

あなたの「強み」は何ですか

COLUMN

県内
大学発

経世済民

679

「強みを生かす」という言葉は、最近よく耳にします。著名な経営者のドラッカーは「何を成し遂げられるのは、強みによってのみである。弱みによって何かを行うことはできない」(P・F・ドラッカー著「目」を支配するもの)より」として、多くの著書で強みを生かすことの重要性を述べています。あなたはあなた自身のもしくは自社の「強み」をどれくらい知っていますか?

■強みを発見する

多くの人々や企業は、自分や自社の強みを十分に理解していない可能性があります。企業

の場合、ニッチであることが強みのために、売り上げを増やすために、ターゲットを広げて失敗することがあります。また強みを自社の資産や技術、ブランド力など個別の経営資源にみることもできますが、著名な経営戦略の研究者であるポーターが言うように(M・E・ポーター著「競争戦略論」)、

真の強みは、これら資源・活動の組み合わせのフィット(適合性)にあるかもしれせん。

自身の強みを知っているという人もいて、強みがないと感じている人もいて、誰もが真の強みを完全

彦智 文 大 園 学 院 学 校

経済経営学部教授



に理解しているわけではありません。自分の強みを見つめる際には、例えば、リーダーシップがあるという強みは、指導力や実行力、責任感、誠実さ、言葉遣い、表情、身だしなみ、その他の諸要素間のフィットによって成り立っていることを念頭に入れる必要があるでしょう。

力などの経営資源があってもそれを生かせる市場を発見しない限り強みではないということですから。いいかえれば、どのような資源でも、場合によっては弱みであっても、それを生かせる場所があればそれは強みになります。企業であれ個人であれ、その能力は、置かれたポジションや状況によって強みにも弱みにもなるので、能力と状況のマッチングがとても重要になります。

■強みを生かす場所を発見する
ポーターはまた、そもそも自社の能力や資源はそれを発揮できる場所に置いてみなければ強みかどうかかわらないと述べています。いくら資産や技術、能

■強みを発展させる

自分の能力と状況とのマッチングやフィットが途上である場合でもうまくいった場合でも、継続性が大事です。自分の能力も置かれた状況も変化します。だから強みを発展させるためにはマッチングとフィットを継続していく必要があります。継続性は、強みをさらに高みへと導いてくれます。そもそも強みは、他者との比較による優劣だけでなく、マッチングとフィットの独自性から生まれることを忘

ぶん・ともひこ 1967年生まれ。埼玉学園大学教授、明治大学大学院兼任講師。明治大学大学院修了、博士(経営学)。専門は経営戦略論・経営組織論。主な著書「共著書に、『戦略的意思決定プロセス論の展開』(八千代出版)、『組織と戦略』(文眞堂)、『現代社会における組織と企業行動』(社会評論社)等々。