

「素直プラス発想勉強好き」

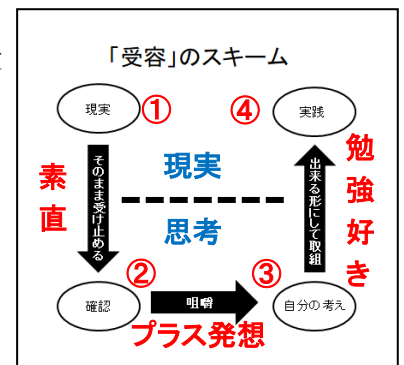
1. 忠告に素直になれる

右掲は、故船井幸雄先生のイラストですが、先生の格言に「素直プラス発想勉強好き」があります。成功する経営者に共通する特質だそうです。私も経営コンサルタントとして25年経験して数多くの経営者とお会いしましたが、確かに実感しています。



例えば、他人の話を聞いて即座に取り入れる方です。私のサラリーマン時代の恩ある故福井社長は、「トヨタ冬の時代」と言われた時に、待望したアリストという3ナンバー高級車がトヨタには奇抜過ぎてセルシオのように行かなかったのです。この時、幹部会議を招集して「トヨタ冬の時代だが、皆の意見を聞きたい」と話されたものですから出席者の営業所長たちは売れない理由を次々と述べるばかりで、非営業の管理職になっても同じなのです。私の番になり、「アリストが売れないと嘆いてもクルマを作る訳ではないのだから、好きになるしかない」と発言したのです。この発言に間髪入れずに「分かった、俺が乗る」と言って空気を換えたのです。勿論、営業関係者は慌てて弁解して試乗車を3台作って、まず社員から高級車を体感することにしたのです。お陰で、オート店で全国ランキング10位くらいでしたが、3倍以上販売するトップの東京オートの3倍以上売る実績を残したのです。これをトヨタは横展開して試乗車作戦を展開したという事があったのです。

この事からも成功する経営者は自分に耳が痛いことにも素直に受け入れて、それをプラス発想して実践に移せる能力を持っておられる事が分かります。耳が痛くなる忠告に素直になれる事が第一歩です。右掲は、平成6年に船井総研客員経営コンサルタント養成学校で私たちに指導して下さった宮内先生がおっしゃっていた「受容」のスキームです。重要なポイントは、まず受け止めて例えば、「棚野君の意見はこうだね」と傾聴する事から始まるのです。ところが、多くの方は、自分の耳に痛いことには拒否反応を起こして「俺は違う」と違う事ばかりに意識が行くのです。その結果、①⇒②へ進まないのです。この状態の方は「しゃない」とつぶやき渋々その場凌ぎで同意はするのですが、殆どは③や④と進まず「聞いただけ」に留まるのです。



2. 「プラス発想」がキー

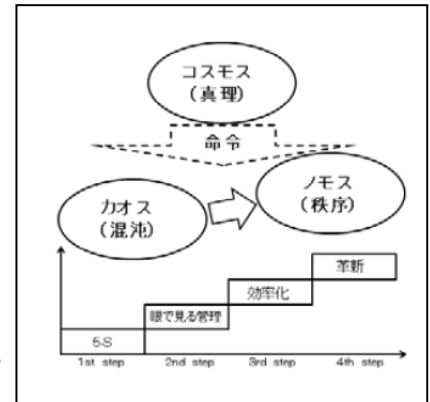
「受容のスキーム」の②⇒③は「プラス発想」なのです。例えば、物事を手掛けたとすれば、失敗とまで行かずともうまく展開しない事が多いのですが、その状況を①⇒②で素直に受け止めて、その真因を突き詰める事ができれば②⇒③へ発想を転換して、その転換した発想を元に手掛けられることから順に実践して行く③⇒④へ進める事ができるのです。つまり、「思考」⇒「現実」へ落とし込めるのです。これを「勉強好き」と故船井先生はおっしゃっていたのです。

ところが、この「勉強好き」だけを取り上げて故船井先生のセミナーに参加することが唯一の実践という方が結構おられたのです。宮内先生は「感性」は金で買えるし磨くことが可能だが、「感度」は「感性」を実践する事であり、実践しない「感性」は邪魔なだけだとおっしゃっていました。一般に「現場で実践できない知識や理論は無駄」と言いますが、「知識」や「理論」はベースとして重要だが、それを「立場」として現実と対峙するのではなく、「事実」を見極めて「真因」をつかみ「対策」を練り実践する事が重要なのです。

