

チーム営業

◎◎ 12 ◎◎

方向性が間違っていないか
た。確かであることを確信し

◎◎◎◎◎◎
グッドサイクル

キム氏の考え方をもう

動が改善し、結果が出
う少し追いかけてよう。

組織の中には、「グッ
ドサイクル」と「バッ
ドサイクル」がある。

グッドサイクルと
は、①お互いに尊重し
合せて一緒に考えるこ

とができる(関係の質)
②気があつて面白
くなる(思考の質)③
自分で考えて自発的に
行動ができる(行動の
質)④成果が得られる
となる。

「結果」が最初に来る
が、グッドサイクルは
「関係性」からスター
トする点が異なってい
る。現実においては
「結果」のみに着目し
ている企業は多くない

分かる。暗くなりがち
な危機時でも人を信じ
チームの力を信じ、明
るくよい関係を保つこ
とができるかどうか
運命を決める。そう感
じた事例を紹介しよ
う。

福島県いわき市を中
心に店舗展開する食品
スーパーのマルトは37
店舗、610億円の売
上げで、昨年創業50周
年を迎えた。

かつて、大手のチェ
ーンストアがいわき市
に出店してきた際のこ
と。乗り込んできた相
手は600坪、迎え撃
つマルトは130坪で
規模は圧倒的に不利。
通常なら怖気づくが、
なんとマルトは競争相
手に対し、「出店おめ
でどうぞいします！」
キャンペーンを打つと
いう陽動作戦に出た。
相手はさぞかし驚いた
ことだろう。

社長は「商売は規模
で勝負する。大賞
『経済産業大臣賞』事
務局に人を大切にする
経営学会)を受賞した
のもうなすける。
(アイムム代表取締役
社長長嶋谷光洋、Food
@ main.co.jp)

「結果」が最初に来る
が、グッドサイクルは
「関係性」からスター
トする点が異なってい
る。現実においては
「結果」のみに着目し
ている企業は多くない

「結果」が最初に来る
が、グッドサイクルは
「関係性」からスター
トする点が異なってい
る。現実においては
「結果」のみに着目し
ている企業は多くない

「結果」が最初に来る
が、グッドサイクルは
「関係性」からスター
トする点が異なってい
る。現実においては
「結果」のみに着目し
ている企業は多くない

「結果」が最初に来る
が、グッドサイクルは
「関係性」からスター
トする点が異なってい
る。現実においては
「結果」のみに着目し
ている企業は多くない

「結果」が最初に来る
が、グッドサイクルは
「関係性」からスター
トする点が異なってい
る。現実においては
「結果」のみに着目し
ている企業は多くない

「結果」が最初に来る
が、グッドサイクルは
「関係性」からスター
トする点が異なってい
る。現実においては
「結果」のみに着目し
ている企業は多くない



◎マンガエッグ・エンターテイメント

結果を出したいとは
誰もが思う。しかし、
一人で結果を出し続け
るのは難しい。一緒に
考え、創発し合える仲
間がいればエネルギー
は倍増し、成果を出し
続ける循環が生まれ、行
動が改善し、結果が出
る。これを理論化したの
がマサチューセッツ工
科大学のダニエル・キ
ム氏だ。彼は組織にお
けるさまざまな事象と
その因果関係を分析
し、「成功の循環モデ
ル」を提唱した。関係
の質がよいと、思考の
質が前向きになり、行

「成功の循環モデル」提唱

だろ。急がば回れ
ではないが、よい関係
やよい雰囲気を作るこ
とに心を傾けるゆとり
を持つことが最後に実
を獲ることにつながる
ともいえる。

◎◎◎◎◎◎
社員の力を信じる
組織の循環モデルは
危機に陥った際によく

日本食糧新聞