

Eボックス⑧

伊東久雄 著

(株)日本ブレインウェア
Function5出版部刊

強いリーダー塾

VOL.3

目次

その11	自分流で勝負する	2
その12	義を通す	4
その13	適材適所を見極める	6
その14	絶対能力	8
1	：インテリジェンシー	8
2	：運（勘）	8
3	：精神力	9
4	：人脈	9
その15	安易な方法に走らない	10

その11 自分流で勝負する

私は昔から常にマイペースで生きてきています。そういう意味では良くも悪くも自己中心的なのかも知れません。ただその分、他人を意識することも無ければ他人と比べて自分を評価するようなこともありません。したがって他人をライバル視することもないのです。

しかし、社会人になった頃から改めて思い知ったのですが、世の中には他人をライバル視する人って意外と多いんですね。

こちらは全く意識もしていないのに、妙なライバル心を顕にしてあらゆる手段で何かにつけて業務を妨害されたことは数多くありました。

特に起業後は、政治的、法的に圧力をかけられる、故意に罠にはめビジネスを潰されかけたこともありました。

それはさておき、他人にすぐライバル視する人を冷静に観察すると、他人に対して勝ちたい欲求が強いのに関わらず勝てないというジレンマを持っているように感じます。

そして彼らは何故勝てないのかも判りました、単刀直入に言う「ライバルと同じ武器とフィールドで戦おうとしている」からなのです。

逆に、私のように他人を意識しない人は、自分の最も得意とする方法と自分の能力の範囲で常にビジネスを考えます。

したがって、良く私は「ビジネスが下手だ」と言われます。しかし私的にはこれを言われる度に「全てが順調に上手く行っている」と思うのです。

一般的に見るとビジネスが下手、でもこれが私流のビジネス手法でもあるのです。本当に人が言うように下手だとしたら設立後22年間も連続黒字経営を達成し30年も企業を継続させてはいないでしょうからね。

他人と同じことはしない、自分の方法を確立しそれで結果が出せ社員も守れているのであれば何の問題も有りません。

私のように何もしていない前から他人から意識される人間が他人と同じ方法

でやれば、今よりもっとライバル視され、本当に力関係で潰される可能性が高いでしょう。表に出ることも無く目立つことは一切しないのもそういうことです。

そういう自分を理解して、自分に合ったリスク回避の方法を身につけているだけなのです。

どんな事でも自分の持ち味は自分が最もよく知らなければなりません。

常に勝てない人は、ただライバルに勝ちたい一心で視野が狭くなってしまっているのです。

そして結果的に、相手の得意とする武器とフィールドで勝負をしてしまうのではないのでしょうか？

その12 義を通す

論語にいう「仁・義・礼・智・信」、この中で私が最も心に留めている事項が「義」である。

「義」とは正義、恩義、大義などいろいろ有るのですが、論語に言う「義」とは「人としての正しい道」と説いています。

何故、私が「義」を重んじるかということ、「義」には「仁・義・礼・智・信」の全ての基本姿勢がそこに有ると思うからです。

「義あって初めて、仁も礼も智も信もある」というのが私の解釈なのです。

「人としての正しい道」、言葉では簡単ですが、これを行うは簡単では有りません。

例えば、私は良く知人に他の知人を紹介することが多いのですが、その際に知人同士が何らかの結果を求めて個別に会うこともあります。

この際に、その人の「義」を垣間見るのです。

私は紹介された人と会うときは必ず紹介してくれた人に連絡します。緊急的なことなら事後報告になることも在りますが、それを黙っていることは出来ません。

しかし、これを平気で出来る人が実に多いのです。

知人同士がビジネスを行おうとプライベートで会おうとそれは全く問題ないことです。しかし上手くいっている場合はそれでも見て見ぬ振りも出来ます。

問題は関係が拗れた時です。その状況で双方から初めて事実を聞かされても私として責任は取れませんし、仲介することも出来ません。厳しいようですが現実問題として私の責の範囲を超えているからに他ならないからです。

