



成功の半減期は非常に短い！！

よくよく考えてみると「一時の成功」ほど、知らず知らずの内に会社や人を腐らせてしまう一面があるように思う。たった一時の事業の成功や仕事の成功に酔いしれて、あとは日々の努力を怠ってしまい、衰退してしまうケースを沢山目にしてきた。とても勿体ない事である。

プロ野球やサッカー、ゴルフなどのプロの世界を見ていてもそのことはよく分かる。5打数5安打の大爆発で満塁ホームランを打って、その日はヒーローになったとしても、シーズンを通してコンスタントにヒットやホームランが打てないと評価はしてもらえない。ビジネスの現場においても単発の成功では周囲からも上司からも評価は得られない。上司はこの先継続して更に成果を上げ続けることを期待するからである。周囲の評価もその人がコンスタントに伸びていくことを期待する。単発の成功だけでは却ってその人の評価を下げてしまう可能性が大きいのである。

一時の成功など、長い人生においては何の意味も為さない。大切なことはコンスタントに、成功し続けるということである。会社の事業においてもこれは同じである。

「守破離の思想」というのがある。これは守って破って離れるという意味ではない。守破離は、守って型にはまり、破って型から出て、離れて新しい型を生むという意味である。日本ではこの考え方は仏道にも取り入れられているし、禅や茶道、さらには武道においても開花結実していった。

ある老舗の有名な会社で、この考え方、すなわち「守破離の思想」を社是としているところがある。その会社では管理職になったら一年目は「守」であり、前任者がやっていた仕事を覚える。二年目は「破」であり、前任者がやらなかった新しいことをやっていく。三年目は「離」であり、後継者に自分の仕事を禅譲する。

この三年一仕事を徹底している。まずは三年区切りでやっている仕事を検証するのである。一つの仕事を三年で完成させ、四年目からは次なる新しい仕事にチャレンジしていくということである。それが出来ない管理職は周囲からも、上司からも評価されない。

ビジネスマンにしても、会社にしても、仕事の内容や業績を定期的に検証し、成功に胡坐をかいていないかを確認する必要がある。

成功の寿命は自分たちが考えるよりも、はるかに短い。

今売れている商品やサービスもあっという間にその寿命を終える。

成功の半減期が過ぎる前に、次なる成功を作り上げなければいけない。待った無しである。一時の成功に酔いしれている暇は無い！！

