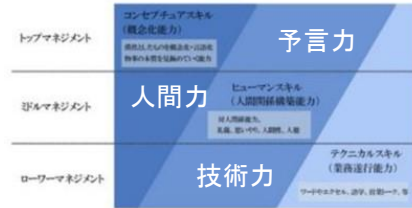


MMQCとは「もっと儲かる業務改善」で「業務改善は、人づくり、品質づくり」を実践する着実・前向き・具体的な活動です。

## 「ピーターの法則」

右上は有名な「ピーターの法則」です。「能力がある人も昇進する事で無能になる」というショッキングな法則です。例えば、外交上手の岸田さんは首相になって調整力ばかりで評判を下げています。右下の「3大スキル」と照合すると政治家としての評価(技術力)は支持率が高く当選回数も多い、外交という点では諸外国と交流して信頼を勝ち取る能力(会話力)も高いが、首相になってビジョンを示す能力(概念力)は前任の安倍さんと比較して劣りリーダーシップを發揮できずに人気急落しているのです。首相として「無能」というのは失礼かも知れないが、先送り型の答弁に終始している姿に失望しています。実際に身近なところでは現実的に名ばかりの課長さんが多く、万年課長というのも事実です。部下の方がいてもリーダーシップを發揮する訳でなく、ただ単に「課長」という役職を充てているという、悪く表現すると「社畜」型の存在とも言えるのです。

**ピーターの法則**  
**能力がある人も昇進する事で無能になる**



出典元:リベラルアーツガイド

かく言う私はサラリーマン時代に「無能」に陥ったと実感した事がありました。それはコンピュータの技術者として、コンピュータの発展とともにソフト開発を行い全社オンラインシステム構築した事やそのシステムを応用して現場改善のOJTチームを展開してリーダーシップを發揮できたが、中間管理職となって営業部門の幹部との会話力が欠如して、社内政治力が欠けて閑職に追いやられたのです。この時に「ピーターの法則」を知って、他部門との調整力の無さを痛感して、最終的には退職した経験があります。

## 「リスクリング」の時代

最近「リスクリング」の時代と言われて、何かの技術を身に付けて転職を促す風潮ですが、技術は最低限のスキルなので、現実に応用すると広く奥深いものがあるのでその環境ギャップへの適応力が大きな課題です。私自身は業務改善の経験を活かしてコンサルタントを志したので「リスクリング」で「船井総研の客員経営コンサルタント」の資格をとり、船井流で自分に欠けている会話能力を補うことにしたのです。船井流のコンサルティングは自分のスキルが武器で、私は'95年当時、企業なら100%普及しているFaxを活用する「Faxちらし・3段活用マーケティング」を商品化して起業しました。3段活用は先ずFax一斉同報でレスポンスを得て、さらに、コピーを使って現場で「これ、見てきましたか?」という簡単な切り出しで相手の関心度を探るのです。統計的にレスポンスの10倍は関心を持ったが行動を起こさなかった層がいると分かっているのです。「手順・ツール・トーク」をロープレで訓練して関心客を引き出し、効率的にクローズングするのです。

### ワンポイント・アドバイス

3大スキルの箇所で白抜き文字で「予言力」「人間力」「技術力」と書きました。船井先生は暗示力といって自分に言い聞かせることを教えて下さいました。まず、自分がその気になって「概念」に立ち向かうことがポイントです。今の時代、余程運が良い方でない限り外部から幸運はやって来ません。自分を信じて「道」を切り拓く事を忘れないようにしたいです。



DX時代で物事の進化スピードが加速しているため、長く現役を続けるには、何かの技術を取得して、今までと違った分野を切り拓くことが重要です。しかし、技術は基本ですが現場での応用は広くて深いものがあります。資格をとっただけでは、他者は認めてくれません。船井先生は「百匹目の猿」で極意を教えてくださいましたが、まず、シンパを一人つくり、その方が成果を出す事で集団の中に広まるのです。しかし、頑固の方もいるので100%はムリなのです。それでも、「80:20の法則」のように2割の方が成果を出すようになったら、業績の8割が改善されるのです。一挙には難しいですが、「予言者」の如く概念を示し会話を通して多くの方に浸透することが重要です。こんなスタイルで29年間も仕事をして来ました。