私が、紹介者に会うことも会った時の話も必ず報告するのはそういうことなのです。

その紹介者が居て初めてその人と関係が出来たのです。普通に考えても紹介者を外して上手く行くわけは無いのです。

紹介者は、互いを知っていて会わせています。つまり「シナリオライター」

なのです。

「シナリオライター」の居ない役者だけでいったい何が出来ると言うのでしょうか？

例え、役者がベテランであってもシナリオの無い互いのアドリブを繰り返しても纏まるものも纏まりませんよね。

どんな良い事を話していても、笑顔を振りまいていても、その人の「義」の度量を知ればその人の全てが判ります。

話や笑顔は幾らでもその場で作れます。しかし「義」の心は付け刃では作れません。

そして、私は「義」を通さない人には、自分から「義」を出すこともありません。

「義」はその人の器の広さ深さ（容量）、「仁」は形、「礼」は完成度、「智」は色模様、「信」はお墨付き。

私は、解りやすくそう例えています。

その13 適材適所を見極める

昔から良く言われる言葉で「社長の最大の仕事は人事」というのがあります。

リーダーにとって、組織を最大限に生かすには人事が最重要であり、そこには「適材適所」ということを一番に考える必要が有ります。

適材適所を考えるにあたり基本となるのが、対象の人の思考パターンです。つまりは個性とも言えます。

これは、「行動は思考をベースに出てくるもの」であるからです。

思考パターンは大きく分けて以下のようなカテゴリーに分けて考えれば良いかもしれません。

- ・思考パターンA＝プランニング人間。
- ・思考パターンB＝ソリューション人間。
- ・思考パターンC＝アクション人間。

経営や営業、開発等は職務内容であって思考パターンとは異なります。経営も営業も開発もどのレベルを求めるのかで上記の3つに分かれると思います。

プランニング人間は組織が何を行うかを調査、検討し企画（戦略策定）を行うことに長け、ソリューション人間はそれを実施する為に必要な要素を計算し問題点を解決することに長け、アクション人間は実際に実施するための技術など具体的な方策を練ることに長けています。

これらを数学的に説明すると。

- ・プランニング人間は「 $? + ? = ?$ 」を解ける人。
- ・ソリューション人間は「 $? + ? = 10$ 」を解ける人。
- ・アクション人間は「 $7 + 3 = ?$ 」を解ける人。

つまり、プランニング人間は自分で回答も方法も考え、ソリューション人間は回答を与えられた後その方法を模索し、アクション人間は実際の行動によって

回答を得る能力なのです。

思考パターンの違いはどれが優秀とか劣るとかではなく、どのように物事を捉えるかであり、自分の持って生れた思考で行える業務に従事できた人は会社も本人も幸せであるということなのです。

人事は、「業務に人を振り分ける」のではなく、「人に業務を振り分ける」という逆転の発想で行うと意外とスムーズにじっくりした物が出来ることと思います。

その14 絶対能力

近年、あらゆる業種でリーダーに「絶対能力」を求められる傾向が強くなってきています。

「絶対能力」とは基本的に身につけるべき能力であり、「**必要不可欠な能力**」と解釈しても間違いはありません。

昔の社長は実際に努力や根性で頑張ればある程度の成果も出せました。しかし現代においてはサービスの多様性、技術や環境の変化のスピードなど克服すべき要素が実に多いのです。

