



中小企業の現場のリーダーシップ

5) 好き、得意を突き進む

株式会社アイパートナー 代表取締役 三村邦久

- ✓ 1) 人間力のリーダーシップ
- ✓ 2) 愛情で会社と社員を育てる
- ✓ 3) 変化、兆心にアンテナを張る
- ✓ 4) 危機を乗り越え人間力を磨く
- ✓ 5) 好き、得意を突き進む
- 6) 正心誠意、心を磨く

24時間・365日

中小企業のおヤジは、年中無休体制です。心身のバランスを維持するためのONとOFFはあっても、勤務時間内とか外とかの意識はありません。自身が出資者であり、自分のお金も会社のお金のような、公私の区分がつけにくい立場にあり、経営の是非が人生を大きく左右します。

自らが精一杯仕事をしなければ、会社を維持成長させることはできないので、寝ても覚めても仕事のことが頭から離れません。正月でもお盆でも同様です。そこには逃げる場のない経営者としての覚悟があります。

おヤジにとって仕事は人生の最も重要な要素の一つであり、いい仕事なくしていい人生はありえないのです。義務感でお金と時間に追われ、疲れていてはいい仕事できません。使命感と将来展望を持って、目標を追いかけていく積極的な姿勢なくして会社のリーダーは務まりません。

そして、人生の多くの時間を費やす仕事が辛く苦しいだけのものであれば不幸なことです。「苦中楽」といわれるように、仕事の中にいかに楽しみを見出すかの努力が欠かせません。

一生かけた遊び

拙著『愚直経営で勝つ!』に登場するある会社の行動指針は、「私たちにとって仕事とは、一生をかけて、いのちをかけて、心底熱中する遊び」と定義しています。社長が2歳の頃、仕事とは何だろうかと考えていたときに浮かんだそうです。「遊びというのは、ある程度まで極めてしまうと飽きるもの。ところが、仕事というのは奥が深い。一生かかっても極められるものじゃないし、飽きることはない。仕事も遊びも一緒だけれど、奥が深いのは仕事である」。仕事は義務感ではなく一生懸命取り組む「遊び」だと考えれば、情熱が湧いてくる。「必死にやるほど底なしに楽しくなる」ということを社員に伝えたいといいます。仕事を遊びと考え、理屈抜きで楽しさの大切さを説きます。

日常のビジネスの世界では売上や利益の数字が幅を利かせ、知識、理屈、論理が偏重される左脳型社会になっています。しかし、世の中の動きを感じ取り将来を予測するのは右脳の世界です。未知の世界に足を踏み入れ、不確実な世界から新しいものを生み出す創造性には遊び心も大切なのです。

特に中小企業の創業者はリスク

を引き受け、自分の意志で事業を興したわけですから、自己実現欲求を実践する人のお手本といえます。自分は何をしたいのか、どうあるべきなのか、を常に自問自答しています。そして夢の追求と経済性の両立を目指しているのです。

察しむが勝ち!

論語にこんな言葉があります。「これを知る者はこれを好む者に如かず、これを好む者はこれを楽しむ者に如かず」。その意味は、「よく知る人もそれを好む人には勝てない、好む人もそれを楽しむ人には勝てない」。つまり、知識の多さではなく、好きで楽しいことが、最強であるということです。

芸術でもスポーツでも、一流の人は人並みはずれた努力でその道を極めます。自分が好きで楽しいことに打ち込み、突き抜けていきます。その卓越性が人に感動を与え、周囲を動かす力になります。ビジネスの世界も同じでしょう。

経営で大事な戦略の要諦は競争優位。競争優位の源泉は人。人の優位性の源泉は、好きで楽しいこと。好きで楽しいことに没頭することは、人間の大きな幸せの要素でもあります。それは評価がどうか関係なく、やっていること自体が楽しいのであり、長時間労働



