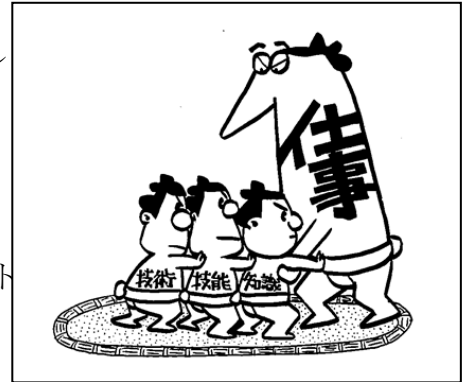


「土俵の真ん中で相撲をとる」

1. 京セラの稲盛さんに学ぶ

私は、トヨタ系販売店で20年間、「クルマが売れるコンピュータ」という永遠のテーマでシステムづくりとそれによる業務改善の仕事をして来ました。その経験を活かす為に、関連会社に3年勤務して船井総研で客員経営コンサルタントの資格を得て、20年前に独立開業したのです。経営コンサルティングを志して「トヨタ」と「船井流」をベースに、例えば、京セラの稲盛さんの言葉なども勉強したのです。

右掲は、「知識」x「技能」x「技術」で「仕事」に取り組むというイラストですが、どんなに知識が豊富でも現場で展開する技能や技術が欠けると「仕事」はできないという意味合いが込められています。仮に、「知識」x「技能」x「技術」の3要素が自分として「仕事」をお客様とするとお客様の要望に押し込まれない範疇で取り組むことが大切なのです。この事は、稲盛さんの「土俵の真ん中で相撲をとる」という言葉にもつながるのです。



右下は「儲けるための5つの視点」という稲盛さんの教えです。どれも大切な事ですが、2の最適化や3の変動費化という点は、今の時代、大変重要な事柄です。この2つの事柄を専門家にアウトソーシングして、自社要員は本業に集中するという事で最適化を図る事が出来るのです。従って、4の人材育成は本業に絡む範囲に絞り込み、コンピュータや経理は専門家に委託する時代になっています。特に、コンピュータは技術進歩が速いので自社要員はついて行けなくなるという事や経理はシステム化が出来ているのでデータを会計事務所に送り処理してもらう時代です。この処理した結果を分析したり、経営的な方針を立てるとか、例えば、銀行との窓口になるというような付加価値の高い面は自社要員としているのです。

儲けるための「5つの視点」

1. 得意な事に集中しているか？
2. 3つの最適化ができていないか？
(コスト・技術&技能・プロセス)
3. 高い固定費でムダな事をしていないか？
4. 人材育成が出来ているか？
5. 3つ以上の価値ポイントがある

2. 「得意」=「好き」

上記のように稲盛さんの言葉から学ぶ事が多いですが、その中でも「土俵の真ん中で相撲をとる」という言葉には含蓄が深いものがあります。前述の「儲けるための5つの視点」にも、一頭最初に「得意な事に集中しているか」というチェックポイントがあります。確かに、「好きこそ物の上手なれ」という格言がありますが、「得意」=「好き」とも置き換えられ、右のイラストのように何度も反復する事ができるのです。

例えば、プロ野球の選手は、身体能力などは大差がないのですが、「素振り」や「走り込み」などの単純な練習で差がつくのです。これを話すのに、昔は巨人軍の王選手を例にあげて、王さんは素振りを1000回できるが、並みの選手は800回くらいで止まるという風に話したのです。一流から超一流へレベルアップするのは、この差なのです。盗塁王になった福本選手も「練習はウソをつかない」と話されていますが、単純な事をあきずに続けることの重要性を示しておられるのです。



従って、「土俵の真ん中で相撲をとる」という為には、コアな事柄を「得意」=「好き」として楽しく繰り返すことが必須条件になるのです。

3. 「一点突破法」

右掲は「一点突破法」を説明する際に用いる図式です。世間にはいろんな事柄があるのですが、その中から特定の事に集中して深めて行くことを表しています。一般の方でも、ちょっとした経験を持っておられるので、結構、専門家を驚かすようなレベルの話がされるケースがあります。しかし、真に専門家と呼ばれるようになるには、時間がかかるのです。

この事をトヨタ改善の鏑本先生は、「一つの道」を

- ・10年続ければ達成できる
- ・20年続ければプロになれる
- ・30年続ければ神様と呼ばれるようになる

と教えてくださいました。しかし、現実的には、一つの道を10年間も歩み続ける事は大変な事な

のです。右掲は「道」という字を分解したもので、ある方が、「道というものは首をかけて目標に向かって坂道を登って行くようなもので、しかも、ある時点で急上昇するが、目標である点にとどかないものなのだ」と教えてくださいましたが、正しく、ある時点で急上昇するのですが、順風満帆という訳ではなく適度に「壁」にぶつかりながら登っていくという意味合いです。この「壁」をぶつかった時に、「目標」をしっかり持っていないと挫折しやすいのです。

「長所伸長法」と言いますが、「長所」=「得意」=「好き」と置き換えられますので、換言すれば、何事も「好き」になる事が「長所」発見の近道なのです。新人を指導する際に、私は「イケル³法」と名付けているのですが、簡単なことで成功させて「イケル」という喜びを実感させ、次に、もう一度、同じレベルで「イケル」、さらに「イケル」と3回連続で「イケル」を実感させるように配慮する事が大切です。この「イケル、イケル、イケル」という勢いある流れの中で、その方なりの「経験則」が生まれて自立する基礎ができるのです。「得意」=「長所」が出来れば、その他の事も自然によくなるという考え方が「長所伸長法」なので、新人の育成に応用して頂きたいと思います。

4. 「好き」を「3回安定10回固定の原則」で実践

今回は、稲盛さんの「土俵の真ん中で相撲をとる」や「儲けるための5つの視点」の言葉の紹介から始まり、「長所」=「得意」=「好き」と置き換えて「イケル³法」で新人を育成すると展開して来ました。その中で、トヨタで言う「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」を実践することが「道」を極めることになるご紹介しました。

しかし、その第一歩である「好き」という事が誰も簡単には見つからないのです。TBSの60周年記念ドラマ「天皇の料理番」という番組の中で、宮内庁の料理長になった秋山篤蔵の長男が母に「自分が何をしたいか分からない」と悩みを打ち明けた時に、母俊子は「お父さんだって、いろんな事にぶつかって、ようやく、料理に辿り着いた」と、まず行動する事を薦めていました。自分が頭で「できる」や「好き」と思っても、現実には「経験」がないので、いろんな壁が現れて思うように進まないことが多いのも事実なのです。

何事も「イケル³法」で連続3回成功して「イケル」という実感を確認化する事が大切で、その流れで「経験値」を高めて行くと結論づけられるのです。「3回安定10回固定の原則」と言いますが、「好き」=「得意」にする大原則と言えます。何事も、まずは、連続3回が原則です。この事を忘れずに進めて行きたいと思います。

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

