

「習慣は才能に勝る」

1. 「コツコツ」

右掲は、私が「成功の方程式」と呼んでいる4行詩です。いろんな処で使われていますが、私は、20年程前に、お客様の応接室に額装されて掲示されていたのに出会ったのが最初でした。すごくシンプルなので興味を持ち、お客様に問うと松下電器からもらったとおっしゃっていました。すでに、多くの会社でこの「訓」を掲げられていたようです。同様に右下の「革新」は、顧問先に掲示されているもので、タナベ経営からの物という事です。

どちらも「変化する」という事を言っており、前者は、行動に移し、途中で障害が現れようともあきらめずにコツコツとやり続けよという事であり、後者は「やり方」を変えて「リズム」を変えよと言っているのです。後者の方も「やり方」を変えると現実には不都合が発生して障害となるのですが、その障害のプレッシャーに負けないで、やはり、コツコツと立ち向かうしかないのでした。

このように、どちらも「変える」という事を指摘しており、その実現の過程においては「障害」が発生しても「あきらめず」に愚直にやり続ける事で「リズム」や「習慣」という物にレベルアップするのです。「コツコツ、ジワジワ、イキイキ、タンタン」は、船井さんの教えですが、何事もコツコツと現実には立ち向かい、徐々に「障害」を克服して乗り越えていく必要があるのです。

成功の方程式
心が変われば、行動が変わる
行動が変われば、習慣が変わる
習慣が変われば、人格が変わる
人格が変われば、天命が変わる

革新
自分を変えよ
やり方を変えよ
リズムを変えよう

2. 「羽生さんの教え」

タイトルの「習慣は才能に勝る」という言葉は、大阪府中小企業家同友会のさかい支部に所属されている(株)こめ太郎の森さんのものです。中小零細企業には、大企業や公務員になるような秀才は、なかなか、来ないのだが、しかし、何かを習慣化することで「才能」をカバーする物を身に付けることができるのだと話されたのです。

私は、素晴らしい話だと思いました。確かに、中小零細企業に、素晴らしい才能を備えた若者が飛び込んで来るとい確率は低いと思うのです。どちらかと言うと即戦力を求めているので、どうしても、早期戦力化という事で中途採用という方法で求人してしまうケースが多いのです。これは、一面、合理的なように見えますが、雇われた人は、自分の今までの経験との比較をしてしまいがちなのです。

右掲は、将棋の羽生名人の言葉ですが、「比較」という点でもプラスになる比較もあれば、マイナスに作用する比較もあります。マイナスに向くと二流・三流へ、すなわち、表面上は合わしているように見えても、内心では、「聞くだけ」「聞かない」という風になりがちなのです。その要因の一つが、大した経験ではないのに前歴と比較するという点もあるのです。「一流」「超一流」と期待以上の働きをしてくださる方の中にはいらっしゃいますが、逆に、前の「朱」の部分を持ち込んで、会社全体と「朱になじませる」方向に作用するケースすらあるのです。卑近な一例では、有給休暇です。合法的ですが、有給休暇を余りとらない風土が一変して、どんどん取り始めるというケースもあるのです。

三流は人の話を聞かない。
二流は人の話を聞く。
一流は人の話を聞いて実行する。
超一流は人の話を聞いて工夫する。
by 羽生善治

3. 「習慣は才能に勝る」

森さんの「習慣は才能に勝る」という話の中にも「新卒採用」の話も含まれていました。自社の風土を守るにも変えるにも自社の生え抜きという人材が重要なのです。「風土」は「習慣」にもオーバーラップしますので、よい習慣は非常に重要なのです。右掲は、広島の木原先生の記事にあった渡辺雅文という方が書いている「自己革新のための4つの生活習慣の実践」というものから抜粋したものです。個人も企業もよく似た存在です。この4つの生活習慣は、特別難しいことを言っているのではなく、ごく「当たり前」という事柄ばかりです。

自己革新の4つの習慣

1. 早起きの習慣
2. 歩く習慣
3. 躰け三原則の習慣
4. 三まめの習慣

分かりにくい「躰けの三原則」は、「挨拶、返事、後始末」であり、「三まめ」は、「口まめ、筆まめ、足まめ」という事でコミュニケーションの重要性を言っているのです。また、「歩く習慣」は営業力にもつながり、「早起きの習慣」は朝の出勤状態、あるいは、早朝ミーティングなどの段取りを言っているのです。確かに、法律的には就業時間内にミーティングとなるのですが、全員の合意がある就業前のミーティングは非常に重要であります。社員全員とはいかないまでも幹部社員だけは「当たり前」として、早朝出勤し開店準備を行うことが風土化している事が重要なのです。意外に、経営者の息子が他社を経由して来て、この「よい風土」を壊すというケースがよくある事なのです。

中小零細企業は「ランチェスターの弱者の戦略」が基本なのです。すなわち、肉体戦でもあるのです。「よく働く」ということがベースでないと中小零細企業は勝ち残れないのです。この「よく働く」という美風を、さらに、効率のよいものにする事が重要なのです。なにも「滅私奉公」という前近代的な精神論を主張する心算はないですが、皆が楽しく働けるためにも重要な要素の一つなのです。この風土化で「才能」すなわち中小零細という弱点をカバーする事でオンリーワン化が進むのです。まさに、「習慣は才能に勝る」なのです。

4. 「やり方」を変える習慣

「習慣は才能に勝る」とは言え、タナベさんや羽生さんそして渡辺さんの「訓」があるように、一つで解決するものではありません。私は、まず、タナベさんの「訓」にある「やり方を変え」という習慣が重要だと思っています。脱マンネリの為にも定期的に「やり方」を見直す必要があるのです。私のウォーキングでも現在5つの30分2.5kmのコースがありますが、その反復をベースにしながらもコースを少し変えるだけで新しいお店などの発見があるのです。ほんの「ちょっと」の工夫が大切なのです。「進化」= Σ (ほんのちょっとの工夫)と考えています。

この事は羽生さんの定義にもあてはまります。「工夫」と言っても自分の範囲は狭いものです。広く多くの人話を聞いてヒントを得て自分なりにやり始めることがポイントなのです。超一流は簡単にはなれないですが、「継続は力なり」でそれなりのブランディングができるのです。こういう大きな変化にはベースが大切なので渡辺さんの「自己革新の4つの習慣」があるのです。「当たり前」を「当たり前」として継続し習慣化することが大切なのです。決して、思いつきの工夫では長続きしないのです。

「Simple is best ! 」と言いますが人間の世界はそう単純ではないのです。今回の4つの「訓」をうまく実行する習慣性こそが「習慣は才能に勝る」を証明するものと確信します。弊社は、創業19年になろうとしています。未来に向かってこの基本原則を確立できるように平素精進して参ります。個々の「自己革新」こそが集団としてのパワーとなって行きます。各自が日々の努力と年間目標という大きな目標を組み合わせることでパワーアップしてまいります。

【AMIニュースのバックログは<http://www.web-ami.com/siryu.html>にあります！】