

「応用力」=F(成功体験数、総体験数)

1. 「なにも話さない」

右掲は、いつもお参りしている氏神様で配布されている毎月のお札で5月分です。井上靖さんの言葉を取り上げています。努力する人と怠ける人の長短を端的に表しています。この通りと頷きますが、井上さんはしゃべらない人を忘れていたと気づきました。そうなんです、話さないという方がいて、希望も不満も話さないのです。

しかし、一番懸念する事は「何も考えない」や「何も期待しない」という状態です。現実の世界では「3つの‘不’」(不足・不満・不便)を感じる筈なのですが、それすら感じない状況は人として異常な状況と思うのです。多くの方は仕事を通じて他人の役に立ち、その対価として収入を得て生活を維持しているのですが、この基本的な活動で一種の諦観し切った状態にいるのかも知れないと推測すると「諦観」の原因は何なのかと知りたくなります。

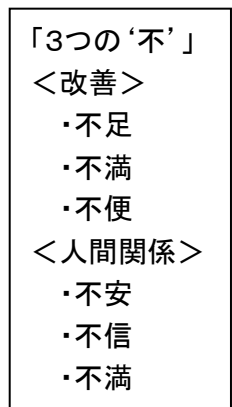
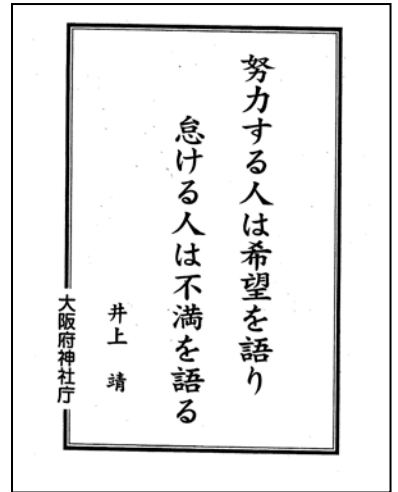
孫たちを観察していると常に欲しい物が現れて親を困らせていますが、私は、この「欲しい」という芽を摘んではいけないと考えています。もちろん、全てを叶えるのは教育上で問題を含んでいますが、「欲しい」を叶えてあげて自分の意思を実現させてあげる事で実現する喜びを経験させてあげたいのです。これを積極的不満と呼んでいます。拒否すると大声を挙げるほど不満度が大きいと考えると何度も粘り強く「欲しい」という積極性に繋がり、強い精神を育成する事にもつながると考えています。

仮に、先の諦観した人の生き立ちを積極的不満の芽を摘まれ続けて、親や祖父母に訴えなくなっていると考えると指導する方は手の打ちようがないのです。これを回避するには、入社後に積極的不満を訊くようにして、出来る事を一緒にチャレンジする事が大切です。例えば、「4S」(整理・整頓・清掃・清潔)を一緒になって行い、この活動から出て来る不満などを訊くようにするのです。結構、よい不満を言ってくれる事が多いので、まず歩みよって心が通じ合うようになり、その上で不満を訊くという手順をお勧めします。

2. 「3つの‘不’」

右掲は「3つの‘不’」を改善と人間関係に分けて表しています。今回は、改善の視点で考えます。まず、「不足」ですが、足りない状態がある時に「足りない」と訴えるか否かです。例えば、他社には〇〇があって、自社にそれが無いという場合、〇〇を自社にも手に入れたら声をあげるか否かです。積極的であれば、井上さんの尺度のように手に入れた時の希望を語るでしょうし、手にいれても何も自分から動こうとしない人は「〇〇が無いので出来ない」と不満をいうのです。営業の方で負けた理由をいう人はこのタイプです。勝ちたいと思う人は「〇〇があれば、こうできる」と前向きな解決策をいうのです。

前項で「4S」を一緒に行なうと書きましたが、まず「掃除」から始めると掃除道具に対する不足が出るか否か、そして、邪魔になる物に対して不満が出るか否か、さらに、手順による不便が出るか否かなどのチェック・ポイントがあります。つまり、掃除から始めると現実と向き合う事になり、自分の理想とのギャップをどのように表現するか否かです。言われた通りに黙々と掃除をする人には人材として多くは望めないと思います。将来の人材として育成するには、掃除を通して「整理・整頓」を体得させる事がポイントです。掃除をするには「動線」がスムーズである事が重要なので「邪魔」になる物を片付ける習慣を身に付けて、さらに、その要・不要を考えるようになったら「整理・整頓」が身に付くのです。頭だけの「整理・整頓」ではなく、体験から覚えた物は Do-How なのでいろんな場面で応用されるのです。



