



BNI 三重リージョン ニュースレター

【2018年9月号】

【BNI公式ポッドキャストより】

ビジネス・リーダーシップへの道

By Dr.Ivan Misner

さて、今日の話は「ビジネス・リーダーシップへの道」。先週はジョン・マクスウェルの話をしましたね。ジョン・マクスウェル・アワードを受賞できてとても光栄です。ジョンは、牧師としてリーダーシップを学んでいた、若い頃の話をしてくれました。どんなふうに学んできたか、をね。それを聞いて、リーダーシップの鍵になる要素について考え始めたわけです。

経営者や起業家なら、リーダーシップの習得にあたって、自分に合った道を見つけるのは容易ではないと知っています。オンラインで入手できる情報を見ても、リーダーシップのスタイルは多種多様。全部をやってみる暇がある人もお金がある人もいません。結局、すべきことは基本に立ち返り、自分のビジネスの成長に必要なものを理解することでしょう。リーダーは複雑でなければならない、というわけではありません。

KISS という頭字語を聞いたことがありますね。「シンプルにしておけ、この間抜け！ (Keep It Simple Stupid)」。この頭字語も関係があります。ビジネスにおいてリーダーになる方法を模索しているのなら、私が考え至ったリーダーシップ習得への 4 つのステップがあります。あまり語られることのないものですが、国際的な組織を作り上げるにあたって重要だったもの。これから述べる 4 つです。

一つ目。問題ではなく、解決法にフォーカスする。まるでオリンピックのイベントと言わんばかりに、問題にフォーカスする人がいます。問題のことばかりくどくど言う。問題のことばかり考えていたら、問題の専門家になれます。解決法は出てこない。でも、問題のことは良く知っている。経営者なら誰でも覚えがありますね。とりわけ政治家が身近にいる人は。

問題は皆知っている。でも、解決法を知っている人はほぼ皆無。立派なリーダーになりたいですか？立派な経営者になりたいですか？解決法にフォーカスしてください。問題ではなく。

私の友人マーク・マカーゴウ博士が書いた、素晴らしい本があります。お勧めです。「ソリューション・フォーカス」というタイトルの本。ずっと前からお勧めしている本です。人生で成功したければ、問題にとらわれず、解決法を見つけるためのフォーカスの仕方を学ぶこと。これは、BNI のチャプターにも、そのまま当てはまる話でしょう。全てのフォーカスがチャプターの問題に向かっていたら、失敗します。問題にとらわれてしまい、何の解決法にもつながりませんから。これが、一つ目。問題ではなく、解決法にフォーカスする。

二つ目。チームとコラボレーションする。コラボレーション。しっかり聞いてください。これまでに、一度も話したことがないものです。もちろん、ポッドキャストで話すのも初めてです。コラボレーションは、力を何倍にもします。コラボレーションは、力の増幅器。一緒になって働けば、一人一人の持つインパクトを何倍にもできます。

いつも言っていますが、BNI では、チームの力は個々の力の和に勝る。一緒に働けば、ずっと大きなものを達成できるということです。これが、コラボレーションは力の増幅器という所以です。チームとして一緒に働くと、組織としての結果に大きなインパクトを与えることができる。BNI のチャプターであれ、自分のビジネスであれ一緒です。コラボレーションはやっかいなものです。本当にやっかいです。困難です。ストレスが溜まります。悩みの種です。でも、有効です。

時として、発狂しそうになりますね。本当に。私は、根がワンマンだからでしょう。人に、どこに立って、何をどうするのか指示したいタイプですから。でも、それでは上手くいきません。まずダメです。今日、この時代では。かつて上手くいったかどうかは知りませんが、少なくとも今日、この時代では上手くいきません。とりわけ、起業家に対しては無理です。というわけで、コラボレーション。どんなに困難でも、これが今日、有能なリーダー、有能な経営者になるための方法です。問題ではなく解決法にフォーカスする。チームとコラボレーションする。

三つ目。企業文化づくりに率先して取り組む。企業文化を体現する。「企業文化は、経営戦略を朝食にたいらげてしまう。」強い会社、強いビジネス、強い BNI チャプターを作りたければ、企業文化づくりに率先して取り組むこと。自分のビジネスや組織のビジョンを明確に理解してください。我々 BNI のビジョンは、「世界のビジネスのあり方を変える」 使命

