

「弱者必勝の10ヶ条」①

1. 温故知新

右掲は、広島におられる木原先生から毎週Faxで送られてくる「デイリー・メッセージ」の9月26日分です。先生は、73才になられる方ですが、1日4時間の睡眠で意気軒昂に活躍されている方です。40年前に起業されたリフォーム会社をご子息に委譲されて、現在は顧問として気軽に動いておられます。

毎日、社員向けにメッセージを書き続けて5029号という事で約14年に近い歴史を持っています。この日の記事は、懐かしいランチェスター戦略の「弱者必勝の10ヶ条」を掲載されて、若い社員の皆さんに「温故知新」をさり気なく訴えておられます。

私は、今号より、この弱者の戦略を取り上げて、自分なりの意見を加えてご紹介したいと思えます。まず、全文をご紹介しますと「弱者必勝の10ヶ条」は

1. 弱者は、目標を明確(日時・数量・場所)にし、図表化すべし
(目標は努力の母、進歩の父である。常に意欲的な目標を掲げ大胆に取り組むこと)
2. 弱者は、早朝の利益時間を作り出し、長時間喜働に徹すべし
(朝を制するものは人生を制する。12時間喜働は3倍必勝、14時間喜働は圧勝。遊働一致の境涯を味わおう)
3. 弱者は、夕方時間を延長しても、その日の仕事はその日に済ますべし
(明日しようは、3日延ばし、一生延ばしとなる。一呼吸の今に燃えよう)
4. 弱者は、休日を研究や作戦計画、戦略日にあてるべし
(着眼大局、汗を流しただけでは片付かない仕事もある。時には知恵をしぼろう)
5. 弱者は、差別化に徹し、安易に人まねをせざるべし
(勞せずして得たものは、人の半分以下の利益が精一杯)
6. 弱者は、軽装備に徹し、重装備は避けるべし
(自由度こそ弱者の武器、発想の自由度こそ最大の資源。もっと軽やかに、しなやかに動こう)
7. 弱者は、重点主義に徹し、時間・能力・資金の分散を絶つべし
(一極集中に心がけ、徹底的に掘り下げること)
8. 弱者は、局地戦を重視し、広域戦を避けるべし
(見えざる最大の敵は移動時間のロスにある。限定した地域で闘い、点から線そして面へ)
9. 弱者は、顧客に接近し、人間関係で勝負すべし
(強者も手を焼く人の心、物量がきかない四次元の精神分野。
もっと、心配り、気配り、手配り、足配り、声配りにあつみをもたせ顧客に肉薄していくこと)
10. 弱者は、体験的学習、行動的学習を重視すべし
(基本をキチンとおさえ、足下の小さいこともおろそかにせず、習慣化するまで実践を反復すること)

と書いてあります。

DAIRY MESSAGE ~デイリー・メッセージ~

平成22年 9月26日(日)

