

旬じょうはん

情勢判断学会 東京本部
会員向けニューズレター
発行人 古川 彰久
事務局 〒252-0321 神奈川県
相模原市南区相模台 1-23-9
Tel.&Fax.
042-748-8240
<http://www.jouhan.com>
E-mail: info@iki2life.com

7 月例会ご案内

7 月 1 2 日 木曜日 18:30 ~ 21:00

テーマ : 城野先生の小冊子「なぜ脳力開発なのか」の再考察、第 7 回から第 9 回

場所 : 港区商工会館

参加費 : 1000 円

担当 : 石田 金次郎

これまでの例会では、城野宏先生の「脳力開発入門」嘆きの人生を楽しみの人生にの本を第 1 回から第 6 回まで読んで、議論をしてきた。

キーワード的に取り上げると、「両面思考・多面思考という観察思考」、「創造・発明・新しいアイデアは口と手と足を動かしてやるしかない」、「脳は戦略がないと動かない、戦略は一つであり、戦略は脳の作用を決定する」、「人間関係は優点指摘で作るべきで、欠点指摘でやってはならない」、「人間行動の戦略的区別は、現状維持か現状打破かの二つ選択肢しかない」などであった。

第 7 回は「頭の使い方と欠点も優点に、優点も欠点に変わる」副題は同族会社の優点と欠点をめぐって…

冒頭に、優点とか欠点とかいうけれど、決して固定したものではない。それらは、戦略に適合しているかどうかで判定されるものだ。つまり、甲の戦略にとっての優点は、甲と反対の方向にある乙の戦略にとっては欠点なのである。

この観点から同族会社の優点・欠点について論及し、同族会社は血縁的団結が強く、同族は全力をかけて頑張るという優点を持っている。一方、非同族の社員が冷遇され、ともすれば団結が非同族及ばないと欠点になってくる。

一方、大・中企業の多くは同族会社ではなく、銀行、保険会社を通じた国民資本の集積による企業であり、社長以下被雇用者なのである。同族会社の優点・欠点が逆転する。

日本の大企業は中小企業の結合体として、その協力関係によって成り立っているものであり、発展を支えているのはこうした中小企業の旺盛な活動力にある。大企業の持つ優点と中小企業の持つ優点が総

合的にその欠点をカバーしたから世界がびっくりするような発展が示せたのである。

第 8 回は、「戦略と自信」副題は脳の作用から分析せよ…

「自信がない」というときには、脳の指令として二つの場合がある。一つは、戦略的にはやると決定している場合で、実際行動の脳中枢からの指令は、戦略達成の為に戦術手段をあれこれ探し実行するように口と手と足を動かす。もう一つは、戦略的拒否反応で、やりたくないということである。この戦略は現状維持であって、脳の指令は手も足も動かすなどということである。

そして、自信とは戦略が確定しておれば、戦術はいくらでも出てくるもので、それを実行するように脳から指令が出ていずれは実現されるのである。

第 9 回は、「中小企業は大企業と対立的か協力的か」副題脳力開発の問題として…

日本には約 6 百万の企業があるが、その約 90% は中小企業であり、企業で働く人の約 80% を収容しており、全生産の半分強を受け持っている。

日本では、多くの中小企業が大企業と組み合わせられ、実に組織的には生産を行っている。緊密な協力共存の面が主流であり、それだからこそ存立が保たれている。

大企業と中小企業は対立する部分と協力する部分の両面があるので、そのどちらが主流かということ認識して初めて自己の戦略がきまる。

中小企業はこうした関係を理解して、自己の独立を保ちながら大企業との協力的側面を強化していけば、双方の繁栄をもたらすことができる。これが日本経済の脳力開発学的理解である。

<所感>

経済のグローバル化の進展により、大競争の時代に大企業と中小企業の関係はそれぞれ協力していく部分は残るが、独立していけるレーゾンデートルが求められている。日本の産業は、世界競争の中でどうして生き残るのか、多くの課題がある。

尚、昨今米中の衝突が政治経済面で大きな話題になっており、マイケル・ビルズベリーの「China2049」に示された米国の中国に対する理解と城野宏先生の「中国の発想」などを読んだ所感を纏めてみたい。

5月例会報告

5月10日 木曜日 18:30 ~ 21:00

テーマ : 城野先生の小冊子「なぜ脳力開発なのか」の再考察、第4回

場所 : 港区商工会館

担当 : 榊原 高明

4月の例会に引き続き、第4回から第6回を担当しましたが、私が会の冒頭に、戦略と戦術のピラミッド構造などについて言及し、これに対する議論に時間を費やしたため、今回は第4回の説明だけで終了しました。

次回6月の例会で残りの第5回と第6回について、お話しさせていただきます。

(1) 目的と手段の相対列 (ピラミッド)

個人的には企業戦略が確定されていれば、それ以外は戦術であり、よく言われる一開発戦略、営業戦略や財務戦略などの言葉は本来存在しない。

なぜこの表現が許されるのか考察していた時、テキスト「脳力開発指針集」のP66の『目的と手段のピラミッド』を思い出し、これに基づいて検討した結果、目的(戦略)と手段(戦術)のピラミッド構造からは戦術レベルであっても、更に下位の戦術から見た場合、上位の戦術は戦略と仮定的に呼ぶことは可能であると思に至りました。

