

飯島賢二の『恐縮ですが...一言コラム』

第70回 「繰り返し訴える」 松下翁の名言より

今の頃、それぞれの経営者は、来年度の経営戦略や方針を作成し、周知徹底させようと、その準備に躍起になっている時期である。

小社でも浅学未熟ながら、年末に「IKG戦略フォーラム」と称して、次年度経営方針、部門別の経営戦術の発表・決定大会を実施することが恒例になっている。

その基本中の基本であるが...、経営者が、自分の考えや今後の経営方針を、社員に十分に伝え、浸透させることは、実は、大変難しいことであること、暴露したい。

かの経営の神様、松下幸之助氏は、次のように語った記録がある。

「...それは、何よりもまず繰り返し話すことである。大切なこと、相手に覚えてもらいたいことは、何度も何度も、繰り返し言う。二度も三度も、五へんでも十へんでも営む。そうすれば、嫌でも頭に入る。覚えることになる。

...それとあわせて、文字をつづって文章にしておく、と言うことも大切だと思う。文章にしておけば、それを読みなさい、といえは事が足りる。読んでもらえば、繰り返し訴えるのと同じことになる。...」(PHP研究所『松下幸之助一日一話』)

小生もつい、自分の未熟さを棚に上げ、「何で分からないのか!」と怒ってみたり、「うちの従業員は、全く馬鹿ばかり...」なんて、とんでもない責任転嫁と、従業員を侮辱するかもしれない言動を繰り返したり...何とも、お粗末極まりない。

かの松下翁が隣にいたら、きっと、こう言ったかもしれない。

「あんたはん、何をゆうておりますのや。努力しなはれ。繰り返し訴えること、忘れてはなりません...従業員のせいと、違いませ...」

どんな立派なビジョンを持とうと、いかに素晴らしい戦略を策定しようと、それが実現されてこそ、評価されるものである。実現するには、とても経営者一人では出来ない。全従業員が一丸となり、同じ気持ちになった時初めて、実績として認められるものである。そのためには...、当然、全従業員が経営者の意思や考えを正しく理解し、それに共鳴し、その気になって、必死に目標に向かって邁進すること、当たり前のプロセスである。この当たり前のことが出来ていない。その最大の理由は、松下翁の基本中の基本「繰り返し訴える」ことを忘れてしまったからであろう。今回は、最近の小生自身の猛反省を、ご迷惑覚悟で述べてみた。少しでも同感した経営者、同罪である!