

最後までやり続けると成功する!? 「途中で諦めるから成就できない」「成功するまでやり続ける強い覚悟がないと何事も うまくいかない」このような言葉を聞いたことがあるだろう。産業界においても、パナソニックの創業者の松下幸之助氏や京セラの稲盛和夫氏などの名経営者が こうした趣旨のことを述べてある。しかし、凡人が起死回生を願い、何かに取り憑かれたように ひとつの事に全資力を投じたとしても、結果は大抵うまく行かないと想像することは容易いだろう。何が違うのだろうか？

まず、事を成すための手順は、(1)発心(志を立てる、決断する(心にそう有って欲しいと思う(願望)ではなく、やると決めること))。次に(2)実行(実際に行動を起こす、やってみる、計画・設計図にしたがって具体的な作業を行う)。そして(3)継続(結果・成果が出る(解る)までやり続けること)。昔からこのように説明されることが多い。この一連の流れが途切れるとうまくいかないし、どれかが弱いと失敗する可能性が高くなる。もちろん順番は大事である。(1)の志(やること)が決まっていなくて取りあえずやれることから実行することは、行き先を決めずに旅行に出発したようなもので、トラブルが多く、同じようなところを何度も回って お金を使い果たし時間切れで終わりとなる。ただし、誰でも最初から「志(やること)」が 明確になっていないこともあると思う。その場合は 仮の志を立ててから(2)実行をする。そうしたことを続けているうちに 納得する志が見つければ、それに変えれば良い。志(やること)が明確で無ければ、ムダが多く本気度も下がるのは言うまでもない。

(1)発心(願望を明確にすること)は最初のステップです。欧米の成功哲学系の書籍では、やるべきことが明確になれば、情報や人、お金までが集まってくるようなことが書いてあります。人は意識すれば知りたい情報は目に付きやすくなるし、多くの人に繰り返し告知していれば知人等を通じて情報や協力者を紹介してもらえます。さらに熱意を持って人に接すれば、お金の援助をしてくれる人も現れるかもしれません。ところで成功哲学書の著者は元々行動力があつた方が多いようです。従って(1)発心の部分に中心に書かれているようなので、信者(読者)の中には(2)実行を軽視する人もいます。しかし、実行は 地道に創意工夫を行っていないと進化出来ません。マンネリ化した実行は、行う側受ける側双方に悪い影響を及ぼします。また、実行にはエネルギーが必要となります。頭の良い人々の中にはデスクワークは得意だが現場は苦手な人もいます。そして現場の人を見下す人もいます。以前流行った新しい「ビジネスモデル」を意識した経営も失敗したところの多くは、そのビジネスモデルそのものが間違っていたのでは無く、むしろ(2)実行に ビジネスモデル作成ほど注意を払わなかったため、すぐに陳腐化したり、飽きられたり、不具合に対応出来なかつたりしたためだと思われます。

各段階の達成人数の割合は(1)発心>(2)実行>(3)継続 の順番となります。志を持ってやり始めたけれども すぐに成果がでない場合も多いのです。エジソンの電球にばかり、伝染病の特効薬にばかりです。成功がおぼろげながら見えている(理論的には可能、先入観・社会常識が変われば受け容れられる、ボトルネックは革新技術であと少しで解消など)のに、もうだめだと諦めてしまう人が多いのです。特に頭の良い人に。数回やってみたがうまくいかない。だから出来ないと短絡的に考えてしまう。冒頭の言葉はそうしたことを戒め、継続を奨励するものです。だから、見えていないのに、ただ前から取りかかっているから続けるとは違います。これまで幾ら時間・労力・金額を投入しても見えないものは中止するべきです。冒頭の起死回生で見えていない、もしくは盲信で出来るまでやるのは 命取りです。余裕が無い時こそ慎重になるべきです。限られた範囲で努力すべきです。そして、ある程度儲かってから投資や開発に力を入れましょう。