

飯島賢二の『恐縮ですが・・・一言コラム』

第 218 回 「実務家」と「理論家・評論家」の違い

2007.9.9

コンサルタントの若手の勉強会で、こんな話が出た。

「先生、私は実務的なコンサルタントになりたいのです。教科書的な理論ばかり話していると、実に虚しくなります。どうしたらいいのでしょうか？」

最近では書物に限らず、インターネットで色々な情報を得ることが出来る。ちょっと勉強したいと思えば、そこそこのことは何でも分かる時代となった。教科書ネタで講演してきた診断士・コンサルは、軽蔑されはするが、決して尊敬に値しないと言う事だろう。

教科書、つまり理論や評論を馬鹿にしているわけではない。教科書や勉強、理論と、実務は違うということ、理解しなければならない…ということである。

「理論」と「実務」の根本的な相違点は、何だろうか？

飯島流に言わせてもらえば、**勉強や理論には、「人」がいないということ、実務や実践はすべて「人」が対象だということである。そこには「感情」がある、つまり怒り、苦しみ、悩み、悲しみ、喜び、笑い、といった「人間」が対象になるということに尽きる。**

会社のすべての行為は、人間がやっていること、コンピュータはその判断のための道具でしかないこと、しっかり覚えておかなければならない。

勉強や、理論や、技術は、その方法論は書いてある、色々な考え方を示唆してくれる。でも、そこには「人」、人の情は、入っていない。基本的に無視しているはず、そうでなければ、理論にならないから。恐らく、その理論は常に正しいし、必然を示している。それを受けて、実際に実践することが「実務」だと思っている。

実務は、毎日毎日のことだ。機嫌のいい日も悪い日も、元気がある日もない日も、毎日毎日、生きている。つまり、企業は生き物である。それはすべて、「人間の行為であるから」の証となっている。だから、経営も、生き物なんだ！と言う事になる。

ここが勉強や理論と違い、一番難しいところである。その一番厄介なことを、毎日毎日実践していく世界が「実務」と言うことになる。理論家や評論家ではやっていけない理由は、ここにある。

中小企業診断士がやるセミナーも、うわべだけの理論や数字の羅列、薄っぺらい屁理屈や、人の悪口ばかり聞かされても、経営者は閉口するだけである。何故なら、経営者は実務家であるからに他ならない。

そう、**経営者は実務家でなければいけない。**生き物である経営を、こうすべき完璧な公式はない。たとえ同業種であろうと、同じ中小企業同士であったとしても、完全たる公式は存在しない。**公式は自分で作るものである。**一社一社、それぞれに構築していくものである。全てのベースは「人」である。人を愛し、信頼し、また人の心と格闘しながら辛抱強く実践する、このプロセスを、毎日繰り返し実行していくのが実務だと思っている。

冒頭の若手研究会、「下手に、実務型コンサルを目指さないほうがいい」という結論になったように記憶している。無難、無難なコンサルタント、それも一つの生き方かもしれない。でも本音言えば、結論は、「そんな簡単に実務が分かってたまるか!」、そんなひねくれ心もあった筈である。