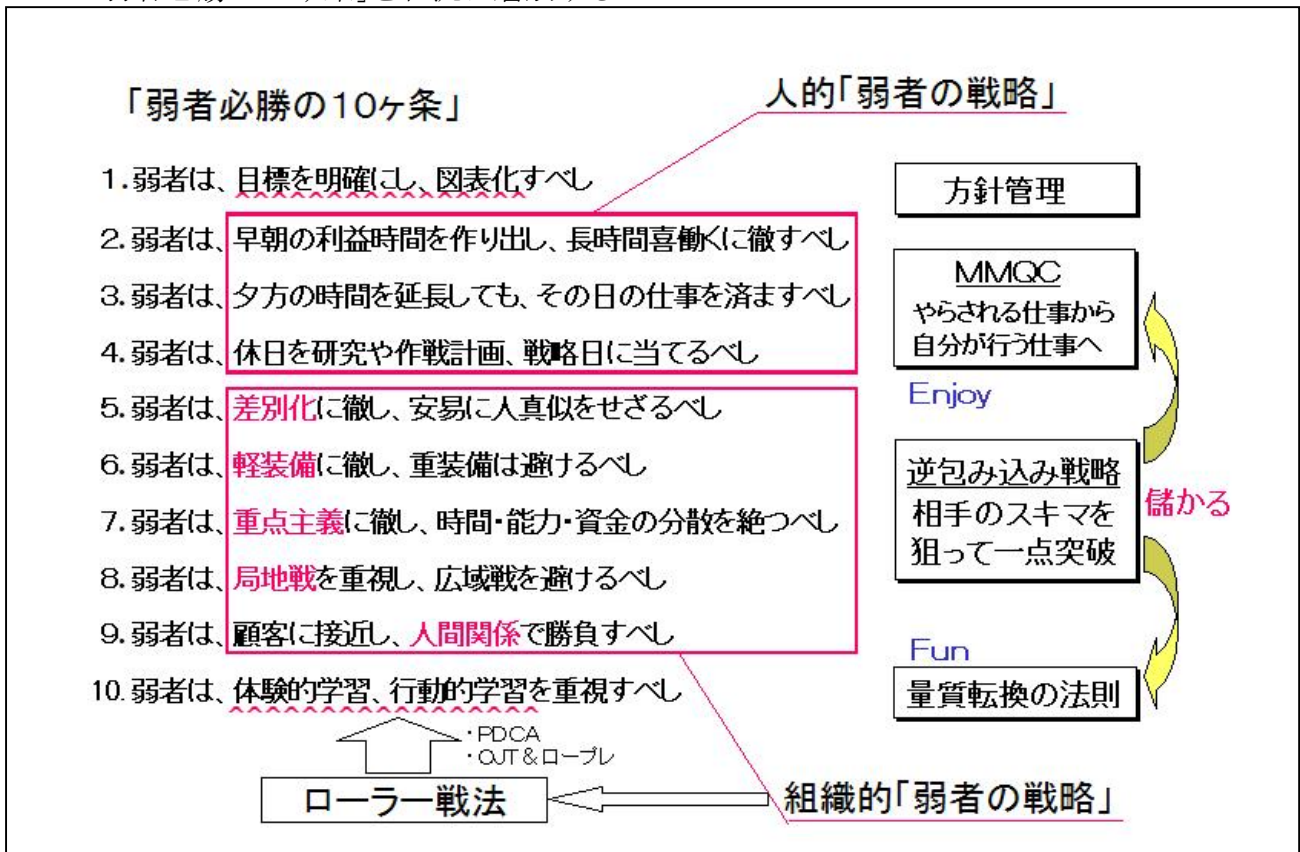
No.5029

弱者必勝の10ヶ条

- ①弱者は、目標を明確にし、図表化すべし。(目標は努力の母、進歩の父である。常に目標を掲げ大胆に取り組むこと)
 - ②弱者は、早朝の利益時間を作り出し、長時間喜働に徹すべし。(朝を制するものは人生を制する。12時間喜働は3倍必勝)
 - ③弱者は、夕方時間を延長しても、その日の仕事をその日に済ますべし。(明日しようは、3日延ばし、一生延ばしとなる)
 - ④弱者は、休日を研究や作戦計画、戦略日にあてるべし(着眼大局、汗を流しただけでは片付かない仕事もある。時には知恵をしぼろう)
 - ⑤弱者は、差別化に徹し、安易に人まねをせざるべし。(勞せずして得たものは、人の半分以下の利益が精一杯)
 - ⑥弱者は、軽装備に徹し、重装備は避けるべし。(自由度こそ弱者の武器、発想の自由度こそ最大の資源。もっと軽やかに、しなやかに動こう)
 - ⑦弱者は、重点主義に徹し、時間・能力・資金の分散を断つべし。(一極集中に心がけ、徹底的に掘り下げること)
 - ⑧弱者は、局地戦を重視し、広域戦を避けるべし。(見えざる最大の敵は移動時間のロスにある。限定した地域で闘い、点から線へ、そして面へ)
 - ⑨弱者は、顧客に接近し、人間関係で勝負すべし。(物量がきかない四次元の精神分野。もっと気配り、手配り、足配り、声配りに厚みを持たせる)
 - ⑩弱者は、体験的学習、行動的学習を重視すべし。(基本をきちんと押さえ、足元の小さいことを疎かにせず、習慣化するまで実践を反復すること)
- 経営計画をはじめ策定したとき、学んだ戦略・戦術です。30年を経過して道半ばです。参考にしてください。

2. 4つに層別

この「弱者必勝の10ヶ条」を私流に層別すると



という風に4つにグルーピングできます。

確かに、戦略としての「方針管理」から「人材育成」「一点突破」およびゲリラ戦法による「量質転換の法則」にまで網羅した申し分のない10ヶ条になっていますが、その反面、非常に「厳しい」内容になっているのも事実です。2～4条などは、現在の労働行政とは逆行する内容を要求しています。中には、経営者の方でも実践が難しい方がいるのではないかと思います。特に、2世3世という世襲の方には、なかなか、「腑に落ちない」ものと思います。

さらに、一般のサラリーマンの方にとっては、経営者マインドを持つと言われるようで抵抗感を抱くかも知れません。しかし、厳しい世情を考えると、小さな会社の場合、上からの指示待ちではなく、自らの意志で考えて動く楽しさ・自由性を持って頂きたいものです。「弱者」ではなく「強い個人」になって、他者を引張る勢いを持って欲しいと思います。そして、その行動が風土になれば「山椒の実」のような会社になってパワフルに生きていけるものと確信します。

次号から、数回に分けて「弱者必勝の10ヶ条」を展開して行きます。ご期待ください。

【まとめ】

1. 温故知新:「弱者必勝の10ヶ条」
2. 4つに層別

【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！】