

前月の「面積迷路」の問題ですが、職員の1人は二次方程式を使って簡単に解けるとの報告をしてきました。本来の趣旨からすればルール違反になると思いますが、このように理屈が分かる人にとっては簡単なのです。これは、事業経営も同様で、世の中の仕組や人の行動の変化が分かる人にとっては、他の人に比べるとかなり有利に進めることができます。ですが、だれも経験したことのないことは、リーダーのすぐれた直感によることも必要です。そして、色々試して決まっていくことも多いようです。以前、ハンバーガーのマクドナルドが大幅に値下げして利益を上げたことがありました。好意的な評論家は、理論的にその合理性を証明し賞賛さえしました。ところが、同業者や競合者の追随等があり、利益が減少し、その後、値段を上げたり、再度下げたり、地域別価格にしたりなど定まっていません。パナソニックも最近、事業部制の復活を公表しています。長く続いた事業部制は創業者の思考が強く反映されていたもので、21世紀のグローバルな時代には変える必要があり、合理性から見ると重複する無駄な部分が多いため廃止となったと聞いていたのですが、また復活させるそうです。それで、業績も回復するのでしょうか。様々な改革の一環として行われるものと思いますが、会社運営の根幹に係わる重要な事項は減多に変えるべきではないと思います。先月の成功の要件の22でふれましたが、色々試してみて良いことには手を付けず、いじらない方が良い問題に手を入れ失敗する経営者も時々います。しかし、それよりもっと多いのは、業界の常識だとか過去の経験とかを言い訳に、大した努力をしないで、景気や政治のせいにする経営者です。今までと異なることを行えば、必ずリスクが生じます、しかし、成功は失敗の中から生まれてくるものです。だから、チャレンジ精神がなくなったならば、経営者としては失格だと思います。たとえ過去に大きな業績を上げていたとしても、早く引退し、意欲のある者に譲るべきです。そうしたほうが会社は成長することでしょう。

---

## 成功の要件24

(前回の続き)

### 23.真似るのが上手。しかし、必ず、プラスアルファがある。

全く新しいことを生み出すことは大変難しいものです。しかし、真似ることは、決意があれば比較的簡単にできます。特許など法律で守られているものを除いては、誰でも真似たもの勝ちです。特にサービス業などでは基本的にノウハウを秘密にすることは出来ません。複雑で気づかれないことも多いですが、研究努力をつづけている人には何となくわかるものです。そして、特に同業者からではなく他業種からのものの応用が役立ちます。まず、最初は真成る。ノウハウをマスターしたあと、自分の個性や特徴をより生かせるように改善・改良を加える。その積み重ねからやがてオリジナルが生まれます。

### 24.どんな苦境でも、良かったこと（Good）探しが出来る。

人は苦境に陥ると視野が狭くなり、心が落ち込み、さらに悪いことしか考えなくなります。だから、普段から良かったを探すことを習慣にしておく必要があります。目の前に起こった出来事は、本当はプラスでもマイナスでもなく、事実なのです。ただ、それを人は「良かった」と考えるか、「悪かった、ついていない、不幸、運がない」などと考えるかだけです。ことさら苦境を長く引きずる必要はありません。心を早めに切り替え、どんなに苦しい中でも希望の光を見いだせる人は必ず立ち直れます。