

21世紀経営クラブ

No.564 経営者のネットワーク -2009.6.17

会社を経営するという事はとても孤独で大変な作業である。自分の体でさえコントロールできないのに、他人である社員の一人ひとりの個性を生かして、チーム力にまとめ上げてゆくわけであるから気が抜けない。また、組織が自立型に成長していない会社は、社長がビジョンを描き、営業活動を展開して、受注を確保しながら、社員の働き方に目を配り、品質を確認し、資金の動きをチェックして、お客様の与信管理までやらねばならない。社員に相談したくてもなかなか本音が聞こえてこない。

「僕たちに相談する前に、社長のビジョンは何ですか、どうしたいんですか」と逆に質問されてあたふたすることになる。

どうしたいかわからないから、君たちの意見を聞きたいんだと心の中で叫んでも何の解決にもならない。まして、それを声に出すと、社員の見る目が翌日から変化して、雰囲気がおかしくなってくることもある。

会社の状況を打開したいときは志の高い経営者に話を聞く事である。志の低い経営者の集まりでは、何の解決にもならないばかりか、自分が悩んでいる事が悩みすぎであり、何の問題もないし、取り越し苦労だと錯覚してしまいかねないので、要注意である。「何の問題もない」ことはないのだ。

いついかなる時もその人のレベルにあった問題は必ず存在していて、気づくべき時に気づくようになっていく。

それを解決した経営者や先輩が「問題ない。こうすればよい」というのはよいが、気づかない人に「問題ない。君の取り越し苦労だ」と言われて納得していたのでは会社をつぶしてしまう。だから、志の高い経営者や先輩のネットワークを持たねばならない。異業種であるとか、同業種であるとか関係なく、志が高く、人間性が深く、視野の広い、尊敬できる経営者を持たねばならない。それは、自分で作ってゆくしかないのである。誰かの作ったネットワークにはそれなりの思惑があるし、色が付いている。

だから、自分の目と耳と心で探してゆかねばならないのである。それもある限り幅広く、仕事関係だけでなく、教育や政治、文化、芸能、海外、あらゆるジャンルに見つけてゆくとよい。今だからこそ、本物の情報を持っている本物の人物とネットワークを持つ時代である。

例を一つご紹介する。4月の初旬まで融資を抑制していた銀行が、連休明けぐらいから、積極的に貸し出しを開始し出した。それも支店長が中心になって営業を掛け出している。金融庁の政策が変化した結果である。しかし、これとて、いつまで続くかわからないので、チャンスがある時にすぐ行動すべし。

目加田博史