を理解してください。

とりわけ、コア・バリューを理解すること。「自分のビジネスのコア・バリューと言われても分からない」と思うかもしれません。それなら、腰を下ろして、考えてみてください。コア・バリューは何か？自分にとって大事なことは？程度はともかく、今の成功はどう達成してきたのか？自分のビジネスの流儀を考えてみることで、コア・バリューに思い当たることがあります。ビジネスにおいて、何らかの成功を収めるのに寄与したやり方はどんなものか？こういった流儀が、往々にしてコア・バリューを形作るものです。

というわけで、コア・バリューを理解すること。企業文化に率先して取り組むこと。そして、こういったことを考え始めるのに、組織が小さすぎることはありません。従業員が1人だけなら、今こそ企業文化づくりを考え始めるべきタイミングです。従業員が10人いたら、遅すぎますから。遅すぎる、とは言いたくありません。あるべきタイミングより遅い、です。

中国の古いことわざに、木を植える最も良い時期は？というものがあります。答えは、25年前。でも、次に良い時期は、今です。企業文化をまだ考えていないのなら、よしんば10人以上の従業員がいても、今こそ考え始めるべきタイミングです。自分がリーダーとして、企業文化に率先して取り組むことがとても大事だからです。これが、三つ目。

四つ目。周りの人の成功に気を配る。周りの人の成功に、しっかり気を配ってください。人は、あなたがその人を知っているかどうかなど、気にしません。あなたがその人を気にかけると、気づくまでは。「人は、あなたがどれだけ気にかけているか知るまで、あなたがどれだけ知っているかは気にかけない。」

BNI で気がついたことの一つは、その人に成功してほしい、その人をサポートするためにここにいる、ということを相手が本当に分かってくれた時、相手は私のアドバイスをずっと良く聴いてくれる、ということです。ただ単に、飛行機でやってきて、皆の前であなたのおすべきことはこれです、という話をして、また飛行機で帰っていくのではなく。私が心から、本気で成功を手助けしたくてそこにいる、ということを理解してもらえると、私のアドバイスをずっと良く聞いてくれます。

「人は、あなたがどれだけ気にかけているか知るまで、あなたがどれだけ知っているかは気にかけない。」これが、4つのポイントです。あまり話されることのない、ビジネス・リーダーシップの習得への4つのポイント。

私は、リーダーシップとは、人が思う以上のものを成し遂げることだと思っています。リーダーシップとは、人が思う可能性を超えるものを達成すること。ポッドキャストをお聴きの皆さん、あなたのビジネスにおける野望は何ですか？究極のゴールは？それを絶対に見失ってはけません。そして、そこに向けて常に努力してください。

これをお聴きの皆さん、ぜひ、あなたが思う成功に必要な要素、優れたリーダーシップに必要な要素を、ここに書き込んでください。ここで述べた4つは、もちろん世の中に存在する唯一のものではありません。もっとたくさんあります。皆さんの考えを、ぜひ聞かせてください。

【BNI 三重リージョン ディレクターより】

9月のモジュール1・2受講、ありがとうございます。最近ではモジュール1が受講必須のチャプターが増え、嬉しく感じています。チーム（チャプター）で共通の手法を学ぶというのは、とても重要なことだと思います。

方向性を同じくする人が協力することで、一人で成し遂げるよりも遥かに大きなことができるのは（チャプター内外で）感じてみえるとおりです。その時、「学びの土台」というか、「共通の価値観」があるとスムーズですね。

今後もチャプター発展をサポートさせていただきますので、末永く BNI システムを活用いただければと願います。

【編集者より】

とても分かりやすい4つのステップでしたね。BNI という形態だからこそ、チームの力が発揮されると思います。個人で経営しているだけでは、決して得られない経験が。そして文章の最後にあった、ビジネスの野望は、とても大事なポイントだと思いました。野望があるからこそ、大変でも仕事を頑張れますね。皆さんの野望は何でしょうか？参考になればと思います。