

「改善の四人衆」

改善活動の格言に「改善の四人衆」がある。

- ・ トンでもない事を言い出す人
- ・ それをデキルとヒラメク人
- ・ そのヒラメキをトコトン実践する人
- ・ その実践を横展開する人

つまり、「改善」は現状に満足しては始まらないので
現状変革を考える人が必須なのだ。

その為には狭い世界（池の魚）で留まっていたはダメで
広い世界（川の魚）に目を向けることが大切なのだ。

異業種交流会や展示会などに出かけると
思わぬ発見をして、改善のヒントが生まれる
ということがあるのだ。

つまり、「そんなやり方（考え方）があるんや」と気づく事で
それを自分のモノにしようと始まるのだ。

勿論、そのモノを購入する人もあれば、
マネて自分のものにする人もいるが、
どちらも着手することが大切なのだ。

「できる！」と閃いた方法を
とりあえず「やってみる」という行動が大切なのだが、
そうはカンタンには行かないので
「着手小局」で出来ることから手をつけてコツをつかみ
そのコツを活かして「着眼大局」に向かってギャップを埋める
という努力が重要なのだ。

徐々に「成功体験」を積み重ねると
「限界効用逓減の法則」
のように3回目にはほぼ完成の域に達するのだ。

これを故船井先生は
「3回安定10回固定の原則」
とおっしゃったのだ。

つまり、完成の域に達した「Do-How」をルール化して
他の人たちに教える事が始まることがポイント。

このような展開が風土として定着する組織が
徐々大企業になって行くのだが、
これが多くの中小零細企業では意外に難しいのだ。

何故なら、多くは「受け身」のビジネス
「下請け」や「納入業」
という世界なのだ。

オリジナルな商品を持つには
「下請け」でも所有設備で自社製品をつくって世に問う
「納入業」なら圧倒的に商品在庫して一点突破する
というリスクにチャレンジする事から始まるのだ。

それには少しの資金的余裕が必要になるが
「借金枠」は企業の社会的信用なので、
ある程度「利息」を負担してでも金融機関と付き合う
というスタイルが必要になる。

つまり、自力の範囲内で Do-How を貯めれば、
ある程度の実績が出来るので、金融機関への交渉の材料になり
自らの「期待感」が「鏡の法則」となって
金融機関の融資となって「伴走支援」につながる
という流れになる。

今回は「改善の四人衆」をテーマにしているが、
多くの方々が異業種交流会や展示会に参加しているが
「売りたい」や「使いたい」
だけに終わらないことがポイントなのだ。

「ヒラメク」という事の殆どは外的な刺激から始まるので
異業種交流会や展示会に参加するのは第一歩だが
中には、2世や3世の方が「うさ晴らし」的に参加して
ムダな時間やお金を費やすだけという結果に終わり易いのだ。

つまり、時間や費用をムダにしない為には
「改善の四人衆」を心に持ち続けて
交流を通じて「何か」をアウトプットする意識が重要だ。

確かに、その場で交流のメリットを出せるモノではないが
ネガティブな意見を裏返してポジティブな行動力に変換する
というスタイルが大切であり、
どんな発言からでも自分のモノにできる
という信念を持って欲しいと思っている。