

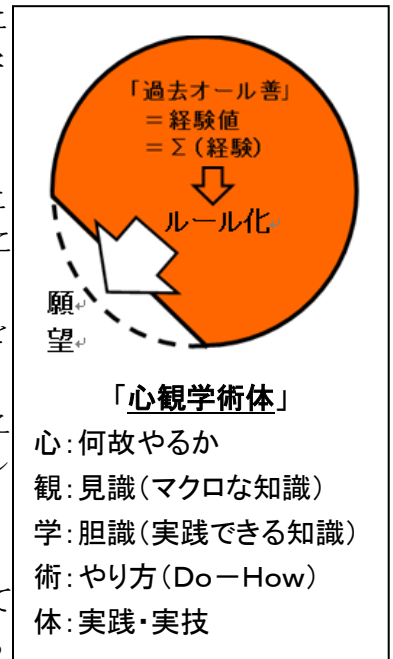
「過去オール善」

1. 故船井先生の教え

右掲は故船井先生から学んだ「過去オール善」という言葉を図解したものです。人生にはいろいろな事が起きる訳ですが、それらの全てから学ぶ事が大切だという教えです。例えば、失敗したことも経験であり、そこから学んだ事をルール化できているか否かは大きな差になります。このルール化の前に「経験値」= Σ (経験)とありますが、経験を積み重ねた経験値に基づくルール化が高い「見識」となって、これから向かう願望に対して強い根拠となるのです。

また、「心観學術体」とありますが、「現場で実践できる」という「胆識」をベースにした考え方で、幾ら高い「見識」であっても「いざ」という時に自分で実践まで可能でなければ、よい「ルール化」にはならないという考え方なのです。当時、船井総研の社員は日報報告の中に「本日のルール化」という欄があり、この欄をしっかりと書ける人がよいコンサルティングをなさっていたように覚えています。

私もこの教えを守って来ており、毎日の中から「花まるルール化」として当日の中で2重丸(◎)をつけるようにして来ました。そのような経験からこのような記事を書けるようになって来たと思っています。



2. 「看脚下」と「過去オール善」

右掲は「看脚下」という掛け軸ですが、禅宗のお寺には玄関に「看脚下」という木札が掲げられてあり、「足元を見よ」すなわち「履物を揃えよ」と戒めています。この「看脚下」は、元来、「暗い夜道で突然明かりが消えたならば、まず今ここでなすべきことは何か?」という問いに対して「他の余計なことは考えずに、つまずかないように足元をよく気を付けて行く」という事であり、煎じ詰めれば「自分自身をよく見なさい」という事なのです。

誰の人生にも、この「困った」という時が必ず訪れるのですが、例え、もうダメだと悲観するような大きな出来事が起こっても、必ず、打つ手はあるのです。その打つ手は、実践できる物でなければ「結果」につながり難いのです。上掲の「心観學術体」の「術」と「体」が連動するものでなければ、即効果にならないのです。故船井先生は、「過去オール善」という言葉で教えて下さっているのですが、何も成功した事ばかりではなく、失敗した事からもしっかりルール化が出来ているならば、それも「術」となり「体」として実践できる物になるという事なのです。

「困った」という時に、多くの方は新しい策を模索されるのですが、それは「術」と「体」が伴わないので「成果」につながり難いのです。よく、経営者が新しい商品を仕入れて来るが、現場の社員に経験がないので売れずに倉庫に眠っているという話を聞きます。確かに、経営者にとっては、「売れる」と実感させる効果がある物なのですが、その「売れる」は「売れる筈」という事なのです。「筈」という事では、現場の社員は動けないのです。「こうしたら売れる」というDo-Howがしっかりと組み立てられて、さらに、実技指導につながる事が重要なのです。これは、有名な山本五十六元帥の「やってみせ、言ってみせ、させて見て、褒めてやらねば人は動かじ」という言葉そのものなのです。まず、「やってみせ」が出来ることが重要なのです。これは、過去に失敗した事でも、十分に反省されておれば、自信を持って実践できる事も含まれるのです。



3. 「願望」には資金的余裕が必要

右掲は「充足」した物で「願望」に向かって行くという構図になっており、前述の「過去オール善」の元になったものです。当社は平成7年の創業ですから20年を超える社歴になりました。この20年間に経験した事も、当然、重要なことなのですが、さらに、23年間のサラリーマン時代があり、それより以前に23年間の子供から大学までの時代があるのです。

この通算66年の人生で蓄積したことを一言に表すと「願望」ということになります。幼い頃から新しい物を欲しがって母を困らせ、社会人になっても「コンピュータをやりたい」という願望で故福井社長に出会ったのです。

そして、諸般の事情で経営コンサルタントとして独立起業する時は、亡き妻の「私が元気なうちに」という励ましの言葉で「願望」に向かって実践することができ、故福井社長は「わしのポケットマネー」という温かい言葉があり、亡き妻は共働きで教師をしていたので安定した身分を担保してくれたのです。

今、当社は三男が入社してシステム事業を目指して自分の「道」を切り拓こうとしています。その為に、平成24年7月に「経営革新計画」の承認を受け、お客様をモデルにオリジナルCRMソフトを開発しています。「お客様」という財産、研究開発の「投資」という資金的余裕、「山口さん」という良き相談相手という当社の「充足」の部分フルに活かしています。

このように、何事も「お客様」・「資金」・「ネットワーク」の3要素が揃うことがポイントになりますが、その中でも「資金」は重要な要素です。京セラの稲盛さんは「土俵の真ん中」とおっしゃいますが、この事の一つは資金的余裕と言えるのです。故福井社長のように「ポケット・マネー」と言える気軽さがないと動きは鈍くなるのです。故福井社長は、トヨタや社内が反対する中、IBMのオフコンを購入して下さったのですが、その時に「失敗しても構わない、それが君の為になる」という温かい気持ち言葉を掛けて頂いたので頑張ることが出来たと思っています。

4. 「過去オール善」から生まれたシステム事業

私は、幼い頃からコンピュータに憧れをもっており、関西学院大学の4年の時に、当時、初任給が約4万円という時代だったのですが、6千円という大金を払って理学部のコンピュータ講座を受けて、その夏休みに理学部の先生の指導を受けてシミュレーション・プログラムを作り、それを元に商学部の卒業論文に仕上げたという自信から、トヨタ系販売店でIBMのオフコン導入という流れになったのです。

その後、サラリーマン時代はシステムを使った業務改善を行い、営業所に出かけてOJTを実施するという事や、トヨタ物流改善プロジェクトのモデル店になり、そのリーダーとなり「トヨタ方式」の現場実践を行ったのです。サービス部の改善が進んで、営業の改善という段階で社内政治に巻き込まれて、閑職から関連会社を経て独立起業となったのです。関連会社へ行く時に故福井社長に「社長はクルマの道、私はシステムの道」という主旨の辞表を出したのです。

関連会社でIBM特約店の営業部次長をしていたのですが、会社の赤字体質に対して私の考えを疎んじる若手のオフサイド・トラップにあって、会社には日本LCAのDIPSを導入して「羅針盤」というソフト開発を提案し、自腹で船井総研で「売る」ということを勉強したのです。

そして、独立後、私はエクセルとプロジェクターを使うコンサル手法を開発したのですが、三男が入社して、そのエクセルの元データをつくるソフト開発をしてくれています。まさに親子で「システムの道」なのです。「道が繋がった」と喜んでいますが、この「道」を親子で歩み続けます。

