

「反芻力」⑬:船井先生から学んだ事:「時流適応力相応一番主義」

1. 「時流適応力相応一番主義」

私は、平成6年4月から11月の間、船井総研の客員経営コンサルタント養成学校に通い、当ホームページの会社概要(<http://www.web-ami.com/profile.html>)「資格」の頁に示すように、「船井総研客員経営コンサルタント認定証」(O-015)を頂きました。このスクールで最初に習つたのが「時流適応力相応一番主義」という船井幸男先生の格言だったのです。

「時流」と「流行」の違いから教えられたのですが、担当の宮内先生は「時流」とは、8年から10年先を見越した大きなトレンドであり、目の前で動いている「流行」でない。「流行」にも適応する必要があるが、それだけでは、短期的に終つてしまう。と教えてくださいました。

確かに、目先のことをこなして行くことが重要なのですが、これでは「戦略」の意味が薄いのです。目先の事ばかりでは、結局、社員の成長は鈍化して行き、おいおい「マンネリ」化してしまうのです。中小企業で伸びておられる会社の特長の一つは、その時代の商売をしつかり行いながら、その余裕の範囲内で「未来」へのチャレンジを行い、種を撒いておられるのです。この「同時並行」の感覚が重要だと考えています。

次に、「力相応」という点です。身の丈に応じた事が重要なのです。何事も「とりあえず」から始める事が重要です。これは「イケル!」という直感があつても「急ぎすぎない」ことが重要なのです。「人づくり」があつて初めて「戦略」が動き始めるのです。「人」は急には変わらないので、まず、身の丈に応じた先行投資で極少数のチーム(プロジェクト・チーム)で新しい「戦略」に挑むことが重要です。本業のゆとりの範囲で新しい「戦略」(事業)にスタートすることが重要なのです。こんな感覚も「力相応」という事だと思っています。

最後の「一番主義」が重要です。いくら小さくスタートしたとしても「力相応」の範囲内で一番を目指さないとベクトルが太くなつて行かないのです。「お客様で一番」「この商品(技術)で一番」など具体的に一番を認識することです。私は、このE-資料は192号ですが、毎週発信していますので、年に52本の記事を書いているのです。この分野のメルマガで一番を目指したいのです。こういうのも「力相応」の一番と考えています。

2. 「時流」と「戦略」

昔の話ですが、日本軍の「戦略」と「戦術」の定義は、「戦略」は長期的な目標で目に見えないものであり、「戦術」は戦略実現のためにとる作戦で目に見えるものである。

としていたそうです。これは、非常に現実的な定義と思います。本部が考える「戦略」を実現するために打ち立てる一連の作戦をしっかりと現場に理解させて「戦術」として訓練された状態で現場展開する必要があるのです。「戦術」として兵隊さんに目に見える形(イメージ)で浸透させないと一丸となつたパワーにならないのです。

では、「時流」すなわち10年先を見越した「戦略」を現実に現場展開する為の「戦術」に落とし込む必要があるのですが、多くの方が「戦略」='戦術'と錯覚しているのです。山本五十六元帥は

「やってみせ、言って聞かせて、させて見て、褒めてやらねば人は動かじ」という名言を残していますが、「やってみせ」という形で「戦術」を現場に目に見えるように教えること

を示唆されています。この「やってみせ」をどのように実践するかがキーポイントなのです。

前項でプロジェクト・チームで小さくトライアルすることを書きましたが、この段階で、仲間に「やってみせ」で理解させてコアの人材を育成する事が重要です。このコア人材がその事業を「腑に落ちる」まで理解してコンピテンシー(特徴的な特性)として「事業」=「自分」となって邁進する状態にまで育成する必要があるのです。こうして、「事業」=「自分」となった方が、10年先を目指して「壁」に何度もぶつかりながら克服して「知識・経験・根性」の3拍子を鍛えていく事で「本物の人材」となるのです。

「時流」は、10年先に向かう大きなトレンドなので、現時点では、単なる「気配」でしかないかもしれません。そういう覚束ない状態のトレンドのハシリを察知して「イケル！」と直感から「戦略」はスタートするのです。この覚束ない「戦略」を現実化するシナリオを描き、「とりあえず」主義で身近な目標からスタートするという「戦術」感が重要です。

3. 「継続」=「才能」

「継続は力なり」と言いますが、継続できるという事は才能が備わっているとも言えるのです。多くの社員さんは、「就職」という状態よりも「就社」という感じで入社してくるのです。ここに大きな齟齬の始まりがあるのです。確かに、社員さんは会社の安定性や待遇などを重視して就職していると言える状態なのです。

「就職」は文字通り「職」に「就く」という事であり、その「職」は、本来、自分がやりたい仕事であります。すなわち、「自分がやりたい」と思うことなので、ある程度、自分の適性に応じている筈なのです。適性があるという事は、最低限の才能をもっている事につながり、仕事も苦痛ではなく、それこそEnjoy&Funになるものなのです。

スペシャリストという言葉がありますが、その人の才能が発揮されて、かつ、会社の業務に役立つならば「コンピテンシー」として長所伸張を図ることが重要です。しかし、企業としてはスペシャリストとしての存在からゼネラリストとして総合的な人材として育って欲しいという願いがあります。私も経験した事があるのですが、約20年コンピュータの専門家として、その周辺の仕事で活躍していたのですが、その長い経歴を捨てて別の仕事に配置転換される場合、幾ら管理職であっても非常につらいものがあるのです。私は、この時に、別の事情も加わって、自分本来のコンピテンシーを活かす方向を選び、関連会社へ移り、そこで船井総研で勉強するチャンスを得たのです。

このように、「継続」=「才能」であり、かつ、「才能」=「継続」なのですが、実際には、「継続」すると「才能」が開花するのですが、「才能」があるから「継続」が出来るという訳ではないのです。この辺を見間違えると人生が狂うことになりかねないのです。

【まとめ】

1. 「流行」を追うと一番になるには資金力が必要になる
2. 「戦略」は本部の考えることであり、それを実現させる「戦術」をしっかりと立てる
3. 「継続」=「才能」、あきずに出ることを仕事にする

【AMIニュースのバックログは<http://www.web-ami.com/siryo.html> でご覧になれます！】