

「出る杭」

統計学に「正規分布」というモノがあって
例えば、受験生は模擬試験などを受けた結果から
偏差値を算出されて「実力」を推定される
という事は誰もが経験している。

この σ （標準偏差）は

- ・ 平均値を求める（全データの合計をデータ数で割る）
- ・ 偏差を求める（各データから平均値を引き、平均との差を算出）
- ・ 分散を求める（偏差を二乗して合計し、データ数で割る）
- ・ 平方根を取る（分散の平方根が標準偏差）

$$\text{数式： } \sigma = \sqrt{(1/n \sum (x_i - \bar{x})^2)}$$

で求めることが出来る。

例えば、製品の質量が平均 30g、標準偏差 2g の正規分布に従う場合、
28～32g の範囲に約 68%の製品が含まれる計算になり、
これが 1σ の性質を端的に表している。

難しい統計学を論じる心算ではなく、
マズローの欲求 5 段階説がよく知られているが、
正規分布で示すと

- 「生理的欲求」・・・ -2σ 以下で約 2.5%
- 「安全の欲求」・・・ $-1\sigma \sim -2\sigma$ の範囲で約 13.5%
- 「社会的欲求」・・・ $1\sigma \sim -1\sigma$ の範囲で約 68%
- 「承認欲求」・・・ $1\sigma \sim 2\sigma$ の範囲で約 13.5%
- 「自己実現の欲求」・・・ 2σ 以上で約 2.5%

という風に当てはまると言いたいのだ。

つまり、中小企業は少人数なので

- 「自己実現の欲求」を持つ人は、ほぼ皆無で
- 「承認欲求」の方々を育成することが課題になるのだ。

「承認欲求」の人は

「褒められたい」ので少なくとも「存在や行為」を認める

とモチベーションを高める事ができると言われており
一般に「褒めて育てる」という事になる。

私はトヨタ系販売店時代に経営企画を担当する際に
「もう、コンピュータは構わないから変わったことをやれ」
と言われたことがある。

つまり、自分の得意であるコンピュータという視点ではなく
視野を広げるとか視座を高める
という未体験な要求をされた。

ホンマに「ハタ」と困った。

しかし、ある時、トヨタのシステム担当者と話す機会があり
何をすれば良いか分からない状況を相談すると
「運」よく国内物流部が Jit 方式のモデル店を探している
と聞いたので、早速、社長に報告して「手紙」を出して頂き
新車物流改善のモデル店になることが出来た。

こうして「視野」が広がると
サービス部でも「サービス・イノベーション（S I）」が始まる
と分かり、S I の推進を経営企画室で行なうようにして
新車物流改善と同時並行で進めることができたのだ。

さらに、この2大プロジェクトを進めていると
IBMが「戦略情報システム構築」を提案してくれて
4つの視点で考えるBSC（バランス・スコア・カード）を学び
戦略目標を「高級車販売店になる」と
「視座」を高めることができた。

これは単に今までの「縁」から生まれた「運」であり、
たまたま「つき」があったという事だった。

多分、「経営企画」を拝命していなければ
コツコツとコンピュータを担当して過ごしてきたかも知れないが

「縁・運・つき」を実感した経験である。

よく「アリの眼、トリの眼、サカナの眼」と言うが、
多くの方々は「アリの眼」で黙々と働いており
一部の方は「トリの眼」を持って、全体の状況を把握しており
極一部の方が「サカナの眼」で時流を読んでいる
と置き換えることができる。

私の場合、コンピュータのリーダーだったから
少なくとも「トリの眼」を持っていたと思っている。

しかし、「視座」が高まり「自己実現」の世界に踏み込み
「出る杭は打たれる」の通り周囲から「浮いた」存在になり、
最終的には諸事情で「高給」を放棄して退職
となってしまった。

今から振り返ると同期の経理をしていた方は
黙々と働いて最後に役員になって退職していたので、
ある意味、「社会的欲求」でコツコツが功を奏した
と思っているが、
私の人生も波乱万丈だったが「楽しかった」のも事実で
どちらも「正解」だったと思っている。