

旬じょうはん

情勢判断学会 東京本部
会員向けニュースレター
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

1月例会ご案内

日時 : 1月14日 木曜日
18:30 ~ 21:00
場所 : 港区立商工会館
参加費 : 1000円
テーマ : 城野先生の「状況判断の行動学」
の第三章から学ぶ Part3
演者 : 石田 金次郎

これまで(一)戦略の決定、(二)情報の収集を学んできた。今回は(三)立場の検査である。

(一) 「戦略とは」では、戦略を決めないと脳は動かない、戦略とは打撃の方向を決定することである。脳細胞は興奮と抑止の2つからなっていること。物事には必ず2つの側面があること。一方、戦術とは、戦略を実現する為の手段方法であり、戦略に従属する。そして、戦略と戦術の分離は脳の根本作用を為すもので問題解決力の根源であり、混同すると解決不能となる。

(二) 情報収集では、情報の種類は2つあり、一つは日常的情報、もう一つは一定の戦略目的に従って必要なデータを集めることである。情報はこの事物に関することで多面的に集めておく必要がある。

ひとつの事物についての情報は、多面性があり、非常の沢山の要素を見ておかなければ、その事物を知っていることにならない。それが世の中である。

人間は全脳細胞の2%位を使っていけば普段の生活はやっていけるが、何か創造的な仕事や難問を突破しようとするれば20~30%の脳を使わねばならず、それが脳力開発だ。そして片面情報の危険性を説いている。全面的は把握の出来ない片面的な情報だけで判断すると仕事はうまく行かない。

以上がこれまで学んできたことである。

・・・我々が会社の仕事の中で計画を立てる

とき全体の画を描いて、戦略なり戦術を立てることは当たり前であったことを想起する。

さて、今回の(三)立場の情報のところでは情報と立場に就いて論じている。

先ず、情報の性格である。その情報が片面的か全面的かであるが、その情報を入手した時の立場と情報を出した人の立場をしっかりと検査する必要がある。・・・情報の5W1Hである。

人間の脳は自己保全を根本として作動するものであり、自己保全の方向が戦略の方向である。プラス情報かマイナス情報かは戦略に合致しているか否かである。

新製品の決定、車公害、東京砂漠論、貿易摩擦、外国の立場を論じるエコノミストなどの例を上げて論じている。

これらはその問題全体(姿)から、その問題の位置づけを論じ、立場による評価の違いを押えるべきだ。

日常情報だけでなく、国際情報、学問、学理などの情報にもそれぞれの立場が貫かれている。

立場の検査をしっかりとやらないと敵と味方の見分けが付かない。

これらが大体の論じているあらすじです。

皆さんから有意義なご意見を聞いて実りある会にしていきたいと思ひます。ご協力お願いします。

1 1 月例会報告

日時 : 1 1 月 1 2 日 木曜日
18 : 30 ~ 21 : 00
場所 : 港区立商工会館
テーマ : 「状況判断の行動学」第 3 章から学ぶ Part2 : 情報収集について
演者 : 塩沢 貴良

前回に引き続き城野宏「状況判断の行動学」の(二)情報収集 P.84~P.95 までの内容を読み合わせして意見交換を行った。

情報収集には 2 つの過程がある。まずは勝手に目に触れるのも、耳に聞こえるもの。もう一つは一定の戦略目的に従って必要なデータを集める。情報は多面的に集める。有名なハイライトの話を例に、来歴を調べる。片面情報にならないようにする。時間が経つと変化することを考える。確定的事実を集めるなどということをした。

物事は時間軸で考えるという例で榊原氏より、海外赴任時の外国企業の人事組織について日本との違いを述べていただいた。当時日本は半導体製造で断トツの世界一であったが、今の日本は台湾、韓国に後れを取っている。

その当時の台湾では離職率に悩まされたそうである。若手であっても、ちゃんとポストを与え、待遇をよくしないとすぐに辞めて、他社に引き抜かれてしまう。日本は若い人が責任あるポジションにつけない。日本は縦社会、海外は横が多様であると思ったようだ。この違いが現在の日本と海外の成長の差ではないかと議論した。

また羽田氏よりある皮膚科のお医者さんの話があった。そのお医者さんは目を合わせず、よく見ずに診断するなどあったそうだ。また、そういった医者はほかにもいるとの声が出たりした。ハイライトの分析までとはいかなくても、少しは見てもらわないと診断されている側は不安となる。

ハイライトの情報収集から青色 1 色が脳の使い方であることを 2% であるとする、他の色、見る角度、時間の経過を含めると 15 倍の脳細胞を動員した使い方となる。

さらに羽田氏より多角的な情報収集の方法として、羽田氏の自社のビジネスの話にな

った。「忙しいお母さんの代行業」を「戦略」に据える羽田氏はお米の販売と、おにぎりの販売を行っているが、事例として大いに盛り上がった。

参加者提案として、お客さんのニーズにあったおにぎりが自動で握ってくれる機械や、コロナで家事につかされたお母さんに、お父さんがおにぎりを握るための米や梅干しのセットを販売したらどうか。お父さんの株も上がるのではなどの意見がでた。あまりにも盛り上がったので次回は羽田氏の自己紹介の会となった。

また、議論のなかで情報をどのように集めるか、それが戦略だ。社長は戦略のみ。IT 企業の組織づくり、グーグル、マイクロソフトの M&A の実施状況などの例を含めての話もでた。

グーグル、マイクロソフトは他社のビジネスのタネを見つけて早々に買収に持ち込む戦略をとっている。大企業の戦略の徹底ぶりに感心するとともに、情報収集能力の高さが企業の生存を左右するのだということを感じさせられた。

