

「道」＝「しんにゅう」＋「首」

今回は、「道」をテーマに書きます。この「道」という言葉に出会ったのは、独立する前、おそらく平成6年だったと思うのですが、あるお客様の営業訪問が終わって、お昼に、レストランに入った時に、たまたま、偶然に「合席」となった方から「道」＝「しんにゅう」＋「首」という事を教わったのです。この時、私は、よっぽど迷った顔をしていたのか、その方から声をかけて頂き、

★「道」という漢字は、曲がりくねった道を表す「しんにゅう」の上に

★「首」をかけて歩くことだ

と教えて頂いたのです。

この「首」＝「命」をかける点が重要なポイントなのです。サラリーマンの方には大変失礼ですが、「今の仕事に命をかけていますか？」と伺いたいのです。「うーん、命か～？そう言われるまで考えた事がないよな。」「やあ～、他に仕事がないからなあ～！」というような状態の方も多く見受けれます。これは、経営者の方々でも同じで、単純に、親の跡を継いだ方の中には、「オレの人生は、こんなものではなかった！」と思いつつ社長をしている方もおられると思います。

経営者の場合、「血筋」という宿命を感じ取ることが「命」をかけることになっていくと思いますが、サラリーマンの場合、「命」に変わる瞬間はどんな時なのでしょう？「武士道」というのも時代のスピード感が違い過ぎます。めまぐるしく変化し発展して行く中で「命」をかけるもの「商品」＝「自分」と惚れこむ「瞬間」なのかも知れません。この「瞬間」を大事に出来る事が「道」につながって行くのかも知れません。

■「信念」x「断ち切る力」

「しんにゅう」は、曲がりくねった道を表しているというのですが、「曲がりくねっている」という事は、先が見通せないという事でもあるのです。確かに、ゴールが見えて、何の障害もない状態という事は「順風満帆」で結構な事なのですが、「天地自然の理」では、そんな事はありえないのです。

必ず、「壁」が立ちはだかるのです。ちょっと、例えが違っても知れませんが、天下の松下電器産業でも、今後のグローバルな発展の為に「松下」を外してPanasonicと名前を変える時代です。必ず、「壁」が来るのです。その「壁」を突破するパワーが必要なのです。

私は、独立して、しかも、社員を雇いましたから、どんな「壁」が立ちはだかろうが、必ず、突破しなければならない宿命を背負ったのです。ところが、多くの方は、サラリーマンの方も「保険」をかけるという事で、次善の策を用意しているのです。サラリーマンをしても「先の見える人」は、平素から人脈を大切に、辞める前に、自分を雇ってくれる先を見つけているものです。

この傾向は、ドンドン欧米化して、ライバル企業に引き抜かれる事も多くなると思っています。このような「先の見える人」は、保険がかかっているので「壁」に出会うと「退転」というのですが、「志」を捨てて、安易に別な方向に向かうのです。若い人に「夢」を見ているような人がいて、今の仕事に専念できないで、「こんな筈ではない・・・」と彷徨っているのです。どこかで「決着」をつける必要があるのですが、「こんな筈ではない・・・」という思いが動くのです。

「道」を教えてくださいました方は、きっと「不退転の志」を分かりやすく教えてくださいましたのだと思いますが、意外に、出来る人はカンタンに「退転」して、あれこれと迷うのです。因みに「退転」は辞書では、仏語。修行を怠り、一度得た悟りを失って低いほうに落ちること。とあります。もう少し具体的にすると、僧侶になったが還俗してしまう事を指します。誘惑(異性)に負けてしまう事なのです。

「壁突破力」は「不退転の志」が必要なのですが、「不退転の志」＝「信念」x「断ち切る力」

★「これしかない」という「信念」がベースにあって、迷わないこと

★そして「断ち切るもの」をハッキリとさせること

が重要なのです。「ゴール」がハッキリとイメージ出来て、その「ゴール」に到達する手法が見えて、しかも、それを「やり続ける」ことが出来るものである時に、それが、強い「信念」となり、さらに、「ひたすら」という感じで煩惱を断ち切ることで強いパワーになるのです。

トヨタの鰐本先生は、「10年続ければ、達成できる 20年続ければ、プロになれる 30年続ければ、神様になれる」と教えて下さったのですが、私は、「不退転の志」＝「信念」x「断ち切る力」が必要と思うようになりました。何度も何度もチャレンジして、現実の壁に悩みながら「突破」という強い精神力に培われた「信念」が「壁突破力」になると思うのです。

■「好き、楽しい」

私は、「改善」x「システム」という軸で経営コンサルタント業を営み、具体的には、「改善」＝「仕事」を楽しく出来る創意工夫を教える・支援する「システム」＝その「創意工夫」をプロセス化・自動化・見える化するという事であります。13年前に創業した時は、「システム」＝100%普及したFaxと一斉同報システムを活用し、「改善」＝「ちらし」という「無人営業」で「探客」という2軸でした。

