

経営のヒント220 嚆矢(こうし)の矢

的を目がけて、弓矢を射るとします。

一本目の矢は、的の中心から外れたところに刺さりました。つまり的を射ることはできず失敗です。

二本目の矢を打つと、今度は先ほどとは違い、的のど真ん中に命中することができました。

そうなる、

「どちらの矢のほうが成功した矢か」というと、当然、二本目の矢のほうが成功ですね。

一本目の矢は失敗で、二本目の矢は成功です。

ところが、

「どちらの矢のほうがいいか」というと、必ずしも二本目の矢とは限りません。

一本目の矢も、とても貴重な矢なのです。

一本目の矢も、的に命中することを狙って射た。ところが的からは外れてしまった。

確かに、的に命中していませんが、その一本目の矢が外れたところに当たったことで、「次に命中するには、どう微調整すべきか」というヒントになっているわけです。

一本目の矢の結果が判断材料になって、二本目の矢の成功につながるのです。

だから、二本目の矢の成功に価値があるとしたら、一本目の矢の失敗も非常に価値があることなのです。

つまり、成功しようが失敗しようが、先に行動して先に結果を出すことには、とても価値があるのです。

「あいつ、真っ先にあんなことやって、失敗しやがった」

という、大抵の人は嘲笑したがりますが、実はものすごく価値があることをやってのけたのです。

たとえ成功しなくても、たとえ良い結果が出なかったとしても、「真っ先にやってみた」ということは、とても価値があることなのです。

第一矢となって飛び立った矢には、第二矢以降の矢の判断基準を与える大きな価値があります。

だから、「真っ先にやった」という人はもっと評価してあげなければなりません。

結果はともかく、「まずやってみた」という行動力が、その後続く人たちの判断材料を増やすわけですから、評価されるべきなのです。

周囲の人や世間の人たちは「何の保証もないのにいきなりあんな挑戦やって。馬鹿だなあ」と嘲り笑うとしても、経営者や管理職はその価値を認めてあげたいものです。

物事の始まりのことを、「嚆矢」(こうし)と言います。

これは、戦争の際、最初に真っ先に放たれた第一矢のことを指します。

嚆矢が、次の矢を呼ぶのです。嚆矢のようなチャレンジ精神を持ちましょう。

「ビジネス発想源」弘中勝メルマガより

<経営のヒント>

撃て、狙え、撃て」

こんなコンセプトを聞いたことがあります。最初に、狙え！ではないんですね。

まずは行動してみることの大事さ。ここに21世紀のビジネスのヒントがあるように感じます。

未来は誰もわかりませんが、未来を引き寄せるには「兆しを発見し、それに挑戦すること」ですね。