

経営コンサルタントには士業を含めて数多くの方がいます。しかし、法人として社保に入り人を雇うという基本を貫いた方が少なく、個人事業の方が多いうのも事実です。ともかく、法人として28年間やって来て29年目に突入しました。 栩野

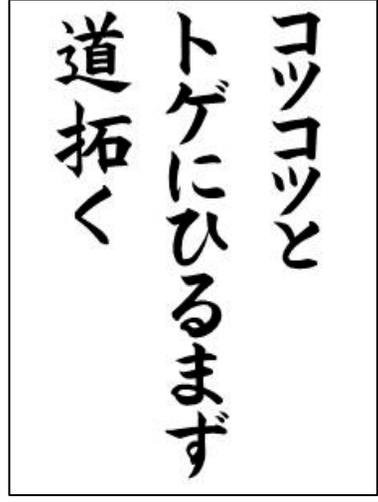
MMQCとは「もっと儲かる業務改善」で「業務改善は、人づくり、品質づくり」を実践する着実・前向き・具体的な活動です。

創業28年を迎えました。

右掲は前号でもご紹介した「独り言川柳」です。小さな会社が28年も経営できたという喜びが入ります。お陰様で基本的に「一筋」を貫いて来ましたが、その時折、浮き沈みを経験して微調整を繰り返して来ましたが、相田みつをさんは「歩んだ跡に道が出来る」と言っておられますが、ホンマに実感します。前、つまり、「茨道」を切り拓くので、先を展望して「希望」が見えれば痛みに耐えられますが、「希望」がないと前へ踏み出す事が出来ません。切り拓いた一步が「道」につながるのです。

「夢」と「希望」と言いますが、「夢」は長期的な願いで「希望」はそれに繋がるもの、つまり実現可能な事柄と言えます。実現可能は経験に基づき貫いてきた「道」にあります。経験の範囲内で創意工夫して一步步コツコツと進化する事がポイントであり、そのコツコツから創発的に進化すると考えています。創発を「意外性進化」と表現すると、実際に着手した結果から別の事が生まれるという現象となります。カンタンに言えば、「失敗から学ぶ」となります。つまり、「失敗」を分析して「こうすれば良かった」と反省して、あきらめずに再挑戦する精神的な粘りが重要になります。

28年前に創業したのですが、船井総研の客員経営コンサルタント養成学校で学んだ仲間は同期で約30人がいました。その中で、脱サラして起業したのは4名でしたが、現在、事業を続けているのは私一人になっています。小さな会社の生存率の低さを物語っていますが、原因は「あきらめ」です。「見切る」と言えばカッコよく響きますが、「失敗」に打ちひしがれたのです。背景には、いろんな事情があると思いますが、やり直しは負から



「夢」と「希望」を持ち続けよう！

再スタートなので厳しくなるのです。多くの方はサラリーマンに戻ったという事実が厳しさを物語っています。今も事業を続けている事はお客様に恵まれたという「幸運」に感謝するだけですが、途中の浮き沈みに翻弄されたが「大志」を曲げずに「夢」として持ち続けた結果とも思います。

「夢」と「希望」を持つと言いますが、眼前状況は茨道のようにトゲのある茨が生え繁っているので「切り拓く」という視点が重要です。つまり、目の前に現れる「希望」を失敗を重ねながら諦めずに試行錯誤を繰り返して一つずつ達成する事がポイントです。「茨」には「トゲ」があるのでホントに痛い目に合うのですが、打率が低くてもあせらずにコツコツと進めると成功した分だけ「道」につながるのです。「突破力」と言いますが、失敗の中にヒントが隠されているので反省してルール化する事が重要になります。ルール化には即対応できる事が多いので創意工夫をこらして再チャレンジする事がポイントです。個人的な経験では、競争相手への契約書にサインした状況から、毎日、日参して契約書を破棄を促して受注した経験があります。毎日、訪問するには精神的なエネルギーが必要ですが、毎日、課題をもらって、その回答を翌日提出するという作業で実践できたのです。相手も生身の方なので「情」が動いた訳です。

精神論で「情熱」を持つと言うのは簡単ですが、実際には幸之助翁がおっしゃる「あきらめた時が失敗」の言葉を噛みしめて「具体的」に再チャレンジを繰り返す事が重要です。その為には、相手の言い分を聞いて帰って検討する事がポイントになります。「着実、前向き、具体的」というスローガンは、この時にルール化したのですが、サラリーマン時代のOJT活動でも「着実、前向き、具体的」に指導しないと現場の方は動かなかった経験から出ています。

ワンポイント・アドバイス

「着実、前向き、具体的」は私のスローガンの一つです。精神論ではなく、具体的な実践が重要なのです。「あきらめる」方は負けた理由を滔々として理路整然に話されますが、その前にギャップを把握して突破するチャンスがあったと思うのです。チャンスを自己理由でやり過ぎただけではないかと思うのです。課題解決がポイントなので、課題が重要です。

