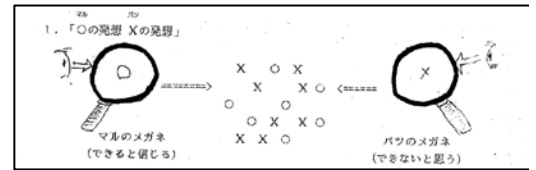


「長所伸展法」と「器量」

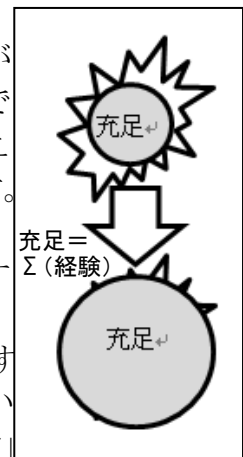
1. 「○(マル)のメガネ、X(バツ)のメガネ」

右掲は、約30年前にトヨタ自動車の国内物流部鏝本課長の「トヨタ方式」の座学を受けた時のノートにあった「○のメガネ、X(バツ)のメガネ」というものである。部下指導という講義の中で、先生は「○(マル)のメガネ」を持って部下を見よと言われたのです。この話は今も鮮明に思い出します。



実際に、お客様を見ても「X(バツ)のメガネ」の人が多いのには驚くのです。「○○さんは・・・」と投げかけると「あいつは、XXだから・・・」と欠点が返って来るのです。同じように、他の人についても欠点ばかりという具合なのだ。これでは、社内に一人も「○(マル)」と言える人はいなくなるのです。誰しも完璧な存在ではなく、それぞれが補完し合ってチームとして組織としてパワーを発揮しているという事を忘れておられるのです。

右掲は、私が考えるものです。若い内は、誰しも棘が多いものなのです。棘がないという若者は「大人しい」と重宝できるかも知れませんが、成長という意味では期待できない存在と言えます。私は、若い人が見る未来は違って当然と考えていますので、上の者から見れば、その相違点が「棘」になるのだと思うのです。右掲は、その「棘」の中に「充足」している物があるのです。その充足(長所)を伸ばして行けば、経験を積む度に充足が大きくなり、ついには「棘」を覆い隠すようになると考えている図なのです。



正に「成長したなあ」と思うのですが、それでも僅かに「棘」が残っているのです。この僅かな「棘」が無くなったら、その方の成長は止まった状態になってしまい、「おとなしい」状態だが、その段階で「ただの人」になってしまうのです。「人材」と呼ぶ人は、少しは「棘」が残っていて欲しいと思っているのです。確かに、丸い性格になると人当りはよくなるが、自ら求めるものがないので推進力に欠けるのです。

2. 船井流長所伸展法のその後

右掲は、船井幸雄先生の似顔絵ですが、如何にも温厚そうな雰囲気ですが、実は、物凄い闘争心の持ち主で、お客様が売り負けるのを嫌い、徹底してライバルを研究して弱点を見つけ出したそうです。勝者は「包み込み戦法」ですが、2番以下は「一点突破」の逆包み込法を主張されたそうです。勝者は「ミート戦略」とも言うのですが、相手が打ち出した物を即座に潰してかかるのですが、2番手以下は、それを想定して次の手を準備してかかるのです。



従って、船井先生の「長所伸展法」は、「長所」=「充足」とすると「棘」を外に持った状態で、その充足を伸ばして行くという事が多いのです。もちろん、地域一番戦略なので、自分の商圈の中で一番と言っていたのですが、大店舗法が改正されて大型店が出現して、地元で「地域一番」と力んでも、全国区の総合スーパーなどに「包み込まれる」状態になるのです。

今や関西の「ジョーシン」や「ローソン」が、関東系の「ヤマダ」や「セブンイレブン」に負けつつあります。地域の阪神タイガースを応援するというニッチな戦略を取っていますが、劣勢に追い込まれつつあるのは明らかなのです。最後は「パワー」の勝負になり、幾ら個性を発揮してもパワーに任せられた総合力に飲み込まれるのです。これは、自動車も同じで、確かにマツダは個性的なクルマで息を吹き返していますが、これも長期に見れば、スバルのような運命が待っていると云えるのです。ホンマに「ニッチな分野」に特化しないとパワーで包み込まれてしまい、再度、厳しい状況に追い込まれかねないのです。

3. 「願望」が推進力

右掲は、「願望＝推進力」という図です。「過去オール善」は故船井先生から学んだ言葉ですが、人には「道」という物があり、一つの方角に向かって歩み続ける事で「経験値」＝ Σ (経験)がドンドン膨らんで行き、下の図のように大きくなるのです。

その大きくなる原泉は、「過去オール善」から生まれる「願望」なのです。すなわち、「願望」とは「欠けている部分」と言えるのです。「棘」の図で充足が大きくなる事で「棘」が隠れて行くと書きましたが、最後まで「棘」は必要だと書きました。この意味で、私は「棘」＝「願望」と考えており、「棘」が無くなると推進力も無くなると実感しています。何故なら、私は満67才になり、年金も既にもらっている存在になり、強烈な「願望」＝「金を稼ぐ」という意欲が薄らいで来たのです。

こうなるとチャレンジ精神が薄らぐので新しい冒険をしなくなるので非常に困った状態になるのです。少し喩えが違って来ますが、この記事も504号用を書いており、過去に取り上げている部分を視点を変えて書いているだけでも言えるのです。確かに、500本も棘がある方がおかしいと思うのです。外部からの「情報」で仕入れるネタも過去の中に含まれるので、「願望」としては

正直、非常にパワーに欠けるものになっています。

しかし、こうして3つの図を用いて比較の上で「願望」＝「推進力」という事を明確化する事ができたのです。若い人の‘X(バツ)’の部分ばかりを見る方がいると言う事から書き出したのですが、逆転の発想で自分から見て‘X’であっても、全体の中で「欠けている部分」を目指す物なら支援するのが良き指導者だと思うのです。「あいつはxxだ」という事から「あいつはxxだけど、良い事言っている」と置き換えてみる度量が重要なのです。これが出来れば「待つ」という事が可能になり、若い人が成長する手助けが可能になるのです。

4. 器量で若い人に「道」を

これは、私自身の経験なのですが、大学の時に慢性腎炎を患って就職活動が思うように行かなかった時に、思い切って地元の自動車販売店に飛び込んで「コンピュータをやりたい」と主張して故福井社長と出会ったのです。たぶん、腎炎を患ってなければ、大手企業の就職を目指して何度も受けていたと思うのですが、三菱重工や椿本チェーンでペーパーテストを通過できても腎炎の問題で落ちたという事実からこの以上小さい企業に受かって面白くないと割り切れたのです。

そして、逆転の発想で当時黎明期であったコンピュータに目をつけて、自分の体力をカバーして能力を発揮できるシステムという物を目指したのです。たぶん、故福井社長だけが私を受け入れてくれる器量の方だったと思っています。本当に運のよい人生と思っています。いろんな障害がありました。昭和50年にIBMシステム/32が発表されて「これなら、俺のポケットマネーで買ってやれる」と言って下さり、さらに、「クルマが売れるコンピュータ」という生涯のテーマを与えて下さったのです。

お蔭様で約20年間システムの道を歩んだのですが、右掲の図のように全社オンラインも完成し、最後のCBXを使ったテレマーケティングのシステム構築まで完了して「願望」が消えた状態になったのです。ここで燃え尽きて、家庭的な問題もあって関連会社を経て、経営コンサルタントの会社を起して「道」をつないで来たのです。そして、三男が「道」を継承してくれるという最高の幸せな状態でのいるのです。

