

猿も木から落ち、 企業は成功体験に 固執すると落ちる

経営は「シンプル」と「知行合一」がベスト

中小企業診断士 大野実雄

岐阜商工会議所専門家研究会(ぎふ専研)

当研究会は岐阜商工会議所に登録している各専門家25名が研鑽を重ね、企業や事業支援の実践に役立てることを目的としています。
主な活動は、企業経営に関する法律、税務、財務、販売、事業承継、ITなどの事例を通して各専門分野からの意見や提言を行い、企業最適化を図ることです。

1 今年「申年」で、 成功体験を去る(捨てる)

顧客に新しいこと(商品やサービス)を提案・挑戦した結果大きな成果が得られると、それに挑戦した人や企業はその商品やサービスを守ろうとし、執着します。これが陳腐化の始まりです。自分が創ったものは「自分の子供」であり、思いが強く守りに入ってしまう。過去の成功を守る人(経営者や役員)が決定権を握る企業は、従来を否定する「新しいこと」に反対する。そうすることで市場や顧客のニーズの変化に気づかず時代

遅れ取り残され、顧客は離散する。要するに、改革者が次の改革を阻害する壁となる。過去の成功体験は固定観念に繋がっていく。木登りが得意な猿も「落ちる場所」や「受身」を誤ると二度と木に登れなくなる。過去の成功体験が活きるのは「過去」



2 戦略は 「戦いを略する」

無駄な戦いを止めることである。例えば価格競争や過剰サービス競争であろう。経営の基本は「入りを増し、出を制する」ことでありシンプルに捉えるほうが社員は分かりやすい。難解な経営用語を並べ複雑な経営理論を唱えられても人は行動に移


3 企業は教育機関でない (知行合一の勧め)

せない。とかく日本人のコトバは抽象語が多い。抽象語は相手により捉え方や理解度が異なり発信者の意図と違う結果になる恐れが多い。相手が直ぐに行動に移せる具体語が望ましい。午前は抽象語で9時30分が具体語である。収入(売上)を増やすにはどうすべきか、支出(コスト)を減らすにはどうあるべきかがシンプル経営となる。

4 行動すれば「ルール」は 現実になる

仕事に必要な知識は自分で学ぶか知っている先輩等に聞くべきである。知行合一とは「知ることとは行うことの始めであり、行うことは知ることの実成であって、それは一つの事である。知ることと行うことを分けて二つの問題としないことである」。すなわち、知っている、分かっているならやる。やるために知識がなかったら知識を習得する。報酬を得て仕事をする者にとっては当然である。

社員の中に「会社から教えてもらっていない」「上司から指導されていない」といった声も聞く。企業は学校ではないので



中小企業診断士・
社会保険労務士・販売士
大野実雄 氏

メーカー、コンサルティングファームを経て事務所開設。「変化には変化でしか対応できない」を企業支援の基本としている。著書に「売れるように売れば必ず売れる」「働き方・生き方こころの軸」などがある。

仕事に活かさない知識を得ても意味がなく、知識だけなら学者(学問、経営学)になる。日々の職場での仕事こそが「最高の学びの場」であることを認識する(料理のレシピを習っても作らないと意味がない)。本や研修からは知識しか得られず、知識を知恵に変換するには実行した経験である。企業の差とは「実行力」に尽きる。詳細な計画や目標を立てても実行し達成しないと「絵に描いた餅」となる。行動すれば理想(ゴール)は現実になる。

人・組織の最大の壁

