

「バカ道」のススメ

1. 「バカ道」: 考え込まない

右掲は、Facebookでお友達の島根県、松坂さんの記事を掲載しています(ご本人に了解済み)。記事にありますように、島根大学で学生さんに講義された報告になっています。私は、学生の反応にもある「バカ道のススメ」という言葉に惹かれました。普段から、「あれこれ考え出すと動けなくなるので、とりあえず、第一歩を踏み出せ」とお話しています。ホンマに考えると動けなくなってしまうのです。

一般的な話ですが、よく「考えてから行動せよ」と忠告するシーンに出くわします。この場合の「考える」は「調査・準備」の話なのです。確かに、行動に移すのは結構なことなのですが、いきなり、調査も準備もしないで、KKD(経験・勘・度胸)に任せて動く準備不足で、途中で引き戻ったり、立ち止まったりとムダを生じるケースがあるのです。これは、非常に大きな時間ロスになってしまいます。時間は2度と戻らない貴重な資源なので、ムダに使いたくないのは真理です。

国立大学の学生さんも松坂さんの講義を聞いて、頭でっかちな理論よりも、実践で鍛え抜かれた経営者の言葉として「バカ道のススメ」と表現された現場主義の考え方に共感を抱いたのだと推測します。「理論」、特に、教科書なんかで取り扱われているものでは、実際に、どのように現場で判断して実践する事が出来るのかという問題があるのです。現場では、正解という物はなく、「とりあえず」という軽い気持ちで実践した結果、生まれてくる「成果」(Do-How)が良否を決めるのです。

2. 「バカ道」: トコトン

そして、重要な事は「壁」にぶつかって跳ね返されても、何度もチャレンジする根性が必要なのです。私は、「〇〇バカ」と呼ばれるまで、アホ(無心)になってやれと話していますが、現実的には、頭がよくなった所為か先を読んでしまい早すぎる判断(慌て者の誤り)をしてしまう傾向が強くなっています。

「トコトン」という言葉が非常に重要です。その為には、そのチャレンジしている事に「無心」になれているかという点が重要なのです。「無心」=「夢中」=「楽しい」という風な展開なのです。堀場さんは「Enjoy & Fun」とおっしゃいますが、楽しくなければ仕事ではないと言えるのです。苦痛になってする仕事なんて悲劇的なのです。従って、「仕事」=「天職」という風な思い込みが重要ですが、この域に、なかなか、なれないのが現実です。

では、どのようにして「トコトン」を実践して「〇〇バカ」と呼ばれるまでやり続ける根性をつくるかが最重要な課題になります。確かに、就職という際に、「〇〇をしたい」と主張して採用される方もいらっしゃいますが、大多数は「営業」とか「製造」とか「事務」という大雑把なくりで就職しているの

昨夜は、島根大学教育学部で一日教授をさせていただきました。
「現代社会の課題探求」(総合演習)
講義テーマは、『職業選択～起業という選択肢～』

職業の選択肢の中に、「起業家」「経営者」という職業があって、その職業は、実はめっちゃめっちゃワクワクすることができる素晴らしいもんなんだってことを伝えました。

…
ざっくばらんな対話形式の90分間。楽しくてあっという間でした☆

受講票に授業の感想や意見をもらったのですが、なんと30人中6人が「起業してみたい！」って答えてくれました。

めっちゃめっちゃうれしい！！！！

さらに、思いがけず
「人を信じなきゃ何も始まらない」
「バカ道のススメ」
に対して反応した学生さんがたくさんいました。

「バカになります！」
「勇気がクイクイ湧いてきた！」
「はじめの一步を踏み出す勇気を持ちます！」
「僕も楽しい仕事がしたい！」
「私も地元の復興を目指してがんばります！」
「総合演習の講義の中で一番楽しくてワクワクしました！」
とか、素直で前向きな意見が満載☆

「今まで、リアルな経営者の方と関わる機会が無かったため、自分には関わりの無い職業だと考えていました。現時点で来春から経営者ではない職業に就くことになったが、その中で、自分が社会をより良くしていくために何が出来るか、どうなりたいか、しっかりビジョンをつかっていこうと思います。」
経営者という人種に初めて出会った学生もあり☆

