

「心技体」

1. スポーツ選手の「心技体」

右掲は、プロゴルファーの石川遼選手の写真です。石川選手は、皆さんよくご存じのように、高校1年生でプロのトーナメントに優勝して、その年にプロに転向して大活躍されている選手です。国内ツアーで賞金王を獲得したり、東海クラシックで1ラウンド58という世界記録のスコアを出して大逆転で優勝するなどの豊富な実績があります。



しかし、ゴルフクラブの契約メーカーを変更したあたりから、アメリカツアーにも本格参戦するようになって「心技体」のバランスが崩れるようになり、なかなか、優勝することが出来なくなったのです。原因は、まず、「体」であり高校生から青年へ変わる過程にあったのが大きいように思いますが、微妙なバランスが変化した時に、メーカーを変えて、しかも、自分よりも体力的に優れた選手が圧倒的に多いアメリカツアーで連戦するようになり「心」に乱れが生じ、「技」に影響が及びクラブやパターなどを取り替えるようになったのです。

しっかりしたコーチングプロがついていれば、「心」の変化を「技」(道具)に及ぶのを回避できたのでしょうか、アマであるお父さんがコーチをされており、専属のプロコーチがついていないのも大きな要因の一つと言われています。ライバルの松山選手や外国人たちと飛距離で劣るというハンデを克服するには、道具ではなく「心」の方が大きいと言われています。昔のジーン・リトラ選手が体力で劣っていても勝てたように、身の丈に応じた「心技体」がある筈なのです。その点がキーではないかと思っています。

このような例は、他のスポーツでも同じなのです。高校生の時に凶抜けた成績を出しても身体が成長してバランスが変わり勝てなくなる事例は多いのです。スケートでは浅田真央選手がこの時期に成績が出なくなったが、コーチがしっかりとサポートしてスタイルを変えることなく進み、その後、大活躍したのは有名であります。その時の「技」を信じて、「体」の変化でバランスが変わっても貫く「心」の強さが必要であり、その迷いを解くのがコーチの役割なのです。

2. ビジネスの「心技体」

このような事は何もスポーツ界だけではなく、ビジネスにおいても同じような例が多いのです。例えば、クルマで言えば、ハイブリッドの技術ですが、トヨタが初代プリウスを発売した頃に、ホンダやスズキもハイブリッド車を発売したのです。このハイブリッド技術ではトヨタの特許が物を言って他社はトヨタよりも燃費という重大な要素で圧倒的な格差がついたのです。当然、売れ行きにも大きく影響して、早々とスズキは撤退し、ホンダもハイブリッド専用車のインサイトは本年3月に生産終了しました。ホンダのハイブリッドは、構造的にシンプルな面があるので専用車ではなくフィットなどの既存車種にハイブリッド仕様を残す戦略に転換したのです。

この間に、トヨタはプリウスを2回モデルチェンジして、今年11月にも次のモデルが出ると噂されています。また、価格政策で廉価車としてアクアも出しているという勢いです。また、既存モデルにもクラウンなどの高級車からカローラという大衆車までハイブリッド車を追加してスキマを埋めています。メーカーとして「心技体」があるとすれば、トヨタはハイブリッドの特許で他社の追随を許さず、その技術を徹底的に磨きあげて先日累計700万台販売を突破したという報道がありました。しかし、「心技体」が充実していると言えます。世界戦略的にシェアを上げようと目論むトヨタとハイブリッドよりも軽自動車や他の方法でエコに挑戦しようとする他メーカーという構図になっています。どちらが良いかは終わってみないと分かりませんが好対照です。

3. 個人の「心技体」

このように、スポーツ選手、特に高校生から青年に成長する過程で「心技体」の重要性、そして、ビジネスにおいても技術に基づく「心技体」を書いて来ましたが、個人においても「心技体」は大きな課題であります。例えば、サラリーマンであれば、自分ができる「技」を中心にして「心」と「体」の問題が生じる訳です。私の場合を具体例としますと「技」=コンピュータだったのです。若い時に腎臓を患っており「体」の面で劣る状況だったので、「技」として大学時代にコンピュータにチャレンジしており、その実績で「コンピュータをやりたい」=「心」という願いで社長と直接面接で採用して頂いた程の思い入れでありました。

お蔭様で20年間もコンピュータを担当させて頂いて、全社オンラインシステムやテレマーケティングなどの先進的な情報活用まで担当しました。また、運良くトヨタの物流改善プロジェクトでモデル店になる事ができて、トヨタの改善チームと4年間の交流が出来ました。また、この間に、外部企業のソフト開発も3年間行い、N生命の100周年事業で全国2000か所にも及ぶ営業所にオフコンを設置して、本社のホストコンピュータとAPPCという通信手順でつなぐという特殊な開発にも参加してAPPCという技術にチャレンジしたのです。

このように、幸せな20年間だったのですが、営業支援システムの全社展開で営業部の反対に遭いプロジェクトを中断するという大きな躓躓きになったのです。「心」=やる事は全て行った、「技」=営業支援というシステムも開発した、「体」=しかし、閑職に追い込まれて鬱状態になり体調を乱すという恐れになったのです。もう思い残す事はないので「社長はクルマの道、私はシステムの道を歩みたい」という辞表を出し、結果的に関連会社に転籍したのです。

この関連会社に年齢的にはNo. 2というポジションで3年間在籍したのですが、この会社は、親会社のシステム運用で収益を上げているにも関わらず、外部向けの業績が悪く10億円以上の借金をしている状況で、会社としても雰囲気が悪く、私は、会社に日本LCAの「DIPS」というホワイトカラーの生産性向上策のコンサルを導入し「羅針盤」というパッケージを開発することに方向付し、自分は自費で船井総研のコンサル術を学んで、その後、独立開業したのです。

4. ブレない「心技体」

私は、平成7年7月3日に有限会社エー・エム・アイを立ち上げて今日に至っています。例えば、同じように船井総研でコンサル術を学んだ方が大阪だけでも約100名いましたが、今日も現役で頑張っているのは私一人という状況です。「心」=コンサルで人の役に立ちたい、「技」=船井流のコンサル術と揃っても「体」=経営が成り立つかという大きな壁にぶつかるのです。

誰もが健全な経営が出来るなら幸せなのですが、コンサル術という得体の分からない商売で経営を続けるのは非常に困難であり、おそらく、多くの方は背に腹は変えられないという断腸の思いでコンサルからサラリーマンに戻られたのです。私の場合、良いお客様に恵まれて、しかも、社員を雇いながら今日まで経営を続けております。「体」=経営出来ている状態なのです。

たぶん、私は不器用だから他に目が行かなかったのだと思います。他の方は転職してサラリーマンとして活躍されているのですが、私は、再就職という事は考えずに済みました。確かに、苦しい時があり、借金に悩んだ時もありましたが、ブレずに社員を雇いながら経営を続けました。迷った時にブレない事が重要なのです。「継続は力なり」という格言の通り、続けていると「福の神様」が回って来て何度も助けて下さったのです。失敗は諦めた時と言いますが、能力のある方は諦めが早いのだと思います。私は、他に能力がないので今日までコツコツとやり続けているのです。「ブレない」=「やりたい事をコツコツとやる」という風に思っています。