



このレポートは、私・和仁が毎月のコンサルティング活動や日常生活を通して気づき、学ばせて頂いたことを書き留めたものです。
お気軽にご笑読頂ければ幸いです。

【今月の気づき】



『経営効率の追求は、お坊さんの修行にも通ずる。』

経営者は、どこで経営を学ぶのでしょうか？学校で習うことはほとんどないので、大抵は現場で試行錯誤しながら手にしていくのだと思います。そんな中、わたしの親しいあるドクターが、思いがけないアプローチで経営効率を追求されていて、ビックリしました。

わたしが知る多くのドクターは、医療はスペシャリストだが、数字は苦手。たとえば「仕入先の合見積りをしたほうが良いと知っていても、面倒だからやらない」方がほとんどです。医療に専念したほうが、トータルでメリットが大きければそれでよし、といったところです。ところがそのドクターは、違いました。

彼が自宅と医院を建築したときのこと。ふつうは設計士に丸投げか、少なくとも設計士に主導権をにぎられているもの。しかし彼は、図面にチェックを入れ、どうすればローコストに抑えられるかを分厚い資料を読みこんで勉強します。電球1つから何を使うかを費用対効果まで調べ上げ、設計士に提案し、ありえない小予算で建物をつくりあげたのです。

いったん建てたら、何十年と使い続けることを考えると、入り口で妥協はできないでしょう。また、日々の消耗品の仕入れにおいても、仕入業者をリストアップして、「何をどこで仕入れるともっともリーズナブルか」を考えます。それを、医療品質と両立してやっていることが驚きです。彼の目線は、まさに「儲けを出す社長のお金目線」そのものでした。それは具体的には、①時間軸を長くとらえ、②早くモトをとる発想です。

しかし日頃、経営を学んだこともなく、まったく商売っ気のないドクターが、なぜそこまで考えつき、そして実行できるのか？そのワケを尋ねたところ、意外な答えが返ってきました。彼は、かつて出家した経験があり、お坊さんの修行の中に「殺生」という発想があるのだとか。この「せっかくいただいたものは、1mmたりとも無駄にしてはならない」という「もったいない」という気持ちが、「使う以上は、120%モトをとる」という発想につながっていたのです。

それにしても、利益を追求する社長の目線が、お坊さんの修行に通じるとは、ビックリでした。ゴールに到達するための入り口は、思った以上にいろいろあると実感したお話でした。

【今の一冊から】

『人間は“非合理的な生き物”である前提で。』

> 歴史が、人間の欲望によって動くことを知ったわたしは、心理学に強い関心を抱くようになり
> ました。心理学の本を大量に読み、そこから「人間はいかに非合理的な行動をする生
> き物であるか」ということを感じたものです。

>

> 合理的な判断ができれば、王朝や帝国が衰退するはずがありません。欲に目がくらんだり、
> おごり高ぶったりすることで、目の前に起きている現実を冷静に判断できなくなり、自滅
> の道へ歩を進めてしまうことが多いのです。

> 数千年に及ぶ有史以来の歴史の中で、そうした過ちが何度も繰り返されてきたのです。

（『経済予測脳で人生が変わる！』 中原圭介 著 ダイヤモンド社
P.80 より引用）

先日、ビジネスパーソンのキャリア・アップに関する本の仮原稿を数人に渡して感想を求めたときの話です。彼らから出てきた言葉は、共通していました。

「言っていることは正しいけど、重いよね」。

原稿を改めて読み返すと、たしかに正論がとうとうと書きつづられていました。

（う～ん、たしかにこれでは途中で読み疲れて、最後まで読んでもらえないなあ・・・）

わたしはコンサルタントという職業柄、「合理的な考え方」をするクセがあります。

それは経営相談の際に、複数の選択肢の中から、「長期的な目線で」「その周辺に及ぼす影響を予測して」ベストな結論を出そうと熟考を重ねるからです。

この「合理的な考え方」は、問題解決を必要とする場面では大切だし、役に立ちます。

ところが、本の執筆やセールスレターの文章作成においてはそうとも言えず、いつも頭を悩ませてしまいます。

それは、「読み手が共感を持って話の続きを読もう」という状態に導くのをすっ飛ばして、「こういうときは、こうするといい」と合理性ばかりを強調してしまうからです。

わたしは伝えたいことが強ければ強いほど、このようなことにおちいりがちです。

頭が熱くなって、「人は非合理的な面を持ちあわせている」という前提を見落としてしまっているのです。

「正しいことを言っているのに、なぜか理解してもらえない」「共感してもらえない」と悩んでいる人の話を聞くと、同じような状況になっているようです。

「合理性＝正論」「非合理性＝感情論」で、そもそも人間は非合理的な行動をする生き物だ、という前提に立つことを忘れないようにしたいものです。