

Katana Performance Consulting, Inc.,
President & CEO 宮川雅明 Ph.D., Diploma in Company Direction



第4回(10回連載)「キャリアビジョンシートによる育成」

1. 成功のステップ

成功にはステップがある。一つ目は、ビジョンを描くことである。「希望」と言い換えてもよい。二つ目は「環境」を選ぶことである。どのような環境にいることが成功を導いてくれるかを考え、その環境に身を置くことである。厳しい環境が自らを育てくれる。幾つかの環境を選択していくこともある。三つ目は具体的「目標」を設定することである。年間プレゼンテーション件数でもよい。売上でもよい。四つ目は、目標を日々におきかえ、「行動」することである。

2. ビジョンは戦略より優先する

行動の源泉はビジョンである。戦略は持続的競争優位を作るものであり、先の「環境」に相当する。戦略立案の基本ロジックは、外部環境と内部環境の組み合わせである。それはSWOTもGE/マッキンゼーグリッドもPPMも本質は同じである。価値ある戦略が実現しないとすれば、それはビジョンに欠けるか、場そのものに緊張感がないからである。ビジョンに欠けるとするのは当事者意識に欠けるということである。

ビジョンとは5年先、10年先という長期的なものだけではなく、明日のビジョン、今夜のビジョンも存在する。今夜どのような時間を過ごしたいかを、ありありと想像すること。色とか香りとか音など臨場感溢れるものである。ビジョンを描く時、自らわくわくするようなものでなければ実現しない。また、ビジョンというのは家を建てるといった「事」ではない。家を建てても家族円満でなければ意味はない。

まずは自分の希望や夢を語り、情景を描くことである。何を描いてもピンとこない時もある。慌てないこと。日々自問自答することを通じて湧き出るものである。キング牧師のI have a dreamの一節である。「私には夢がある。いつの日にかジョージアの赤土の上で、かつての奴隷の息子たちと、かつての奴隷所有者の息子たちがともに兄弟としてテーブルにつくことを～。私には夢がある。私の幼い4人の子供たちが、いつの日にか彼らの肌の色によってではなく、人格の中身によって判断される国に住むようになることを～。」これはビジョンである。

3. 環境

環境は場と雰囲気である。ビジョンが出ない時は、場は当面の「テーマ」と置き換えてもよい。ここでいうテーマは理不尽なくらい厄介なテーマであること。誰もやりたがらないテーマに自ら手を挙げること。赤字企業を1兆円企業にする、コストハーフをする、24000回転を目指すなど、どれも無謀と思えるものに挑戦する。ビジョンというのは、本来理不尽なくらいチャレンジブルなものである。リーズナブル(理由のある)なものではない。

そのようなテーマ性を持った場であれば、瞬間の緊張感を味わえるはずである。まずは基本動作、細かいことを見過ごさないセンスを磨くことである。

4. 目標

目標とは定量的なものである、目標値といった方が分かり易いかもしれない。目標値が必要な理由は、努力の程度が異なるからである。現状を50として年間100を目指すのと120を目指すのとでは努力の程度が異なる。よって、選択する環境も方法も異なってくる。安易にできるものに目標は要らない。今99、後1つという一步に目標値の意味がある。

5. 日々一つひとつ

目標が定まったら日々の目標値を設定することである。できることから始める。英語にこういう金言がある。 Definition of stupidity ~ While doing the same thing in the same way everyday, you would expect "different results".毎日同じことを同じ方法で繰り返しながら、違う結果を期待すること、これを愚か者という。

ダーウィンは「最後に生き残るのは、もっとも強いものではなく、もっとも賢いものでもない。唯一最後に生き残るのは、変化できるものである。」といている。トルストイは、「誰もがこの世界を変えたいと思っているが、誰一人として自分自身を変えようとししない。」といている。今からどのように行動を変えるのか、を書くこと。

6. モデルフォーマット

モデルフォーマット及びチェックリストを紹介する。大切なことは、フォーマットを埋めることではない。チェックリストに回答できることではない。気づきを触発し、主体的に見定めることである。

- () 10年後(または5年後)のあなたは何をしていますか。列記してください。
- () 10年後(または5年後)の目標値は何ですか。
- () それはあなたの希望ですか。わくわくするものですか。
- () では1年後のあなたは何を経験しましたか。列記してください。
- () それを目標値に置き換えるとどうなりますか。
- () 1年後のあなたを実現するための課題を列挙してください。
- () 今日、あなたが変える行動は何ですか。
- () その行動()は課題()を解決するものですか。
- () 日々または週間の目標値に置き換えてください。
- () その日々の行動を積み重ねると1年後のあなたは実現されますか。

キャリアビジョンシート

1. あなたの「現在価値」 氏名 _____ 作成日 _____ 作成日 _____ 作成日 _____

自己資産の棚卸	現有能力の洗い出し	性格や価値観
現在までの実績・経験	顕在能力	性格
	潜在能力	価値観や信条

6. 日々または週間の目標及び変革行動

--

5. あなたの今後の「アクションプラン」= 1年以内

取り組み課題、目標 (変化の内容)	期限 (いつまでに)	具体的実施策 (そのために何をするか)

2. あなたの考える「ビジョン」

社会・経済の潮流	自社の革新ビジョン
業界ビジョン	ビジョンを実現するための課題

4. あなたの今後の「アクションプラン」= 5年以内

取り組み課題、目標 (変化の内容)	期限 (いつまでに)	具体的実施策 (そのために何をするか)

3. あなたの目指したい「ビジネスリーダー像」

人間的側面(人間性)	業務の側面(成果やアウトプット)

©Katana Performance Consulting Inc