

「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  
マクロに大局をつかみ、ミクロに行動しなさい

上場を決意し、船井幸雄先生は現場コンサルティングから引いていく決心をしました。もちろん、誰にもその意志を話すことはありません。最高幹部には話をしたでしょう。しかし、大多数の社員には、船井先生の変化の意味が理解できませんでした。「マクロに大局をつかむこと。そして日々の行動はミクロに最善の方法論をもって行動してください」会議の度、同じ言葉を船井先生は繰り返します。先生が現場から離れて一年が経つころ、船井総研ははじめての苦境に瀕していました。創業以来初の、増収減益です。

私が入社して、三年目のことでした。「なぜかみんな、勝手なことを言いますし、元気がありません」久しぶりに、会長に報告のため、伊丹空港まで出かけて、懐かしい気持ちでゲートから出てくる会長の姿を見つけました。懐かしいといっても、五日前には会議で会ってはいました。やはり、企業の元気はトップの元気なのです。船井先生の元気な声が無性に聞きたかったのです。

最近みんなどうかな？そんな質問に、思いきって答えました。「どんなときも、マクロに全体を見てね、少しずつ確実に、ミクロに行動するんだよ。マクロに見れば、正しい道がわかる」

そのとき船井幸雄は、前人未踏の、経営コンサルタント会社の上場に一人挑んでいたのです。現場になかなか姿を現さない船井先生に、不満がではじめていました。いやそれは、不安だったのでしょう。常に先頭で率先していた先生が、突然表舞台から引きはじめたのですから。

不安は時を経ずして、不満へと変わります。本来なら、不安を静める役割の先輩たちが、会社への不満を口にし出しました。そんな不満は、見えない何かへの不信へと変わっていきました。

どんなときも、先輩は後輩へ愚痴を言ってはいけないものだ、そのとき学びました。先輩と呼ばれる人たちは、一段高い、マクロの立場から後輩に語らなければいけないのです。

1986 年の冬季研修会。少し憂鬱な気分で、三日間を過ごしました。翌年早々リーダーになる内示をもらっていましたが、元気がない会社に少しもの足りなさを感じてもいました。最終日の船井先生のまとめが始まる。その直前のことです。何かの資料が、一枚ずつ各自の手から手へと順におくられています。それを手にした人たちは、呆気にとられるようにその資料に見入っています。一体何なんだ……。やっとな手元にも回ってきたそれは、日本経済新聞大阪版の夕刊。その一面のコピーでした。そこには、船井幸雄先生の顔写真がありました。そして……。

たちまち涙で、その船井幸雄先生の顔が見えなくなりました。その記事には、思いもかけない見出しがついていたのです。「船井総研・大証取引所に上場へ」まるで予想もしませんでした。しかし、その一つの記事ですべて合点がいったのです。「そうか、そのためだったんだ。このことのために船井会長は一人で奮闘していたんだ」すべての不安も不信も、雲散霧消していました。壇上に上がった船井先生が、まぶしく見えました。それにしても、トップはなんと孤独なものでしょうか。それ以来、仲間に語るようになりました。「どんなときも、トップの応援団でいよう。不満があっても、マクロに判断して、トップを決して否定したり、批判しない自分たちでいよう」

それは、リーダーとして絶対に破ってはいけないことなのだ、と、船井先生の姿に教えられたのです。

リーダーとして絶対に破ってはいけないことは何ですか？

( )