3. 「応用力」=F(成功体験数、総体験数)

前項までに井上靖さんの言葉から「3つの'不'」に発展しましたが、Do-Howが蓄積すると応用力が身に付くと展開しました。子供の成長に欲しい物を適度に与える事が大切だとも書きましたが、子供にも関心の幅があり、その幅の広さで性格も変わって来ます。一点に集中する子とジャンルが定まらない子と大別すると私は後者の方が良い経験を積むと考えています。何故なら「位相差」というちょっと見方を変えるとという幅が「応用力」の基本と考えるからです。私は、「応用力」=F(成功体験数、総体験数)と公式化していますが、「総体験数」-「成功体験数」=「失敗数」ですが、実は「失敗から学ぶ」事が重要なのです。従って、数多くの失敗が成長の糧にもなるので若いうちにいろんなチャレンジが重要なのです。

私の体験では、コンピュータ要員として採用されましたが、例えば、業界他社との会議に出席したり、会社の文書を作成したり、さらには、人事の応援で先輩社員として就職希望の学生に会社を紹介したりと幅広く経験させて頂きました。コンピュータの担当者としても開発がない時期に他社のソフト開発をして、例えば、メーカーの生産管理MRP展開や大手生保の異機種間通信接合のソフト開発、さらには、IBMがクレームになったパケット通信料問題を解決したりと自社では経験できない事にチャレンジしました。これらの経験は、自社のソフト開発にも役立ちましたし、メーカーや大手生保の取組方を取得して、以後の自社開発に役立ちました。つまり、経験があるから「応用」が出来たのです。

人は「自分の経験というフィルターを通して情報を理解する」と言いますが、経験がない事象は先入観が優先してしまい類似の経験を応用する「位相差」が出来なくなり「拒否」するのです。昔の笑い話ですが、コンピュータ会社のSEが「違算」という言葉が知らないで「出来ません」と答えたというのです。コンピュータの世界だけの経験なので、お客様の用語を誤解して答えた訳です。つまり、コンピュータという一点で優秀なのだが、それを実際に応用する世界の事が未体験なので飛び出た言葉だったのです。ホントに幅広い経験が必要と実感します。

4. 後期高齢者になって

「応用力」=F(成功体験数、総体験数)と公式化しましたが、私の場合、7月に72才になるので新しい体験が難しくなっています。例えば、スマホでもLINEで言うと日常的に必要なメッセージの交換は問題ないが、LINEにはいろんな機能があるが普段は使わないので興味を持っていないのです。若い人と交流するとその新しい機能を言われるとハタと困るのですが、幸いにも三男と一緒に仕事していますので手伝ってもらって解決している状況です。

お陰様で経験が活かされる仕事をしていますので元気なうちは「百歳現役」をスローガンにして頑張りたいと思っています。これから取り組むメール販促は過去の経験が活きる分野ですが、使用するソフトはデータを抽出する「ListA」とHTMLメールを発信する「配配メール」の2種です。いずれもASPで定額(サブスク)で利用できる物です。また、自社でも新しいHPを作って新規開拓のマーケティングを準備しています。どの企業でも「営業」という機能が重要なのですが、弊社は「形は心を動かす」の信念に基づいて「無人営業」を貫きたいと思っています。大げさに言えば、新卒で入った時に福井社長から「クルマが売れるコンピュータ」という始元(アルケー)から一貫して経験した事の集大成でもあります。

若い人のヘルプを頂きながら、新しい事へチャレンジして「応用力」=F(成功体験数、総体験数)を実践したいと思います。今までのルール化を再点検して「応用力」の源泉にしたいと思い古い資料を調べたりしています。「温故知新」と言いますが、自分の経験から新しい事にチャレンジできる事は非常に幸せな事と感謝の限りです。まだまだ、成功体験を増やしたいと意欲を燃やし続けたいと思います。

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