

『勝負強い組織と個人』

みなさんは『勝負強い』という言葉聞いて、どのような意味を思い浮かべますか？例えば火事場の馬鹿力と言われるような、ここ一番というところで普段の実力以上の力を発揮するとか、活躍すべきまさにその時に、ちゃんと活躍出来るというような、いわゆる勝負『運』が強い、そんな印象を持たれる方が多いのではないのでしょうか。しかし、私は『勝負強い』という言葉、文字通り『勝ちにも強い、負けにも強い』という意味で捉えています。

会社は生き者です。永続的な右肩上がりの成長や安定など、あり得ません。その一員である個人＝みなさん自身の仕事を振り返っても、同じようなことが言えるのではないのでしょうか。調子がよく成績が順調に推移するときもあれば、成績

が伸び悩み苦労した経験もあると思います。もしかすると、失敗することや負けることの方が多いかも知れません。

勝つことはもちろん重要です。勝ち続けるために考え、行動し、結果を出してこそ、組織として、個人として、成長すると思います。しかし、組織・個人の真価が問われるのは、決して調子の良いときだけではありません。苦境に立ったとき、それをいかに乗り越えるかが大切です。劣勢であればあるほど、もがき苦しみ、色々と考え、新しいアイデアを出します。そうして、多くのチャレンジをしたり、解決のために懸命に奮闘したりすることで、初めて成長できるのではないのでしょうか。

言い換えると、より大きな成長は負けした時にこそ、つくられるとも言えます。

そのために重要なのは『失敗の仕方、負け方』であると考えています。失敗した時や負けした時に、その環境、状況を使って、どう成長し、どれだけ進化するのか、ということです。

勝ちに強いのは当然で、負けに強くなりたい場合は、負け方にこだわるしかありません。その上で、少しでも多くのものを、どれだけ掴み取れるか、また貪欲にどれだけ掴み取ろうと動けるかどうかで、その先にある成長の度合いが全く変わってくるのです。

そして、たとえ負けたとしても、すぐまた次なる勝負に挑み続けることが出来る、文字通り『勝ちにも負けにも強い』そんな組織と個人でありたいと、私は思います。



笠井 大祐

BCホールディングス株式会社
代表取締役社長

「賃料適正化サービス」のパイオニアであるビズキューブ・コンサルティングを2001年に創業。その後、2010年7月ホールディングス体制へ移行し、店舗経営に特化したコンサルティング会社として事業領域を広げ、現在は、コスト適正化事業、教育事業、人材サービス事業、マーケティング事業、不動産情報事業、海外進出・日本進出支援事業、店舗経営事業の7つのセグメントで日本、タイにおいて事業を展開。今後もグループの様々なサービスで積極的にサポートし、アジアのみならず世界のサービス業のトータルソリューションカンパニーを目指す。
<http://www.bc-holdings.co.jp/>