
組織の展開するビジネスは、必ずライフサイクルを持っています。黎明期は開発に資金がかかり赤字です。いくつかのビジネスが成長期を経て、金のなる木として収益に大きく貢献します。そして衰退期です。

自然の摂理にも似たビジネスのライフサイクルは社会常識です。それゆえ、企業は新規事業に果敢にチャレンジします。成功率は3%程度といわれています。それゆえ、昨今では即効性の高い事業をM&Aという手法で組織内に取り込みます。一般的にM&Aの成功率は30%といわれており、自社でスタートするより高確率でうまく行きます。M&Aが起きると組織が覚醒して若返ります。面白い現象であります。

（毎月連載）