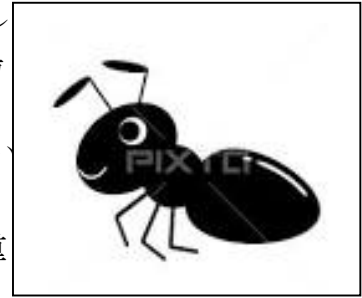


「3つの‘目’」でリーダーシップ能力を高める

1. 「3つの‘目’」とは

「3つの‘目’」とは「アリの目」「トリの目」「サカナの目」という3つを指しています。右掲は「アリ」のイラストですが、日常では、アリのように現場に張り付いて「目先」の判断・指示ができる事が一番重要な事柄です。リーダーシップを語る際に、この「アリの目」が良くないと誰も信頼しないので非常に重要な‘目’なのです。



よく、「リーダーシップ」が論議されますが、確かに、知識という物が重要ですが、経験に裏打ちされた知識は「知恵」とランクが上り、対人的な説得力が大きく違ってくるのです。その一つの要素は、現場での実績なのです。「アリの目」という事には、この「実績」という裏打ちされた現場で即対応できる指示力が重要なのです。

右掲のイラストは、「トリの目」という意味合いで取り上げています。前述の「アリの目」は、現場に密着している所以目の前の事しか見えないのです。やはり、全体を見渡した判断力が加わると「組織効率」が高まるという事になり、現場での信頼や会社やお客様の見方も変わってきて、業績に大きく影響を与えます。



全体を見渡すには、職場で一生懸命という姿だけでは不十分です。もちろん、全体を見渡せる資料の入手が大前提になりますが、現場から離れた場所で発想力をフル活動させる事が重要になります。具体的には、先行管理という手法で1ヶ月先を見渡して、過不足をハッキリさせて具体的な対策を打ち出す事が重要になります。

さて、最後の「サカナの目」ですが、これは「時流を読む」という戦略的な判断力を指します。「アリの目」や「トリの目」では、どちらかと言うと内部環境に目を向けていますが、「サカナの目」では、外部環境という自社以外の要素にも配慮する必要があります。他社の動向も重要ですし、技術の動向も大きな要因になります。特に、IT関連の技術の進歩は、目覚ましいスピードで進んでいますので、大企業しか使えないような物も2～3年も経過すれば、中小零細企業でも手の届く範囲に入ってくるのです。



例えば、バーコードリーダーというハードは、1台何十万円という時代もありましたが、USB接続でフィールド入力タイプの物では、今や、2・3千円台で入手できるのです。この価格なら、一人1台でも費用的には負担にならないものです。このハードを使うには、バーコードを印刷する事が必須になりますが、これなども簡単に出来る時代になっています。このように、私の言う「サカナの目」は、今、最新技術で手に届かないものでもアツと言う間に身近になるという「時流」感を磨くことを指しています。

2. 「サカナの目」⇒「ビジョナリー経営」

このように、「3つの‘目’」を持って活動すると「サカナの‘目’」で、何年先には「こういう世界になる」という予言力が発揮されるようになります。この予言力が機能すれば、3ヵ年計画というような計画が重要な意味を持つようになるのです。逆に言えば、この「サカナの目」が死んでいれば、幾ら立派な中期計画を立てても、うまく展開しないのです。これは、ビジョナリー経営とも言うのですが、何年か先の姿を「妄想」(vision)する事なのです。「妄想」の裏返しは「予言」なのです。実現される「妄想」は「予言」と呼ばれるのです。そのキーは「商品・技術・サービス」にあるのです。

従って、中期計画を立てるには、外部環境の動向をウォッチングしている事が重要になります。自社以外の世界で起こるいろんな出来事を把握して、ポジティブに「これは〇〇年後に〇〇となる」という仮説を立てる能力が備わっている事が重要なのです。この「仮説」で戦略的にチェンジして行くシナリオを中期計画にプロットするという作業になるのです。

この先読みをプロットする為には、右掲のような表で「事象」を把握して、自社にとって「いつ頃」という仮説を○とか△で表すようにしています。エクセルを使えば行は幾らでも追加できますので、備忘録的に書き込む

	今起こっている事象	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後
1						
2						
3						
⋮						

ようにしています。例えば、展示会に出展するという事柄でも、今行なっている展示会の他にも後から知った展示会もあります。展示会という要素でも、このように新規の展示会を検討しておき、いつ頃に必要になるかと仮説を入れるのです。この事を知って蓄積していると外部環境の情報も充実してくるのです。これは「ビジョナリー経営」の基本要素なのです。

3. 「信念」⇒「想いは現実化する」

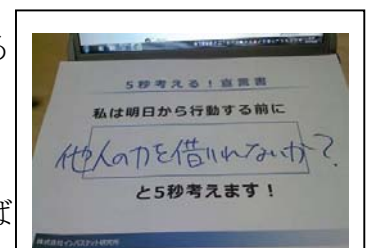
このように、妄想的な事を材料にして先読みするのが「中期経営計画」(ビジョナリー経営)という事なのですが、現実の中小企業の現実ではロジカルな展開は難しいのです。外部環境も把握している以上に、他社などの影響で大きく激変して行くので、予言と言っても的中と成功という点では相反するケースが多いのです。

しかし、「予言」は非常に重要なのです。「こうなる」という仮説をシッカリ描いておくと「信念」というパワーに変わるのです。この「信念」が固いとナポレオン・ヒルの言葉通り「想いは現実化する」のです。確かに、全てに確信をもてる訳がないのです。しかし、「これだけは」という物を「力相応」に持つ事が重要になるのです。「力相応」は、いろんな解釈があると思いますが、私は「ちょっとムリしたら実現できる」という範囲を「力相応」と考えています。この「ちょっとムリ」は、個人差によりますが、私の場合、他の方々と比較すると「ムリ」の度合いが大きい傾向があります。

4. 「サカナの目」>「トリの目」>「アリの目」

このように、「3つの‘目’」について書いて来ましたが、例えば、「アリの目」での判断力は即結果に繋がりますし、「トリの目」を欠如すると個々がバラバラな状態で動くので組織効率が低下します。さらに、「サカナの目」がないと「マンネリ」に陥ります。このように、どれも重要なのですが、現実的には「アリの目」の領域の方が多いのです。

右掲は、Facebookにあった写真ですが、「私は、明日から行動する前に、他人の力を借れないか？と5秒考えます！」と書いてあります。この表現は「トリの目」にも繋がるものです。兎角、「アリの目」の方は、自分一人で行なうことを考えがちなのです。自分の周辺には、多くの同僚やパートナーが存在する訳ですから、そのパワーを活用できれば自分の成果は、さらに大きくなるのです。



そういう意味では、私は、「サカナの目」が一番苦手な分野でしょうが、逆に、一番重要な要素になると思います。この「サカナの目」で持っている「時流感」に裏打ちされた「トリの目」ならば、組織の全体を見渡して課題を発見して、その優先順位を的確につけて「同時並行」的に今の事柄と将来への布石という準備的な事柄を一連の流れの中で作り上げることが出来るのです。

そういう意味では、「サカナの目」>「トリの目」>「アリの目」の順位づけになり、組織効率への影響度と同期がとれた順位になります。これらの「3つの‘目’」を磨くことでリーダーシップをより信頼のおけるものに高めることが出来るのです。現実の問題にも対処できる、しかも、予言的な先見性の高い魅力に溢れたリーダーになれると確信いたします。