

「一流になりなさい。それには、一流だと思ひ込むことだ」という本からです
いまの自分を客観的に見る。すべて力相応でいい。

「無理はいけないよ。いまの君の力相応の仕事をしてくれればいいのだからね。それで十分じゃないか」
力がついたら錯覚すると、人はつい無理をしたくなります。無理とは、地に足が着いていない状態。自分の力を過信した状態です。

過信は、自分の視野を狭め、視野狭窄はときとして事故を招きます。そのクレームは、くるべくしてきたものでした。

一言でいえば、無理なスケジュールで組み込んだプロジェクトでした。内容は乏しくなり、論理も体系的でなく、自分で書いた答えに確固たる自信がもてない。その結果です。「客観的に自分をみるときを、意識的につくるんだよ。自分を、自分の眼で客観視する。検証するんだ」船井先生は、社長室に私を呼んで笑顔で語るのです。入社二年目の初クレームは、結構こたえていました。「原因が自分でわかっている人間を叱っても仕方がない。次にどうすればいいかを、二人で確認したらよい

“上司という立場にはじめて立ったとき、船井先生に言われた言葉です。まさにそのとき、先生はそんなスタンスで、私に語りかけてくれていました。少しの不安を感じたとき、客観的に自分を振り返ればいい。あるべき自分と、いまの自分のギャップを思う。それだけでいいのだよ、と静かに語りかけてくれる先生に、申し訳ないとの気持ちが湧いてきます。「私もね、昔は、『潰しの船井』なんていわれたよ。あいつに頼むと潰れるなんてね。君は優秀だよ。私とは及びもつかないほどだ」後年、意思決定の基準として、船井先生がよく語ってくれたことがあります。

自信のもてないこと、確信のないこと、世のため人のためにならないこと、責任のとれないこと。これらは、やってはいけないし、させてもいけない。失敗のなかで、私は船井先生の基準を学んできたように思います。しかし、単に主観だけで物事を進めようとする、そんな判断基準に思いを馳せることもできなくなります。すると……。「力相応の判断ができなくなる。人間は力相応に生きるんだ。もちろんそのなかで、着実に力は伸びる。力相応の範囲は必ず広がる」力相応を一番に考え、トコロ、モノ、トキを発見することがマーケティングだと、セミナーで口にするようになっていたけれど……。自分で実践できていないと、気づかされました。

客観的に力相応一番になれる要素を見つける。成長の一番の要素です。GE (ゼネラル・エレクトリック) 社の前CEO (最高経営責任者)、ジャック・ウェルチは「選択と集中」をGEの戦略として掲げました。その結果、GEは驚異的な成長を遂げ復活し、ウェルチは名経営者との評価を残したのです。選択。一番もしくははせめて二番になれる狭い領域を発見する。集中。そこに経営資源を集中投入し利益率を高める。それが、ウェルチの選択と集中です。船井先生の「力相応一番主義」と同じ発想です。船井先生の理論は、わかりやすく平易ですが、常に未来的です。そして、民族とか業域を超えて普遍性をもっていると思わされます。「無理をすると、正しい道から外れてしまうことが多いんだよ。時に客観的にね」力相応に仕事を進めるなかで、間違いなく体力は上がっていきます。仕事の体力がつけば、技術の限界も高まるものです。「あせることはないんだ。一つひとつこなしていけば、力はあるからね。足下を大切にいなさいよ」いつの間にか、夕暮れの気配が窓の外には漂っていました。はじめて住む大阪。二年が経って、輝きだしたネオンが一つひとつ判読できる自分に、少し自信が生まれていました。

船井先生が意思決定の基準を何と言っていますか？

()