

「七人の友達」

トヨタの改善チームから「七人の友達」を教えられた。

「ラインの10年先の姿は現場の班長に聞け」

という風土があって、
班長（30代？）クラスが他部署や他業界と交流して
位相体験をしている
と教わったのだ、

つまり、目の前のラインだけにならないように
意識的に視野を広げるように異業種との交流が盛んなのだ。

例えば、ラインの方々は機械や材料そしてソフトなどで
外部との接触があり、先進の情報と接しているので
これだけでも機械屋の方々や材料屋・ソフト屋
と知人が出来るのだ。

そう言えば、私の場合も
ソフト分野でIBM系と富士通系の2人の友人があり
異業種交流会でも建築関係に友人ができており
保険でも50年来の友人がいる
という現状だが、
20年程前に遡れば、
UOSでご一緒だった方や高校時代の友人などとも
交流しており
それこそ「七人の友達」だった。

では、「Why、七人の友達？」という事だが、
個人の能力には限りがあるので困った時に相談できる
という存在がいろんな業種にいる方が便利
ということが大きい、それだけではなく
もちろん、具体的な情報交換でなくても
彼らが持っている情報に接してヒントを頂くこともあるし
接しているだけで「元気」になる方もあるのだ。

友人という間ではないが I B M の担当者の方々から
いろんな事を教わったが、例えば、
他社のソフト開発する際に I B M の灰本所長から
「毎月、A 4 で 1 枚でも良いからレポートしなさい」
と教えて頂き、
これを実行したら社長との関係が上手く展開したり
今だったらお客様の銀行報告資料作成になったり
と具体的に役立っているのも事実だ。

関連会社にいた時に I B M 特約店事業で
I B M から「知識データベース」というバインダーを教えられ
このバインダー方式で書類を残す習慣を身につけた
という事も具体的な事実だ。

「七人の友達」から脱線になりそうだが、
いろんな業種の方々と交流することで学ぶことが多いのも事実
と痛感している。

今、77才になり事業を息子に引き継いでもらって
少し距離をおいて見るようになったと気づいている。

例えば、息子が「井の中の蛙」にならないように
中小企業家同友会の青年部会に加盟して同世代と交流しているが
いろんな業種の方と接して刺激を受けており
切磋琢磨の関係になっているのも
現実的な事実である。

私は中小企業家同友会に所属しているが
年齢的にも60代になってからだったので
私よりも随分若い方が多いという世代間ギャップがあり
例会報告を聞くのは楽しみだが
懇親会には体力的にも無理な状況なので余り参加しなかった
という状況だった。

その中でも「馬が合う」方と出会って、
いろんな相談事で助かっている。

コスパという概念で考える癖があるが
会合に参加すると結構費用がかかっているが
その費用以上なモノを頂いていると思っているので
息子の活動でも結構費用がかかっているが
必ず、それ以上の価値となって返ってくると信じている。

笑福亭鶴瓶さんは「縁・運・つき」の3拍子が必要だと言ったが
まず、出会わない限り「縁」が出来ないのだ。

積極的に参加して、多くの方と出会って
いろんな情報に接して、知識の幅を広げて欲しいし
その知識の中から自分のモノになる物があれば最幸と思っている。