

ナビゲーター

変化の速度が高まり続けば、経営コンサルタントは一步先に立ち、真の価値を提供しなければなりません。昨日成功した方法に頼るだけでは、もはや十分でなく学習し続ける必要があります。顧客に影響する新潮流、変化する経済の実態、グローバルな変化を理解しなければなりません。さもなければ真の意味で支援はできず、すでに変化した世界を追従して説明するだけになります。

顧客からすれば、誰を信頼すればよいのかという重要な問いが生じます。自称コンサルタントは多く存在し、彼ら

日本への期待
世界各地から

其

173

カナダと日本の共通性そして役割

がコンサルティング業に従事しているのは事実です。しかし経営コンサルティングは同時に一つの専門職で、この違いが重要です。専門職には基準、能力、倫理そして実証された力量が必要です。他方「業」には、ただ市場が存在するだけです。

オタワのビジネス社会から(下)

ます。とりわけ不確実性の時代ではこの違いは重要です。判断力こそが核心です。顧客は、流行の言い回しで感心させる人を求めています。明解に考え、賢明に意思決定し、自信を持って行動できるような支援してくれる人を求めています。不確実性そのものは除去できませんし、できる

ふりをするべきではありません。できるのは経営者が賢く対応できるようなお手伝いすることだけです。

カナダと日本は、互いによく理解できるはずですが、どちらにも品質、規律、そして着実に改善への敬意があります。さらにレジリエンスが重要であり、長期的な成功は派手なドラマではなく、健全な思考と一貫した実行の上に築かれるという認識があります。

カナダから見ると、今は信賴できる国際的パートナーとの関係が非常に重要な時です。日本はそのようなパートナーの一国です。カナダでは長年、日本の製造業の卓越性、品質への規律ある取り組み、長期志向、革新と継続性を両立させる力に深く敬意を払っています。

【ドワイト・ミハリツチ(組織業績強化コンサルティング会社代表)、リーム中産