三村邦久(みむらくにひさ) 社長参謀 www.i-partner.co.jp ▶座右の銘「収穫を問う莫かれ、但だ耕耘を問え」1961年兵庫県生まれ。酒米の王様「山田錦」を育てる父親の愚直な働き方を見て育つ。神戸商科大学(現兵庫県立大学)卒業後、電子部品メーカーに就職。27歳で中小企業診断士資格を取得、経営コンサルタントに転身。中小・中堅企業に対し、業務のIT化、経営管理、評価賃金などの経営システムを構築し、組織運営の円滑化に貢献する。経営の継承、新規事業立上げにも携わり、社長の「夢と悩み」を共有し、会社と人の天性を解きほぐせることをモットーとしている。著書「愚直経営で勝つ! 経営者9人のチャレンジストーリー」(PHP研究所)



も苦にならないフロー状況になることです。

知的労働の時代に生産性を決めるのは、時間ではなく思考の質であり、寝食忘れて好きなことに集中し没頭することです。その結果、成果を出して評価が上がり、人並み以上の報酬を得る。好きなことをして稼ぐ、こんな幸せなことはありません。

何が好きで楽しいかは人それぞれでしょうが、理屈抜きに好き、好奇心がくすぐられる。さらに、人より上手にできる能力がある。自信があり優越感が持てて、良い結果が得られる。つまり自分の持ち味が発揮でき、苦勞にも耐えられる土俵で勝負することでしょう。ここにこれからの働き方の理想の姿が見えてくるのではないのでしょうか。

持ち味を活かしてプロ化する

中小企業の基本戦略は、高い専門性で社会に存在価値を示すことです。つまり没頭して専門性を極め、その道のプロフェッショナルになることで生き残りをかけます。正しくニッチ戦略であり、会社自体をプロフェッショナル化するという考え方です。

プロフェッショナルとは、得意領域を見極め、そこに全身全霊で取り組む。自ら発憤し、将来を見越し必要な知識や能力を磨く。専門領域を深掘りして、「ドラえも

ん」のように知恵の引き出しをつくる。そして、他の人には見えないところも見通せる鑑識眼を身につける。さらに、偽りのない誠実さを当たり前のこととし、信頼を積み上げる。そうして自分の価値を自覚し、自信と誇りが持てるようになっていく。年取が云々という金銭的満足ではなく、極める楽しさ、働く喜びを感じる。これこそ、成熟した大人の働き方といえるでしょう。ここには定年などありません。

大企業なら事業は総合的でも、1人ひとりの仕事は高度に専門化しているでしょう。どんな仕事でもその道を極める楽しさがあるはずです。技術のプロ、営業のプロ、生産のプロ、教育のプロ、マネジメントのプロなど、会社は多能なプロフェッショナルの集合体です。そして会社とは、自由意志と高い専門性を持つ自立した人が自分の仕事に誇りを持ち、互いに尊敬し合える組織体であるべきなのです。

立派で尊敬できる人とは

中小企業のオヤジの人生は、大きなリスクと向き合う波瀾万丈のものなので、あまり賢い生き方とはいえないかもしれません。今の世の中は、知識や賢さを求め、効率・要領を重視したノウハウものが流行っています。しかし、小賢しいテクニックだけでは何ともならないこともあります。

いい仕事・いい人生には、長期的視点で本質を突き詰める愚直さが必要です。「愚直」とは愚かなほど真っ直ぐ、正直ばかりで臨機応変な行動がとれないということです。一方、「愚か」の反意語は「賢い」であり、物事の判断が適切にできるということです。リスクを冒してチャレンジするより、安定したレールに乗っかる。失敗して批評されるより、批評する立場に回る。そんな時代だからこそ、愚かで真っ直ぐということが大切だと思います。

愚直とは明確な軸があってブレない、途中で投げ出したり逃げたりしない、一貫性がある信頼性が高い。手間を惜しまずコツコツとプロセスに手抜きがない、見えないことも大切にする。常識や周囲の意見に惑わされない。そして、成功するまで諦めない。そんなオヤジの働き方に、学ぶべき点があるのではないのでしょうか。

労働時間と責任の重さを考えれば、経済的には釣り合いがとれず、リーダーとは割に合わない仕事です。そもそも、リーダーは自分の利益より他人の幸せを優先するという、金銭の尺度で測ることのできない価値があります。事業の成長、社員の成長、皆が笑顔になるのがオヤジの最大の楽しみなのです。立派なオヤジは損得を超越しているからこそ、格好よく尊敬される存在なのです。