「プラス発想」が出来ない方は「できない理由」を探すという特性があります。その多くは「未知(未体験)」が原因なのです。私も70才になってICTのLINEやZOOMにもチャレンジしていますが、未体験なので自分だけでは着手できないので三男に設定してもらって操作法を教えてもらっています。これを「面白い」と感じれるか否かで大きく分かれるのです。いわゆる「デバイド」なのです。ICTデバイドになったら個人でも企業でも時代について行けなくなります。コンピュータは昔は労働力を奪うという時代がありましたが、今は誰もが使う道具になっているようにICTは社会インフラとして普及すると思います。

3. 「連続3回」==>「勉強好き」

多くの方が「素直プラス発想勉強好き」を実践できない原因の一つが、いきなり大きな成果を求めるという事なのです。「おいしい話」というのが口癖です。つまり、「楽しんで結果を得たい」という深層心理が働いて「努力」を避けるのです。右掲は689号で「改善」の構図を描いたものです。描きたい究極の姿は「コスモス」(真理)ですが、それに向かって「ノモス」(秩序)を描き現実の「カオス」(混沌)から徐々にルール化して実践を続けて高めて行くご紹介しています。

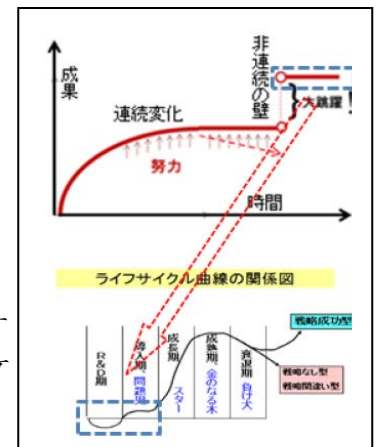


つまり、「耳の痛いこと」を受け止めて「あるべき姿」を描き一步步前進する事で形が固まるのです。故船井先生は「3回安定10回固定の原則」とおっしゃって、何事も連続3回が第一関門で、これを突破すると流れができて10回固定というシッカリした流儀(秩序)になるのです。この連続3回のコツは、1回目に大きな目標を掲げずに手掛かりとなる小さなことから手掛けるのです。これを3回繰り返せば、大抵の場合、「コツ」を掴む事が可能になるのです。「コツ」==>「喜び」となって勢いを増すのです。この「勢い」を注視したいのです。「喜び」は顔色に出るので、よく観察する事が大切です。

つまり、「勉強好き」は小さな事から始めてコツをつかみながら進化することなのです。前項でも書きましたが本や耳学で知識を得るだけではなく、それを「面白い」と思ってコツコツと実践する姿が真の「勉強好き」だと考えています。私は、「信念」=Σ(実績)と考えていますが、積み重ねた自信は強固なものになり「一生折れない自信」となるのです。何事にも向かっていける「やり方」x「信念」がポイントであり、「信念」=Σ(実績)なので実体験が物を言うのです。

4. 「創発進化」で発展

右掲は673号でご紹介している図です。今までの延長線上では鈍化するばかりなので、新しい事柄(非連続)にチャレンジする事をライフサイクル曲線と合わせて示しています。何事もR&D期や導入期という試行錯誤の期間を経て成長期を迎えるのです。そのR&D期や導入期を「3回安定」と表現して、成長期から成熟期へ向かうのが「10回固定」と故船井先生の格言から理解して実践指導しています。



私は、「儲かっているうちに」がキーワードと考えています。成熟期になってライバルとの競争が激化して儲けが薄くなり始めた時に、今までの蓄えを投資に回すようにしています。投資と言ってもSNSやICTがローコストになっているので「ポケット・マネー」と言って良いほどの少額で新しい事が始められるのです。この感覚ならば、R&D期や導入期に儲からない状況でもリターンに期待することなく進められるので「待てる」のです。この「待てる」が大きなキーワードです。

また、「待てる」状態だと現場に大きなプレッシャーをかける必要がないので、現場で実践する方も自由度が増して新しいコツを発見するようになってドンドン進化するのです。この「待てる」という余裕感がキープポイントなのです。多くの成功者が「諦めた時が失敗」と言っていますが、ハードルの高いことに最初から挑んでは余りにも壁が高い状況で跳ね返されるだけなので、ハードルを低くしてR&D的気分で小さな目標にチャレンジして、「イける、イける、また、イける」とい「イける³」の善循環の方が早道になるのです。

故船井先生の「素直プラス発想勉強好き」について考察しましたが、先生がシンプルに示す「連続3回」がキーになるのです。「待てる」という状況で図で示すように「非連続」なことへ着手して「連続3回」試行すると大抵の場合成果に結びつき「コツ」が浮かんでくるのです。その「コツ」を活かして横展開して組織の「脱マンネリ」を図るのです。「脱マンネリ」は永遠の課題ですが、キーは「非連続の壁」にチャレンジする事です。今までにない事に「3回安定10回固定の原則」でチャレンジして頂きたいと願います。