

V B経営 虎の巻

24時間365日働いている経営者は多い。「夜中にハッと目覚めて枕元のメモに殴り書きする」「ある事が気になりだすと、一度帰宅したのに会社に戻ってしまつ」……経営者といふものは元来、心配性だ。そのためか、特定の社員の動向を気にする人が非常に多い。自分が知らないところで何をしているのか、気になってしょうがないのだ。この傾向は、ベンチャー企業オーナー経営者に特に目立つ。

「コンサルタントとして、あるいは経営のパートナー

特定の社員の動向が気になる



インディゴブルー社長 柴田 励司氏

1985年上智大文卒。マ
ーサー・ヒューマンリソース
・コンサルティング(現マース
ーシヤパン)社長などを経て、
2008年カルチュア・コ
ンビエンスクラブ(CCC)
の最高執行責任者(COO)
に就任。10年6月から現職。

として、これまでに20人を超えて、これまでの20人を越えるオーナー経営者と深く付き合ってきた。オーナー経営者らは自分の社員を

だし、基本的には愛情を持って接している。次は、客人だ。「自分が不足している部分を補って、客人が加わり、そのうち他

無意識のうちに、おおむね3つに分類し、接している

「自分が成長するのに応じて、客人が加わり、そのうち他

分類される社員が多い。会

「子分」の取り扱い要注意

「自分が成長するのに応じて、客人が加わり、そのうち他

無意識のうちに、おおむね3つに分類し、接している

「自分が成長するのに応じて、客人が加わり、そのうち他

「自分が成長するのに応じて、客人が加わり、そのうち他

無意識のうちに、おおむね3つに分類し、接している

「自分が成長するのに応じて、客人が加わり、そのうち他

「自分が成長するのに応じて、客人が加わり、そのうち他

無意識のうちに、おおむね3つに分類し、接している

「自分が成長するのに応じて、客人が加わり、そのうち他

「自分が成長するのに応じて、客人が加わり、そのうち他

無意識のうちに、おおむね3つに分類し、接している

「自分が成長するのに応じて、客人が加わり、そのうち他

「自分が成長するのに応じて、客人が加わり、そのうち他

無意識のうちに、おおむね3つに分類し、接している

「自分が成長するのに応じて、客人が加わり、そのうち他

「遊んでいるんじゃないのか」と。子分にしてみれば、いいように使われ、揚げ句の果てに隘口をたたかれる。当然「やっつけられない」という展開になりがち。こうして、成長が止まってしまうのだ。

社長には、子分を「採用してやった」という思いが強い。子分が主体的に動き始める。「あいつは何をやっている」と否定的な目を向けるようになり、そのうち、元子分という微妙な格付けになる。

元子分に対しては愛情が厚折して一種の憎しみが生まれ、公の場で批判したり必要以上に責任を追及したりしてしまう。そうなる組織的に何ともいえない厭戦(えんせん)気分になる。

先日、あるオーナー系企業の手紙が手渡された。幹部全員の行動を改めてもらうようにお願いしたのだ。社長は、皆の前で改善を約束し、拍手喝采を受けた。

「自分が成長するのに応じて、客人が加わり、そのうち他

「自分が成長するのに応じて、客人が加わり、そのうち他

「自分が成長するのに応じて、客人が加わり、そのうち他

「自分が成長するのに応じて、客人が加わり、そのうち他

「自分が成長するのに応じて、客人が加わり、そのうち他

「自分が成長するのに応じて、客人が加わり、そのうち他

「自分が成長するのに応じて、客人が加わり、そのうち他

「自分が成長するのに応じて、客人が加わり、そのうち他