私は、「Faxちらし・3段活用マーケティング」と商品化したのですが、これを「信念」化したのは、★「ちらしはお客様への手紙」という言葉に出会い、自分の思いを伝える手段として「AMIコンサルティング Freash&Hot情報通信」という機関誌を発行した事です。

参照：<http://www.web-ami.com/tushin.html>

「ちらしはお客様への手紙」という言葉からアクションして、月に2回発行して、とうとう2月6日発行分で285号(11年10ヶ月)と回を重ねたのです。しかし、285号という回数にも隠されたドラマがあるのです。最初、船井総研の先生たちも仲間たちも「そんなの、どぶに金を捨てるみたいなものだ」とアドバイス(?)してくれたのです。私は「手紙」という精神ですから、PR色が薄いのです。確かに、何度も「もう、やめよう」と思いました。その度に、読んで下さる「お客様の顔」や「友人の顔」を思い出して、志を改めたのです。

さらに、実は、書く事が好きで楽しいのです。友人たちはヒマな時に集まってワイワイガヤガヤとしていたのですが、私は、Fax通信の原稿をせっせと書いていました。創刊号：

<http://www.web-ami.com/f&htushin/1.html>を見ると素朴で懐かしい感じが漂っています。これを書くのに物凄い時間をかけていたのです。しかし、出来上がった時の「快感」が嬉しかったのです。最新号：<http://www.web-ami.com/f&htushin/285.html>は、かなり内容が良くなって、しかも、余り時間をかけずに出来るようにレベルアップしています。青木さんの「感性は、壁にぶつかった回数だ」のように、285回という積み重ねが磨いた「感性」になっていると思います。

■「動中の工夫」

何事も楽しんでやっていると必ず「こうしたらいい！」というヒラメキが生まれるものです。この「こうしたらいい！」をドンドン進めると「細部に神宿る」という状態になるのです。小さなことにも、ドンドン配慮が行きわたるのです。このドンドン湧き上がるアイデアを具現化することが重要なのです。これが『「想像力」から「創造力」へ』という事なのです。

私は、お客様に「改善提案が出ていますか？」と伺うのです。製造系の場合、「年に数件」という

ケースが多いのです。私は、そんな社長さんに「現場の方々が楽しんで仕事していますか？」と尋ねるのです。とても楽しんでいないのです。トヨタ自動車は、7万人くらいで年間200万件以上とされています。平均して、1人当たり月2件でも200万件に届かないのです。この差は何なのでしょう？1月19日号で「大きな耳、小さな口、優しい目」という高嶋さんの事を紹介していますが、こういう人が多くいるのが、トヨタ自動車であり、皆無に近いのが我々の現実のように思います。参照：<http://www.web-ami.com/mailnews/080119.html>

トヨタでは、「工場の10年先は、若い人に聞け」と言われていますが、「10年先」という「夢」を持つ青年の「志」を「大志」に育成するそういうメカニズムが働いているように思います。若い人が「改善」を通して「あれこれ」と創意工夫することで、達成する「喜び」を覚えて、リーダーがとてつもない「大きな目標」を指示することで加速するという2つのエンジンが働いていると思います。「これ分かるかな？」という若い人の創意工夫を「受容」する器量が必要であり、「欲言えば、〇〇のレベルも必要だね」というアドバイスが出来ることがポイントのように思います。

また、非製造業でも若い人が発する「積極的なボヤキ」に「大きな耳」を持つ必要があります。「ボヤキ」は、ひっくり返すと「前向きな提案」になりその具現化のリーダー的な役割を果たし、物凄いパワーを発揮するのです。「そったく(口+卒、啄)」という禅語の通りであり、「やる気」がパワーに変わり、「動中の工夫、静中の幾百千億万倍」という状態に加速して行くのです。まさに、改善というアクションが次のアクションを呼んで、しかも、それが拡大・加速して行くのです。

■「細部に神宿る」

また、「あれこれ」と創意工夫する事で、ドンドン細部にこだわって来るのです。「仕上げ」という事を意識して、工夫を散らばめるのです。「細部に神宿る」と表現しますが、ディズニーランドの人気の秘密も「細部に神宿る」という創意工夫にあると言われていています。年間パスで、何度も訪問するリピーターをその度に「感動」させる秘訣は、建物にしても、細部をドンドン変える事で発見する喜びを散らばめるという点にもあるようです。もちろん、よく訓練された接客も素晴らしいものがありますが、「あきさせない」という基本を「細部」の改善においている点を見逃す訳には行かないのです。

お店でも販社でも製造業でも基本は同じだと思います。私は、「現場の体温」と表現していますが、ドンドン変えて行くアイデアと実践力の両輪が体温を熱くすると思っています。「これ、分かるかな？」と現場から声がかかる瞬間が生き甲斐と思っています。

■まとめ

- ・「道」という漢字は、曲がりくねった道を表す「しんにゅう」の上に「首」をかけて歩くことを表している
- ・「不退転の志」＝「信念」x「断ち切る力」
- ・「動中の工夫、静中の幾百千億万倍」で「細部に神宿る」
- ・「これ、分かるかな？」を楽しみにする