

はじめてのBtoBマーケティング

第72回

変化への対応

この連載ではBtoB分野のマーケティングを「目からウロコが落ちたように」くっきりスッキリと理解していただき、今すぐ使える手法と発想をお届けします。

「この世に生き残る生き物は、最も力の強いものか。そうではない。最も頭のいいものか。そうでもない。それは、変化に対応できる生き物だ」

進化論で知られるダーウィンの言葉と伝えられていますが、実はダーウィンの言葉でも考えでもありません。米国の経営学者レオン・メギンソンが、ダーウィンの考えに独自の解釈を加え、1960年代の論文に記述した一文でした。

確かに企業においては、変化を生き残るのは強いものでも賢いものでもなく、対応したのだけです。一つ大事なことは、対応は決して進化ではないという事です。

もう一つ話を引用します。今から数十年前の冬、アルプス山脈で訓練をしていたハンガリー軍の偵察隊員3名が吹雪で遭難しました。猛吹雪は2日間続き、誰もが3人の生還を絶望していたが、3日目に3人は無事に戻ってきました。迎えた隊長は生還した3人に「あの猛吹雪の中、良く戻れたな」と問うと、3人は「この地図を信じて歩き続け、無事に帰ることができました」と答えました。隊長がその地図を見ると、それは遭難したアルプス山脈の地図ではなく、ピレネー山脈の地図だったそうです。3人は誤った地図を頼りに帰ってきたのです。

この話と対比されるのが、映画にもなった八甲田山の雪中行軍訓練での遭難です。正しい地図を持っていたにもかかわらず、道を間違えたかもしれないという戸惑いにより、210名中199名が凍死するという惨事となりました。

今回のテーマは、変化の乗り越え方です。

●変化は、なぜ困る？

変化には、大きく二つの種類があります。一つは、読める変化。もう一つは、読めない変化です。朝昼夜は時間とともに、明るさや気温が大きく変化していますが、誰も不安を感じることはありません。あと2時間すると日が暮れて、暗くなるから明かりを用意、という対応ができる「先が読める変化」だからです。私たちが悩ませるのは、先の読めない変化。先が読めなければ、対応を決めることはできません。

さて、先が読めない変化に、どうやって対応すれば

よいのでしょうか。

●変化は突然起こる

そして、私たちが悩ませるのは、突然の変化です。ゆっくりとジワジワ変化する事象に対しては、傾向や先行きを想像することがある程度可能です。が、アルプスで遭難した3人のように、短時間の天候激変には備えようがありません。今、手にしている装備と、今できる能力だけで対応するしかない。変化に対応するために、進化している余裕などありません。進化論的に考えてはいけないポイントがここに 있습니다。進化で対応できるのは、先が読めるゆっくりとした変化に対してのみです。

●正しい方向とは

私たちが悩ませる変化とは、先が読めず、なおかつ急激な変化です。先が読めないから、対応方法もわからない。急変だから備える時間も無い。という事は、変化には対応するすべはないのか？

皆様は、先が読めない変化にも対応して、できる事ならさらに発展したいと思いませんか。そのための秘訣は、アルプスと八甲田山の遭難の話に隠されています。

一方は間違った地図で生還、もう一方は正しい地図で遭難。この二つを分けたのは「腹に落ちたかどうか」です。八甲田山の場合は、頭では正しい地図を頼りながらも、心が戸惑った「腹に落ちていない」迷走により惨事となりました。

正しい方向だから「腹に落ちる」のではありません。特に経営においては、腹に落ちた方向にブレずに邁進することが、結果として正しい方向になるのです。正しい方向を探すのは、先が読める時代の正論です。先が読めない時には正解を探して遭難するよりも、リーダーが決断した方向にブレずに進み、困難を乗り越える事が最良の策です。このとき最も大切なことは、チームが「腹落ちして一団結」することです。

