

先月に続き、セミナーからの話です。ある講師が、最近の若い人は「自分さがし」をする傾向が強いが、それよりも前に「手本探し」をするのが良いのではないかとあってありました。昔は、周りに尊敬できる生き方をされた親族や先輩、同郷の人々などの記憶が多くあり、それを目標することも多かったようです。最近は具体的な夢や目標、モデルとなる生き方などは持たないひとが多数です。それには教育の問題も関連しているようです。しかし、歴史上の人物を含めてよく探せば手本に成る「偉人」は必ず見つかるはず。目標を設定することは大切なことです。あるセミナーでは、毎回開始後、「今日の終了時にどのようになりたいですか？」の答えを紙に書かせます。その理由は、具体的な目標を持たせることによって真剣に学ぶようになる（吸収が多い）からだそうです。

会社の経営でも同様です。ところが真面目で努力家の中小零細企業の経営者は独自の道を模索して袋小路に入る場合が多いようです。あるセミナーで講師は、その業界（あるいは伸ばしたい分野）のナンバーワンを研究して、出来ることを一つでも多く実行することだと言ってありました。創業者一代で大きくなった日本の企業は、ほとんどモデルとなった会社を見つけることが出来るそうです（本当にモデルとしたかどうかは誰にも分かりませんが）。特に諸外国の例で、まだ誰もやっていないことなら大きなチャンス。また本家が、自社の領域になく進出の噂もないなら、それもチャンスです。学生のカンニングは禁止手だが、ビジネスでは特許や商標など法律で保護されているものを除いては真似たもの勝ちです。ダスキンの代理店で最近研修や教育分野に進出している(株)武蔵野の代表取締役社長である 小山昇氏も良いことはどんどん真似しなさいと言ってあります。また(株)武蔵野では会社のルールを守らせるための仕組みが巧み。たとえば、社長でも会議に遅れると罰金だそうです。また遠方の営業会議の帰りに、みんなは特急なのに、一部の成績の悪い社員は財布を預け、各駅停車の切符を渡されたとか。このように、個性的でどうかと思われる点もありますが、事業をつぶさないためには徹底した行動を進めるため必要なことなのでしょう。経営計画ですら、良い会社のものを参考とし、自社が出来ないところは削ってつくるのが早いと説いてあります。自社では、手帳サイズの経営計画書パートアルバイトをふくめ全員支給。社員に渡しても自主的に読まないはずだから、読む日付をいれ朝礼で強制的に読ませる。計画にある目標に達成しないと部署の賞与にも影響あり。使用済みの過年度分は強制回収するとのこと。また、新著の『経営の心得』（大和書房1500円+税）も経営の参考になります。ほか、ラジオNIKKEIの番組で『小山昇の実践経営塾』があります。私は最近知ってポッドキャストで聞いています。

社員研修向け動画配信セミナー『週刊モチアップシアター』が今月(11月)より始まっています（[モチアップシアター]で検索。または www.cowtv.jp）。地場や九州を中心とした150社を超える成功社長のインタビューを再編集したもの。毎週1回10分の動画として月4回配信。各社3名（パソコン3台分）で月額3450円。メリットは、社長と社員が共に学べるので会社の一体感につながる。毎週テーマを絞った複数の社長のエピソードが聞けるなど すぐに使えるアイデア満載である。コメントすれば他人のコメントも見られるので異業種や他地域と交流出来るなどです。視聴サンプルもありますから ぜひサイトを訪れてみて下さい。