

「はじめの一步」を踏み出すために

● パートナー探しは“婚活”から学ぶべし。

「自分たちだけでは解決できない」「異なる視点や強みを組み合わせて、今までにないチャレンジをしてみたい」。そう思った時に協働への準備が始まります。

そこで欠かせないのがパートナー探しです。良い出会いのポイントは「彼を知り己を知れば百戦あやうからず」かな!? しかし、くれぐれも求め過ぎにはご注意ください。



1 情報は「足で稼ぐ」

Webでパッと見て組織の強みや弱みがわかる…ことはありえない。より良いパートナーを求めるには、好奇心を持っているんな所へ出掛け、日頃から地道に情報集めを…近道をしたくても、あわてないあわてない。

2 ハッとして! Good!??

アンテナを高く立てていると、ビビビッと反応する情報に行き当たるもの。協働でアクションを起こすには夢が必要! ただし思い込みには注意(笑)。お互い一目惚れに溺れず、基本情報の見極めは大事です。

3 ビジネスマナーはキホンのキ

先方について良く知っている…と想着いても、実は組織文化が大きく違う…というのはよくあるお話。お互いに気持ち良く出会うためにも、身だしなみ・言葉づかい・時間厳守などのマナーは押さえておくのが基本。

4 出会いはスローモーションで

どんな組織でも「ヨソから持ち込まれる話」には身がまえるもの。先方の負担感を少なくするためには、意思決定の仕組みや限界などについて理解を深め、具体的で実現可能な企画提案を繰り返すゆとりも必要ですね。

5 そうは言っても、はじめてみなくちゃ始まらない

何がキッカケになり何が受け皿になるのかは、やってみないと分からない。まずは、合意できた相手と、合意できた部分から…リスクの小さな所から、トライ&エラー、そしてスマイル(*^_^*)をお忘れなく。

チェックリスト!

- なぜ協働が必要か、「あなた(協働したい相手)」のどこがいいのか…わかりやすい言葉で伝える準備はできましたか
- 相手に求めすぎではありませんか
- 自分の魅力(組織の強み)を示せていますか
- 自分に何が足りないのか率直に表現していますか
- どこまで目指すかについてお互いに確認できましたか

コラム



電話帳で探す

「企業との協働が不可欠」と判断したある団体は、テーマに該当する企業を電話帳で探して「あ」から順にアポイントのお願いをしたとか。いくつかの門前払いにもへこたれることなく、ついに意中のお相手を見つけ、企画提案にこぎつけて事業実施が実現しました。今では長年のおつきあいになっているそうです。古典的な検索方法ですが試す価値はあるかも。