

悪いことを考えてはいけない！？ 経営者は起こりうる様々な事態を予想し、対策を考えておかななくてはならない。成長発展につながる準備対策が不十分だと、幸運なチャンスが到来しても競争相手においていいところを取られてしまう。市場が拡大している場合は出遅れを挽回出来るかもしれないが、縮小傾向では弱体につながる。うまくいっている同業者のやり方の後追いでは勝てない。中小零細企業では革新的な技術等で新しい商品・サービスを提供することは困難だろう。それよりは既存の商品サービスをお客の潜在する要望に応じて変化させたり付け加えるのが良いと思われる。直接聞いても本当のことを語ってくれない場合があり、お客の立場で不便や利益を考えてみる必要がある。会社が考える良い商品がお客様にとって欲しい商品とは限らない。また、社会的な価値観や好みの変化も商品の選考に影響を与えるので、世の中の様々な 人に関わる変化(今までと違う変わったこと)の情報等に関心を払う必要がある。それが自社の商品サービスとお客のニーズにズレが生じていく兆しとなるかもしれないからだ。多くの中小企業の経営者はやらない。だが、変化に鈍感であれば成功は難しい。

リスク対策においては更に出来ていないことが多い。自社(自分)の弱点はもちろん、競合の動向、規制や法律改正の動向、事故や災害に備えた準備、原材料の値段の推移、為替レート、景気の予想……様々有ります。対策があっても、アバウトで甘いことが多いようです。社長がリスクに真剣になっても、周囲からは、「滅多に起こらないし、今まで何とかなってきたから、起きたときで良いではないか」と言う声も上がったりします。予算が限られる中小零細企業では、リスク対策に回すお金や時間よりも通常の業務改善に力を入れて欲しいと現場は要求するかもしれません。さらに、「日本は言霊の国だから起こって欲しくない悪いことを言うと実現するかもしれません。」とオカルト的なことを言う幹部もいるかもしれません。これは無視して構いません。口に出して頻りに言うことは「暗示」となります。精神的に弱い人は、滅多に起こらないことでも意識することで心が不安でいっぱいになります。そうなるとう集中力が弱くなり、対応を誤ってトラブルを起こしやすくなるからそう言うのでしょう。大事なことは、トラブルや非常時には冷静で素早い対応が求められるということです。対策を考えていない場合、その場で考えて行動しなければなりません。興奮しパニック状態で正しい対応がスムーズに出来るはずありません。なんとか無事うまくいった場合の対応者はヒーローかもしれません。事前に想定されたことが起こり対策が決まっていれば、トラブルに冷静に対応が出来ます。したがって、対応がうまくいく場合が多く、被害損失も少ないと予想されます。また、想定と対応策を超えるような最悪の事態では、無理をせず諦めるなども可能となります。悪いことを考えてはいけないのではなく、悪いことが起こったときの対応策を考えていない(対応策が決まっていない)ことが問題なのです。「人事を尽くして天命を待つ」という言葉があります。ことがいつ起こる分からないが十分準備していれば、良い結果が生じる、あるいは悪いことを回避できるのです。もし言霊を信じるならば、意識して努力すれば達成出来るかもしれない目標や目的を繰り返し暗示するほうが賢明です。しかし、紙に書いても、カードを作って肌身離さず持ち歩いても、毎朝声を出して読み上げても、なかなか実現しないものです。だから、面倒な準備・対策を手抜きするため言霊を持ち出すのは間違いです。