ただ、世間で開発戦略といった時に、果たしてこのピラミッド構造を認識した上で言っているのかは疑問です。

城野さんも書いていますが、「販売戦略」と題する本を読んだが、それは販売戦術を羅列したに過ぎないものだったとあります。

これだけ戦略、戦術と言われている割には、未だこれが正しく理解されていないのかもしれない。

(2) 電力会社の「安全第一」について

古川元晴氏より、東電の一番重要なことは安全第一であるとの提示があり、これについて議論しました。

「安全第一」だけでは利益を生み出すことにはならず、これは戦略たり得ないとなりました。

それでは「安全第一」は何に相当するのか、いろいろ意見がありましたが、結論には至りませんでした。

「安全第一」と「利潤」は互いに相反関係にあり、この両者のバランスをとるのが経営レベルの重要な責務であろう。原発事故についてもこの辺りが関係して来るのではないかと。

個人的には「安全第一」とは企業理念に近いのではないかと考えています。

【石田氏の発言】

自分の働いていた工場で死亡事故が発生した。仕事が繁忙を極め、製造現場にかなりの圧力がかかっていた中での事故であった。

それまで安全第一とは言われていたが、この事故を経験して、本当に納期より人命を優先(安全第一)することが理解された。

(3) ランチェスター理論で有名な竹田陽一氏の批判について

相当昔の話ですが、ある方から、「竹田氏が、脳力開発のインストラクターは、戦略と目標、目的をごちゃまぜに講演していると批判している」と聞いた。5、6年前に氏へメールして、これについて言及している書名を伺い読んでみました。目的、目標及び戦略を分ける考え方です。

これについて議論しましたが、私の説明が良くなかったのか、明確な結論に至りませんでした。これについては今後も自身でフォローして行きます。

(4) 第4回 “戦略と戦術を区別すること”

1) 国内の中～大手企業は、改善、進歩したのか

「ごくありふれた役員会風景」の紹介

売れる売れないを→「討論」する

10分で済む会議→3時間かけても結論出ず。

日本企業のただならぬ会議は改善されたのか。

アップルの株式時価評価額を見る。

2012年 マイクロソフトを超えた。

2018年 9372億ドル(約102兆円)

トヨタは23兆円→アップルは4.4倍

「iフォン」を発売するまではトヨタと比べるべくもない企業だったが、今やトヨタを買収できるほどに成長した。

2) 改めて戦略とは

・打撃の方向

・脳の作用をどの方向に向けるのかを決定する

・戦略は二つの内、一つしかとれない。

⇒札幌と大阪へ、同一人が同時に行くことはできない。

・戦略のない戦術→無意味

戦術のない戦略→空論

・戦術とは戦略を達成するための手段、やり方

・戦術は戦略に従属する

3) 企業における戦略・戦術

・組織的統一行動のためには討論が必要。

これは手段を選ぶためではなく、成員の意思を統一するため。

- ・企業という組織体では
⇒戦略統一のための討論、意志の明確な把握は
絶対に必要
戦略を社員一人一人に徹底的に理解させよ
社長、役員達だけが戦略を持っているのではない
- ・企業の総戦略
二つに一つ→拡大発展か、現状維持か（先細り）
- ・「自社の戦略を知らない、理解していない社員の
行動」
→各人それぞれの戦略で目前の仕事処理、
こっちの“プラス”をあっちの“マイナス”で消す
全体はトンチンカンな活動に
例：札幌へ行く（戦略）→切符を買いに行く（戦術）
→大阪までの方が安かった→大阪行きの切符を
買った、出費は削減（鼻高々に報告）→札幌へ
行けない（戦略未達）
こんなバカげたことはないと思うだろうが、実際に
企業の中で、このバカげた戦術決定が無数になされて
いる。社長だけが知らないで、首をかしげている
人間の脳は二つの内の一つ、どちらかの戦略で作動
させてしまう。
社長→拡大発展の戦略指示
社員→現状維持に役立ててしまう

4) 「戦術」－どんな戦術を選ぶか

- ・戦術がやり方であり、決まった事実の組合せに過ぎ
ない
- ・「売る」についての戦術とは
容易に売れる部面に、容易に売れるやり方を決める
- ・売れない局面と難しいやり方
後回しが原則
易しい方が解決すると次第に難しい方も解決する
のが事物の発展過程
- ・どう売るか
実際に持っている人間と組織とでどう活動するか
- ・無数のやり方、段取りが存在する
その中から、実際の自分の力に合ったものに決めれ
ばよい

戦略と戦術の区別ができると

→脳力は十数倍になったと自覚して良い

5) 古い（1970年代）情判会の会員、牛井潤

アイコさんの紹介

1985年に生命保険セールス月間54億円の
世界記録を達成

本項は例会では時間切れでお話しできなかったの
で、詳細は6月の例会報告でと致します

以上

