

121わくわく新聞！

発行：ワン・トゥー・ワン 〒462-0844 名古屋市北区清水 3-4-18
コンサルティング TEL 052-916-7108 Mail 121con@mbr.nifty.com

平成30年6月号

ひとりごと

日大アメフトの問題は、決して他人事ではありません。日大のイメージは確実に悪くなっています。一番の問題は、トップの座にある人が逃げていることです。問題から逃げようとするれば、泥沼に入っていきます。あのタカタの社長がそうでした。家計学園も、財務省も同じです。

どうしてトップの人は逃げようとするのでしょうか。成功体験が大きいのかもしれません。また、これまで大きな失敗や挫折を味わったことがないのかもしれませんが、いずれにしても、組織のトップとしての覚悟が出来ていないのでしよう。トップは、「問題から逃げない」ということを心しておくことです。

そして、そんなトップは往々にして周りをイエスマンで固めたがります。結局、そのトップは「弱い人間」なのです。ですから、最後の最後で「弱さ」が表面に出ます。本当に強い人間は、その「弱さ」を知っています。日大のトップも自分の「弱さ」を認めればイメージが回復できるかもしれません。



今月の格言

善く問いを待つ者は、鐘を撞くが如し

中国周末時代の礼に関する記録書、礼記(らいき)にある言葉です。

この言葉は、教師と生徒の関係を語ったものですが、上司と部下と読み替えても良いです。立派な教師は生徒の良い質問を待っていて、生徒にとっては鐘のようなものだという意味です。つまり、生徒が小さく鐘をたたけば小さく鳴り、大きくたたけば大きく鳴るのが良い先生なのだと言っています。良い質問が出来る生徒にしろさいということでもあります。

確かに、仕事でも上司に良い質問をする部下は、成長が速いです。そのためには、上司が聞き上手になることも必要でしょう。勝海舟の「氷川清話」の中に、坂本龍馬が西郷隆盛のことを、小さくたたけば小さく響き、大きくたたけば大きく響く人物だと言っていることが書かれています。とはいえ、なかなかそんな人はいませんね。

ウメの事件簿：ヒステリー状態

渋谷の喫茶店で一人の女性と待ち合わせです。女性は、いつものように時間に遅れてやってきました。

「すみませーん、お待たせしました」満面笑みです。

「いつもお世話になっています」と私。

女性は「会社の業績はいかがですか？」「〇〇社長さんはお元気で？」とかなんとか、お愛想を並べます。私は、もごもごといい加減な返事でごまかします。

「ところで、今日はどんなお話？」

来たか！ 私は答えなくてはいけません。会社の話や業界の話をしばらくした後、意を決して切り出しました。「今月でコンサルタント契約を打ち切りたいのですが・・・」。

みるみる女性の顔つきがこわばっていきます。そう、女性は私が勤める会社の経営コンサルタントでした。「切ってこい！」という社長の命令です。

「何ですって！お宅の会社は何を考えているの！」

女性コンサルタントは激昂して、ヒステリー状態です。それから1時間以上、私は罵声を浴びせられることに。ここは耐えるしかありません。

本当にいやな役回りでした。

今月のトピック

講演「名古屋の都市計画と名古屋ブランド」

「名古屋の都市計画と名古屋ブランド」という話を聞きました。講師は都市計画の専門家、名古屋学院大学井澤知旦教授です。今の名古屋がどのように作られていったのか、その歴史と強みについて解説していただきました。

私は名古屋で生まれ育った人間ですが、実は名古屋の歴史について多くを知りません。知っているのは、織田信長、豊臣秀吉、徳川家康、加藤清正が出たといったこと位です。

ところが、井澤教授の話を知ると、名古屋もまんざらではない気がしてきました。名古屋は、都市計画に沿って出来た街ですが、最初に計画をしたのが徳川家康。いわゆる「清州越え」で、清州の街をそのまま全部移転しました。河川の整備によって、産業が発展していきます。江戸時代に出来上がった文化が今でも生きているそうです。明治以後も次世代の産業に投資を続け、大空襲にも負けず見事な都市計画で復興しました。地元のことをもっと知らなければ。



業界データ

プロ野球球団サービス満足度順位(2018年1月)

	スコア
1. 広島カープ	74.06
2. ソフトバンク	72.73
3. 横浜DeNA	67.34
4. 阪神タイガース	64.70
5. 楽天イーグルス	64.56
6. 日本ハム	64.49
7. 西武ライオンズ	63.39
8. ロッテマリーンズ	60.41
9. ヤクルトスワローズ	56.23
10. 読売ジャイアンツ	56.23

(調査：慶應義塾大学)

ビジネス理論あれこれ

ナレッジ・マネジメント

「知識経営」という意味で、1990年代の初頭に経営学者の野中郁次郎教授が提唱した経営理論です。

企業の個々人が持つ言葉や数字で表現しにくい技術やノウハウ(暗黙知)を、言葉や数式で表現できる知識(形式知)に変え、それを相互交換しあうことで、新たな創造を行う経営手法を言います。難そうですが、実際はそんなに難しいことではなく、朝礼、会議、日報を全員で情報共有する仕組みも、ナレッジ・マネジメントと言えます。ただし、紙ベースではなくデータベースで情報を共有蓄積することです。

例えば、「社内イントラネット」を導入すれば、全社員が社内文書や重要情報にアクセスできますし、営業ノウハウや技術もデータベース化することができます。顧客情報や営業活動情報も運用ソフトを使えば、情報共有が可能です。さらに、インターネットを通じてスマホやモバイル端末を使えば効率的になります。

人材の流動化により、個人の知識やノウハウが企業に蓄積できにくくなっている時代です。理論としてではなく、実際に必要とされている経営手法だと言えます。

お知らせ

6月17日(日) 13:30~16:00に、セミナー「環境整備で会社が大変身！」が開催されます。主催はミッシー環境経営事務所、後援は(一社)日本経営士会中部支部です。(株)そうじの力、小早社長の話が聞けます。ご興味のある方は、私までご連絡ください。

編集後記

日大アメフト部問題では、いろいろなことを考えさせられます。学校スポーツのあり方、スポーツ指導者育成法、体育会的体質の今後、日本版NCAA組織への期待、……。これを機会に、日本のスポーツ文化がさらに進歩して欲しいものです。(編集長：梅本泰則)