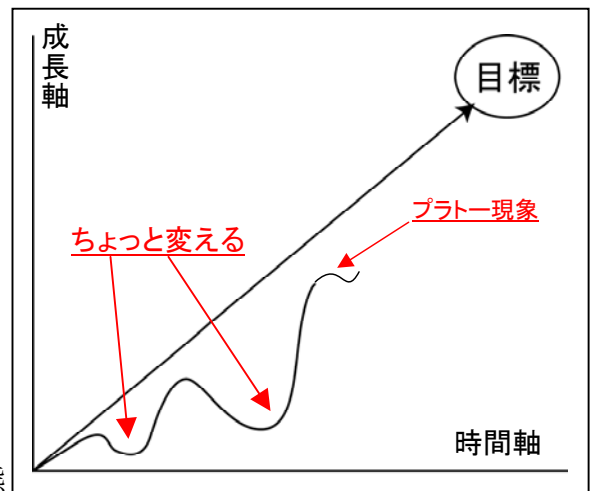


「プラトー現象」からの脱出法

1. 「プラトー現象」

右図は、プラトー現象を表しています。プラトーとは、成長が伸び悩んだ状態(高原状態)を指すのですが、結構、この時にあきらめてしまって成長がそこで止まってしまうという事があるのです。しかし、それでは困るので、今までと違った工夫や新しいやり方や技術を採用して「壁」を突破するキッカケをメイクする事が課題になります。ところが、このような状態になった時は、本人は必死になっているので、周囲を見回す余裕がないので「ちょっと変える」という事に気づかないケースが多いのです。まさに、「あり地獄」状態なのです。このような状態から脱出するには、周囲の者が声をかけて「ハッ！」と気づかせる事が重要なのです。」



2. 「迷路」にハマリ込む

誰でも何度も「壁」に突き当たる経験をしている訳で、その度に、意外に深刻にならずに脱出できるケースが多いのです。従って、深刻なケースに入った経験は殆どの方が無いので、他人の状況を見て、その深刻さを理解するのは難しいのです。よく野球の世界では「名選手、必ずしも名コーチ・監督ではない」と言いますが、まさにこのケースなのです。名選手は、自分の経験で指導するのですが、選手とはレベルが少し違うのです。特に、技術を感覚的に伝えるので、受け止め方に違いが生じるのです。それでも、ヒントになるケースがあるそうなので不思議なものです。

では、一般の場合はどうすれば良いかという事になります。私は、本人が「思い込んでいる」状態から脱出させる事が重要と考えます。これは、私の経験ですが、昭和50年にIBMのシステム/32というオフコンを導入して、その販売統計システムをRPG IIという言語で開発していた時の事です。それまでは、元帳という物に原価を足し込んでいたのですが、まったく同じ方式でシステム化しようと考えてマッチングという方式でシステム開発したのです。元帳は、新車1台ごとに磁気カードの付いた用紙だったのですが、新しい機械では磁気ディスク方式だったので、マスターと呼び在庫番号をキーにする索引付きデータだったのです。新車販売時に「追加原価」と言って、お客様のご要望に応じてエアコンやステレオなどを取り付けるので「部品代」と「作業工賃」を集計して、在庫番号をキーにしてマスターとマッチングさせて統計をとる方式にしたのです。

ところが、原価がズレて更新されており、実際と差異が出ている事に気づいたのです。マッチングのロジックを、それこそ、何日もチェックしたのですが、誤りの箇所が分らないのです。思案の挙句、IBMのSEに見てもらうのですが、経験のあるSEさんでも誤りの箇所が分らないのです。半月以上も悩んだのですが、経理の締め日が来たので、とりあえず「誤った統計表」を提出したのです。不思議ですね、それまで「期日」に追われていたので「迷路」から脱出できなかったのですが、ホッとしたりしたのか、それこそパッと「なんや、マッチングではなく、在庫番号でマスターにチェーンして更新すればいいんや！」と分ったのです。古い機械の方式という呪縛から解放された瞬間だったのです。ホンマに、心が開放された時にパッと閃いたのです。(IBMのSEさんも磁気ディスク方式の経験が不足していた?)

3. 「ちょっと変える」

このように、前例があって、それが正しいと思い込んでいると、その呪縛から抜け出せないケースが結構あるのです。古い会社では、昔の成功体験から出た方法などが伝統や風習となって受け継がれているケースが多いのです。ちょっとレアな例ですが、ある製鋼会社の給与計算はコンピュータで行っているにも関わらず、手計算時代の姿をそのまま継承しているのです。すなわち、個人毎の給与台帳があって、毎月の支給状況を短冊状の紙に印刷して、台帳に貼り付けているのです。「この台帳は何に使うのですか？」と聞くと「ずっと、この方式でやって来た」という答えが返って来たのです。昔なら、台帳で年末調整などの計算をしていたので意味があるのですが、今や形骸化したことを営々とやっているのです。それも、銀行から転籍して来た人が何代も行っているのです。腰掛状態の心理が伺われるのです。

こんな事例は本当にレアですが、外から見て「ちょっと変えたら」と思うことが度々あります。その担当者も疑問に思っ先輩に相談するのですが、先輩が「わざわざ変える必要がない」という心理で、その疑問を摘んでしまうのです。特に、ちょっと金をかけたら変わるという場合では、この傾向が強くなるのです。確かに「ちょっと変える」にも「金」が必要になるケースが多いのですが、「金」となった途端に動けなくなるのです。何故なら、「金」にともなう「責任」が発生するからなのです。

例えば、最近のパソコン用ソフトは、インターネットでフリーソフトが出ているので、それを使えばある程度のレベルまで使用に耐えるのです。当社の経験では、ネット通販のカンタンな仕組みを作るのにフリーソフトを活用したケースがあるのです。カンタンなネット通販システムを構築するという課題(壁)を解決するのに、有料のソフトもあるのですが敢えてフリーソフトを採用した理由は、社員がやってみるという覚悟があったからなのです。有料と言っても数万円なのですが、その支払いに「壁」があったので、フリーソフトと変えてみたのです。これが「ちょっと変える」という事かどうかは判断が分かれると思いますが、「壁」を突破したことは事実なのです。

4. 前向きなボヤキ

よく「うちの会社は〇〇だ」というボヤキを聞くことがあります。この「ボヤキ」に大きなヒントがあるのです。中には、しょうもないグチもあるのですが、多くは前向きな事が多いのです。何かの「壁」にぶつかって、それを解決するのに不都合が発生している証拠なのです。ボヤキは「不都合」を認識しているから出てくるので歓迎すべき事なのです。

ところが、現場では、この大切なボヤキを封じ込めようとするパワーが働くのです。ボヤク人は「改革」しようとして何かを求めているのですが、その求める物を手に入れるには金がいるという理由で上役が封じ込めてしまうのです。まさに、上司の怠慢なのです。ボヤキの前向きな意見を吟味すれば、その妥当性があるのです。残るのはチャレンジする覚悟だけなのです。ぜひ、器量の大きな上司を目指して、一緒にチャレンジすることを期待したいのです。

【まとめ】

1. 人生では何度も「壁」にぶつかるが、その壁を打破するには「ちょっと変える」が必要
2. 経験が少ないと「あり地獄」からカンタンに脱出する方法に気づけない
3. 「金」が絡むと動けないのは「責任」をとる覚悟がないからだ
4. 若い人の前向きなボヤキと一緒に解決する上司を目指そう

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