

「3人の師匠」と「7人の友達」

1. 恩師ロス

右掲の上は、故船井幸雄先生(平成26年1月没)で下は故木原伸雄先生(平成30年2月没)です。メンターの世界では「3人の師匠」という言葉があるそうで、

一人は優れた指導者としての師匠
一人は少し上の先輩クラスの師匠
もう一人は同期レベルの師匠



の3人との事です。船井先生は、船井流コンサルティングの師匠ですが、余りにも雲の上の存在でした。木原先生は船井総研の客員経営コンサルタント養成学校で同席し、その後もメールやFaxあるいはお会いする等の交流がありました。

木原先生からは自社の社員向けに発信されていた「ディリーメッセージ」を毎週日曜日に1週間分をまとめて送って頂き、その感想を返信していました。当方からは、Fax通信やメルマガを送っておりました。木原先生は、私の一回り上の方で先行モデルとして、先生の姿や精神をウオッチングしていましたので現実的に尊敬する師匠でした。

「〇〇ロス」という言葉がありますが、船井先生が亡くなられた時は、実は、家内が亡くなった事が重なっていたので、妻の方が大きく空白感はなかったのですが、木原先生から毎週日曜日に来る「ディリーメッセージ」を拝読して感想を返すのが日曜の朝のルーチンの一つだったので、それが無くなりロス(空白感)として実感します。先生との思い出はいろいろありますが、2つあげると3年前に広島会社へ訪問して社員さんたちと交流した後、カラオケに行き先生との約束の俵星玄蕃を聞いて頂いた事と昨年「70台は得ること多し」と教えて頂き心の支えになっている事が挙げられます。言霊エネルギーと言いますが、先生から数多く頂いており、それで自分を変えた事が数多くあります。本当に、実践的なご指導を頂いた方でした。

少し上の先輩は、満68才ともなると流石にリタイアされており、現役の方は少なくなり、当方からのメルマガや年賀状での交流になるケースが多くなりました。毎週土曜日に「AMIニュース」というメールを発信していますし、ブログやFacebookなどの投稿にレスポンスを頂く事が多くなりました。適切な返事やアドバイスを頂いて、嬉しく元気が出る事が多いですが、病気になられる方も多くなり寂しくなるばかりです。同期レベルの師匠も同じでリタイア組が多くなりました。これは、私が満68才という「寄る年波」なので争えない現実であります。

2. 「7人の友達」

私の場合、現役でお客様と接している事や中小企業家同友会に所属して多くの異業種の方々と接しています。まあ、「交流」というレベルではなく知己という関係のレベルですが、何か困った時には相談できる関係です。これは、トヨタの「7人の友達」に相当すると思っています。例えば、リフォームをする際にも、安心して頼める方がいらっしゃいますし、ちょっとした「会合」をする場合でも頼める方がいらっしゃるのです。その他に保険も自動車もおられますので重宝しています。

「師匠」と「友達」という2つの関係ですが、微妙な違いと思います。「師匠」からは尊敬の念を持って学ぶ事が当然ですが、「友達」も親身になって交流して頂けるので「学ぶ」ところが多々あるのです。そういう意味では、ほぼ同じであり、甲乙をつけるものではないと思いますが、ややもすると「友達」は近い関係だけにマイナスの面を受ける可能性が高いです。趣味での交流でレベ

ルを競うのは前向きで良いのですが、遊興や賭け事などの場合は金と時間を浪費するだけなので注意する必要があります。確かに、遊興でも憂さを吐き出して鬱憤晴らしでリフレッシュできるという効果もありますので一概に否定はできないですが、逆に、「溺れこむ」という事(酒や女性そしてバクチ)にもなりやすいので心得ておかねばなりません。

3. 「師匠」と呼べる関係

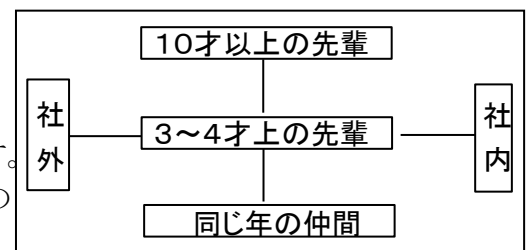
前述の「3人の師匠」ですが、いったい師匠ってどんな関係の人かという事です。「優れた指導者」という方、例えば、私の場合、故船井先生や故木原先生の他に大恩人でもある故福井社長、同じく、故十河専務がおられ、今の私に指導者として大きな影響を与えて下さった方々です。船井先生や木原先生との関係は1項で書いていますが、福井社長はコンピュータを担当させて下さった大恩人であり、十河専務は米国日産で磨かれた一流のマネジメントを教えて下さった大恩人です。このように、私は、身近だった方を恩人と呼べる事が非常に幸せです。

ところが、現実に戻ると「恩人」と慕う事ができる方を持っている方がどれ程おられるかと疑問に思います。最近のように、世の中の動きが激しくなると個人の余裕がなくなり「恩」という行為を感じられるケースが少なくなっていると思います。「恩は石に刻んで覚えておけよ」というフレーズが三波春夫さんの「がんこ親父の浪花節」という曲にあります。その中に、「恩は着せるな、着る物」とも歌っています。個人の関係が希薄になれば、「着る恩」が薄くなりやすいので本当に「石に刻んでおく」という事が大切だと思います。

この意味では、「少し上の先輩」や「同期レベル」という関係で「師匠」と尊敬する関係性が本当に稀有な状況になりつつあると危惧しています。トヨタの「7人の友達」は社外を含めていろんな職種の方との交流を言っているので、「少し上の先輩」や「同期レベル」の師匠は自己の気持ち次第だと思います。そういう意味では、外部の異業種交流会などに参加して接触の機会を持つ事が重要になります。私は、中小企業家同友会の他に商工会議所「経営サロン」の世話役をしていますので、いろんな方との交流で学びの機会を得ています。

4. 「学び」⇒「ルール化」⇒「まねる」⇒「コツ」

「3人の師匠」と「7人の友達」を書いて来ました。右掲は縦軸が年齢差、横軸が日常性(社内・外)を表しています。10才以上の先輩は、非常に重要な存在ですが、誰もが持てるとは限らないと思います。それよりも異業種という横の広がりの方が大切だと思います。経営者ならば、儲かっていたら自ずから業者が近寄って来ますので情報源となりますが、師匠と呼べる業者は稀有だと思います。



しかし、「うまい事やるなあ！」と感心する業者は数多くいます。この感心した事から学ぶ事が重要ですが、ルール化できるか否かに係るように思います。ただ感心するだけでは金を払うだけなのです。その感心をそのまま社員に押し付けるのでは無意味であります。まず、感心を分析してルール化を行い、その上で、自分で真似てみる事で本当の意味で「腑に落ちる」という状態なので、これを「コツ」を得た状態と考えています。自分なりの体験から得た「コツ」は、社員に伝えるにも自分の体験談で話せるので相手も受け入れやすいのです。この受入があって、さらに、支援してこそ自分の「感心」した事が部下に展開しないのです。

「師匠」と「友達」、そして、「横展開」という事を考えました。深い感動は一生忘れないし、部下をも動かす大きなパワーがあります。ぜひ、実体験して深い感動を経験して頂きたいと思います。