「野津さんがされている事業は、日本の問題を逆に促進しているんじゃないか？」

真に「助ける」とは、今の日本だけに目を向けていて良いのでしょうか？
なんて、なかなかの鋭い切り口の意見もあって【すげえ～！！おもしろ～】って思いました。

可能性を山ほど持つ、彼ら若者。
うまく育てて行かねば！

今回は、僕が一番多くの気付きとワクワクをいただきました。

このような貴重な機会をいただいた、島根県中小企業家同友会、島根青年経営者

全国交流会実行委員長、(株)ポイント・アンド・ラインの原田守社長に心から御礼

申し上げます！！！！

が現実なのです。たまたま「〇〇」をしているという感じでは「トコトン」とは進まないものです。よく、「ライバルを持って」と言いますが、これとても長続きするモチベーションとするには十分ではないのです。やはり、「人の為、会社の為、国の為」という「大志」が根底になれば、長い人生を貫くには不十分なのです。「大志」⇒「トコトン」というスキームが根底には重要なのです。

3. 「バカ道」: 先義後利

このように、「大志」が重要なのですが、これがあっても「目先の利益」を追うと「大成」できないのです。やはり、自分が求める姿(理念)をしっかりと持って、ブレない軸を持っている必要があるのです。ともすれば、易きに流れる傾向があるのです。例えば、若い時は、大いにチャレンジして「失敗」の経験するのも非常に重要なのですが、最近の傾向では「ゆとり世代」とも言われるように、無難にこなしたいという小人的な傾向が蔓延っています。お客様との関係も同じなのです。失敗しない無難な接客法では、真のお客様(信者客)を得る機会は少なくなってしまうのです。

私は、「先義後利」だと教えています。少々、失敗して「赤字」を出しても「やり遂げる」というスルーな経験を積み重ねることで、自分も育つし、お客様からの「信用」も大きくなるという物なのです。会社にとって赤字でも、その赤字で会社が傾くという訳ではないのです。そんな大きな仕事は、若い人だけに任せる事自体間違っているのです。そういう場合は、然るべき人材をつけてガイドさせるべきなのです。「報連相」と言いますが、部下とのコミュニケーションが取れずに、部下が失敗した際に「俺は報告も相談も受けていなかった」というのでは、何をかいわんやという状態です。

しかし、若い人の失敗は最良の教材なのです。「ふりかえり」と言いますが、失敗こそ成功の要因を明確化してくれるものなのです。その「成功の要因」を掴まえて、長い時間をかけてでも克服すれば、必ず、「儲けさせる」人材に育つのです。この「ふりかえり」をフォローする必要があるのです。何かしら、時代にあった反省を引き出す筈なのです。その反省をバネに、再チャレンジすると失敗もなくなって「儲かる」仕事になっているのです。まさに、「先義後利」なのです。

4. 「バカ道」: 不退転

禅の世界に「不退転の志」という言葉があります。「退転」とは、自分の心に負けて道を変えてしまう事です。昔のお坊さんは、俗世から離れて修行するので、女性の存在は禁句だったのです。だから、現実的には「不退転」とは「女の誘惑に負けない」という志だったのです。この強い志が修行僧として身を清めて行くのです。

しかし、現実の社会では、「誘惑」は数多くあります。よく、他人の庭は青いと言いますが、よそが良く見えるものなのです。私にも経験があるのですが、サラリーマンも長い期間勤めていると、どうしても、自分の思わぬ事態に巻き込まれるのです。そんな時に、外部から「誘い」がかかるのです。この時に、乗るか乗らないかなのです。私は、乗ってしまい、結果、安定したサラリーマン生活から波乱万丈の独立独歩の経営コンサルタント業への転身となってしまったのです。

ただ、この転身は「望むところ」だったのです。船井総研の客員経営コンサルタントという資格を得て、独立起業して18年になります。まさに、「好きな事」=「仕事」という図式で「無心」になってやって来ました。「不退転」、これも「先義後利」で、「好き」やけど未体験のFaxを活用するマーケティングで「Faxちらし・3段活用マーケティング」というUSP(Unique Sales Proposition)を作った事が支柱になって、今日に至っています。一朝一夕では作れないのです。何度も、投資しては失敗した結果、今日の姿になっているのです。まさに、人生に対して「先義後利」だったのです。

【AMIニュースのバックログは<http://www.web-ami.com/siryo.h>になれます！】