



元氣とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐 勉 2023年07月10日 第1125号「週刊五十嵐レポート」

もはや野党でいられない

ある小さな町工場のA社長の話。工場のスタッフに定年を迎えた人が数人でできた。これを機会に社長は業務を刷新し改革を断行しようとした。そのとき、改革推進派と反対派(現状維持派)と様子見の3グループに分かれた。

「262の法則」というものがある。それは、どんな組織でも「上位層2割、中間層6割、下位層2割」に分かれるという法則(経済学者ヴィルフред・パレートによって提唱された「パレートの法則」が262の法則の元になったと言われている。諸説あり)。

A社長の話では、正に262の法則の通り、2割の推進派と6割の様子見、そして2割の反対派。A社長は悩んでいた。

私は2000年代に企業再建の仕事をしていた時に参考になった図書「V字回復の経営」(三枝匡著/日本経済新聞社)がある。A:改革先導者、B:改革フォロワー、C:改革抵抗者に分類。社員の多くがどの類型に属するか、その分布によって改革の帰趨(きすう)が決まる。「分布の移動」は、改革の「結果」として自然発生的に起きる面がある(いわゆる「勝てば官軍」)。成功する改革では、強い改革者が「分布の移動」を恣意的に引き起こす。断固たる覚悟と見識を示すことで、賛同者の「移動」を呼び込むのである。

人材は小さな会社には多くない。しかし、磨けば光る素材の社員が必ず数人は社内に埋もれている。人選のカギは「気骨」と「論理性」。あとは鍛えればいい。

組織文化の変化には必ず組織内で起きる「事件(混乱)」を触媒して進展する。事件を避け、なるべく穏便に無難にことを進めようとする経営者では、その組織文化を変えることはできない。

社長は、自分の信念、生き様、そして思慮深く組み立てた明快な戦略を熱い心で社員にぶつけ、ガタガタと音を立て、人々の心を揺らし、インパクトを与える「事件(混乱)」を起こす。それを経て、改革は成就する。社長は社員に伝える。「あなたはもはや野党でいられない」。最初の2ヵ月が勝負。

ちょっと
気になる出来事

7月8日付朝日新聞、「商品選びで役立つのは少数派・否定的な口コミ」という記事。オンラインショッピングでは、否定的かつ少数派の口コミほど商品選びの役に立つ。ユニークな研究成果を東京大大学院の教授と山口大大学院の講師グループが発表。1996～2018年に英語での利用者が通販サイト「アマゾン」に投稿した約5千万件の商品レビューの中で調べた。

商品に肯定的なレビューが圧倒的に多く投稿されている。従来は、多数派のレビューほど平均的な評価を割り出し、利用者に有用な情報が含まれると考えられていた。

今回の分析では、否定的な少数派のレビューの方がより多くの「役に立った」ボタンが押されることが判明。否定的なレビューでは、商品を使用した感想やその問題点など客観的で豊富な情報が記される傾向があった。

低評価で細かく欠点が書かれていると「これぐらいの欠点ならいいか」と安心して購入できていた。

確かに、否定的なレビューを見て、自分はそこまで期待していないと思って買うこともあった。逆も真なり。



一口メモ
知識

釣瓶(つるべ)を壊す

ほとんど至らんとし、またいまだ井(せい)にくつりいとせず、その釣瓶(つるべ)をやぶるは、凶なり。

水風井(すいふうせい)は井戸の性質、その用い方を説く卦(か)。そこから組織の人事や管理についての教えを得ることができる。

井戸は川や泉と違い、人の手によって築かれる。水を汲(く)むには管理が必要である。

「井」という字は古字(こじ)では「井」と書く。真ん中の「丶」は井戸の釣瓶(つるべ)である。

立派な井戸があっても、水を汲み上げる釣瓶が水面に届かないとか、縄が途中で切れるとか、釣瓶が壊れるなどしたら、水は汲み上げられない。井戸は用をなさず、死活問題になる。

釣瓶が至らないような怠慢や壊すような不正はないか、常に管理を怠ってはならない。

「易経一日一言」(致知出版/竹村亜希子)より

●「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日・水曜日 午前10時～12時

●「戦略社長塾東京」銀座校、武蔵村山校、豊岡校 開講中。

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5

TEL03-3659-7703 Fax03-3659-7077 info@igarashireport.com

