

# 生きものがたり②

## 走りのヒョウと 蹴りのシマウマの話



意識改革コーチ  
安宅 仁

安宅 仁 ホームページ  
「プロ講師.com」  
(<http://www.prokoushi.com/>)

ヒョウは単独で狩りをする動物です。独特の体色は景色と同化して獲物に見つかりにくく、足の裏の肉球は忍び寄るときに音を立てないという強みを持っています。

一方、シマウマは群れて身を守る動物です。集団でいることで景色と模様を同化させて、肉食動物の目をくらましています。また、シマウマのひづめは、いざというときに強力な後ろ蹴りを繰り出して、肉食動物さえ倒すたくましさを持っています。

ヒョウの肉球は高速で走れる武器でもありますが、長距離を走るのに向かない。反対に、シマウマのひづめは速くは走れませんが、長距離を走ることができる。自然界では、狙うものと、逃げるものどうまくバランスが取れています。

たの会社に対して恐れている分野があるはずですよ。

想像してください。あなたはライバル社の経営者として、経営資源を有効に活用しながら競争に勝つための戦略を立てています。さて、ライバル会社はあなたの会社は何をされたらいちばん嫌でしょう。

いかがでしょうか？ あなたは相手にどうして楽な戦略をとっているなんてことはありませんか？

シマウマはヒョウがさらに速くなるのが怖いのです。ヒョウは長距離戦に持ち込まれるのが嫌なのです。ライバル社はあなたの会社が何を伸ばすことを恐れているのでしょうか？

相手が嫌がることがわかれば、ライバルの強みの土俵はあえて捨てて、自社独自の卓越性を強化していきましよう。

仮にあなたの会社がシマウマならば、短距離勝負に役立つ瞬発力を鍛えることは捨てて、ひづめをフル活用しての後ろ蹴りを強化するのです。

つまり、やらないことを決める意思決定が、選択

ビジネスでも、必ずライバルが存在するはずですよ。ついつい、ライバルに負けないように、相手の強みを研究して取り入れたり、自社の弱点を改善しようと考えますが、それではライバルに勝つことは難しいし、消耗戦になってしまいます。ヒョウがシマウマのひづめと戦うために肉球を硬く鍛えては本末転倒ですし、シマウマがヒョウに対抗して早く走る練習をしても無駄です。ライバルに負けてもよいところを見定めることが自分の強みを伸ばすための重要な一歩です。

自社を俯瞰的に見てみましょう。競合相手があな



と集中をより強固なものにするのです。他社の強みに価値を求める人は離れてしまつかもしれませんが、自社の選択した領域がオンラインワンであれば、もう価格競争がなくなります。後は自社を愛してくれるお客様だけにとことん奉仕してあげばいいのです。

自社の最大の強みはなんなのかを知るいちばん効果的な方法が、お客様に自社の何に価値を感じているかを聴いてみることです。意外にも、自分で考えているものと違う価値を買ってもらっていることがあります。そのようなところさえ違いを見つけてあげることがあるべき姿への近道です。

ヒョウとシマウマの相反するが、微妙にバランスが取れている特性を見ると、ライバルと違う強みを伸ばしていくことの大切さを学べます。

さあ、強みを伸ばして独自の卓越性に磨きをかけましよう。