●腹に落とすために

地図を信じることの大切さとは何でしょう。それは、進む方向がブレなくなることです。間違った地図でも、3人の隊員は地図を見たことで自分たちのルートを頭で納得し、吹雪の中を進んでいく決意が心に生まれました。頭と心が一致したから、ブレない行動を続けら

れ、生還することができたわけです。「頭でわかって、腹に落ちない」の状態では、八甲田山の惨劇に陥ったかもしれません。

会社組織の場合、変化への対応策を組織全体の腹に落とすために、どうすればよいのでしょうか。

私たちは、今、新しい習慣を手に入れました。それは、オンライン飲み会や、オンライン帰省、テレビ会議といった、オンライン・コミュニケーションです。



業種や職域によっては、オンラインやテレビ会議とは無縁、という方も少なからずいらっしゃると思います。ですが社会全体では日常化しました。

さて、「腹落ち」を生むには、顔を見せて話をするとう効果が高まります。そうです、顔を見せて話をする上で役に立つのがオンライン・コミュニケーション。語る人の表情・目を見せて伝えることは、言葉を腹に落とす基本であり、効果的な方法です。

変化の時には、リーダーが示した方向に、チームに腹落ちしたブレない団結が、よりよい結果を出す最良の対応です。そして変化への対応に、新しい社会習慣を活用してみたいかがでしょう。

著者 ● 中井 淳夫 (なかい あつお)



株式会社 創英 代表取締役
NHNホールディングス株式会社 代表取締役
BtoBマーケティングを専門にしており、昨年開催したセミナーの受講者は700名以上。受講者の96%が満足し、企業規模にかかわらず活用できる内容と高く評価されている。一般社団法人組織内コミュニケーション協会を創設し代表理事を務め、産学連携で躍進企業の社内マーケティングを研究してきた。著書「誤努力」が、流通科学大学、神戸芸術工科大学のテキストとして採用された。
相談・問い合わせは、b2b@soway.co.jp

クサイ・詰まる・落とせない、トイレの大問題「尿石」。 尿石除去ウルトラファインバブル (UFB) ポンプは 「尿石」を水だけで除去します。

1 低価格 高性能

高性能 UFB 発生テクノロジーと大手ポンプメーカーの技術力により、低価格なのに高性能を実現しました。



UFB×ポンプ
尿石除去 UFB ポンプ

2 簡単な 設置方法

小型化・簡易化により、設置時間を大幅に短縮。配管施工は、約2時間程度で設置可能です。

3 地球にやさしい

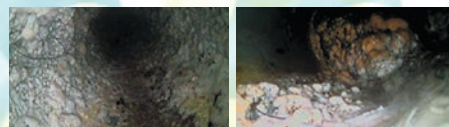
水と空気だけで尿石を除去します。人や環境に悪影響を与える強い洗浄剤も、人手負担になる「つらい清掃・緊急工事」も必要ありません。



ウルトラファインバブルポンプの活用は、SDGs (持続可能な開発目標) の実現にも貢献します。

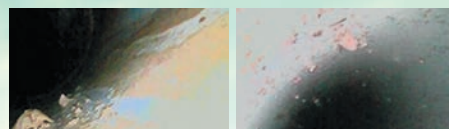
尿石除去実績

尿石除去 UFB ポンプ設置前の状態



尿石が壁のように蓄積。毛と絡まり「鉄筋コンクリート」のような頑強さでした。

尿石除去 UFB ポンプ稼働 4 週間後



尿石の壁がなくなり、尿石が除去できました。尿石除去剤では、ここまで除去できたことはありませんでした。

お問い合わせ **資料請求** は、
下記の企業がご対応いたします。
「尿石除去の広告を見た」とお伝えください。

販売 株式会社マインドシェア
〒108-0073 東京都港区三田 3-2-8 Net2 三田ビル 6F

03-5232-6880 担当: 川村
<https://www.mindshare.co.jp>

製品企画 NHNホールディングス株式会社
〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南 3-3-11
03-6712-2419 ufb@nhn.co.jp