こういう時代においては「絶対能力」の差が結果に大きく反映されてしまいます。

生き残るには「絶対能力」を高めることが最低条件とも言えます。

では、「強い」リーダーにおける「絶対能力」とは何かですが、以下のようなものがあげられます。

1：インテリジェンシー

これは最も重要な項目です、「大学や大学院を出ています」とか「常にトップクラスでした」とかはどうでもよいことです。

学校の勉強が出来たかどうかのレベルはビジネスにははっきり言って無関係です。

「強い」リーダーにとって重要な「インテリジェンシー」とは儲かる仕組みや効率的な業務フローを如何に考えられるかの**思考の豊かさ**と**回転の速さ**です。

2：運（勘）

どんな世界でも「運」に見放されたら、絶対に勝てません。

ゲームでもそうです、どんな実力者でも「運」が無ければ絶対的に有利な状況でも勝てません。

「運」とは自分だけでなく、相手や環境によっても異なってきます。

結果的に「運」が良い、悪いとなるようであるが、よく考えると強運な人はやはり「肌で感じる何か」を確実に読み取っています。

ここで言う「運」とは、感覚から来る計算に似た直感的なもので、危険予知、未来予想なども一つの統計からの計算によってある程度の確度で知ることが可能であり、このような能力を指して言っています。

3：精神力

これは、「ビジネス成功者」に共通する重要項目です。

自分を信じ、仲間を信じ最後まで諦めない強靱な精神力に勝るものは有りません。

こればかりはどう鍛えてよいか、やはり多くの経験をするしかないでしょうか。

4：人脈

言い換えると、有効の人脈が多い人とは人間関係や情を常日頃から大切にしているのではないのでしょうか。

自分勝手や自己中心的言動は確実に仲間を減らし敵を作ります。

何時も、「自分が本当に困窮したとき無条件で本気で助けてくれる人が何人いるか」を考えるようにすれば、自己中心的な行動が減るのではないのでしょうか。

*

リーダーとは、下手すれば自分を信じて付いてきた者を路頭に迷わすことにもなるのです。心して自己ブラッシュアップを怠ってはならないのです。

自信が無ければ、リーダーは務めるべきではなく他の人に譲るべきで、これも責任の取り方というものです。

その15 安易な方法に走らない

経営者にはまだまだ逆風が吹き荒れていますね。何時まで耐えれば良いのでしょうか。

2012年の決算も出揃って一部の大手を除くと殆どが厳しい状況が浮き彫りにされました。こんな時代でも増益を成した企業も少なくないのです。

それらの勝ち組企業の内容を見ると、「決して厳しさを分かち合わない」という強い経営者の意志が感じられます。

企業も経営者や幹部の心の状況が表面に出てきます。企業とは法人、つまり「法の上の人」ですから人格が有るわけですね。

さて、「厳しさを分かち合わない」というのは何が言いたいのかとおいうと、それは**他者を頼らない**ということなのです。 だいたい苦しくなると人は安易に他者を頼ろうとします。例えば単純な思い付きでの業務提携や異業種交流などですね。

これらは悪いとは言いません、余裕有る状況であればある意味の刺激や本当のパートナーと出会えるチャンスもあります。

しかし、良く考えてみてください。状況が苦しいとき、こういうものに安易に飛びつく企業とはどういう企業なのかを。

そう、みんな苦しい状況を脱したい、つまり何か得るものが欲しい企業ばかりなのです。そして余裕ある企業はそういうところにエネルギーを費やさずに自社内での開発や改革に取り組むでしょう。

そういった赤字転落した状況が良くない企業同士が結びついて何かが良く変わるだろうか、私には大変疑問なのです。

そして私の経験では、このような企業同士のリンケージは更に双方の状況が悪化する可能性のほうが高いと言えます。その理由は簡単です、相互に自社利益を優先するからに他なりません。

もしも悪い状況で組むなら、相手は余裕有る元気な企業であるべきです。簡単には行きませんが、他者にはない武器を持っていればそう難しいことでは有り

ません。

そして、本当にすばやく状況打破する企業は、こういうときこそ単独での企業改革を行える強い経営者が居る企業なのです。

悪い状況の企業同士がどのような形であれ、組んでも良くて経営者の傷の舐めあい、慰め合いが関の山でしょう。

苦しいときほど孤独に耐える強い経営者精神が不可欠なのです。

経営者はどんなに状況が苦しくても他人の前で愚痴や弱音を言ったら終わりです。「武士は食わねど高楊枝」で心だけは余裕を持ちましょう。

そして、安易な方法に走らない冷静さを持ち続けることです。