

馬の耳

どんな良い話を聞いても、何も行動しなかった私が「馬」ではなく「人間」である証明をする為、勉強会等で学んだことをまとめ、この「馬の耳」を作ることにしました。お世話になっている皆様のために、少しでもお役に立てればと思います。



発行日 2008年3月1日

発行元 (有)沼津電話工事

小野博文

〒410-0062 静岡県沼津市宮前町6-22

055-921-1551 tel

055-922-1144 fax

<http://www.net-ndk.co.jp/>

ono@net-ndk.co.jp

【会社を良くするには！？】

今回の経営塾で、会社を良くするには、「理念」「戦略」「戦術」が一貫していなくてはいけないと学びました。「理念」とは、その会社が目指すところであり、存在意義です。「戦略」とは、その為の要諦であり、簡単に言うとその会社の一貫する魅力です。「戦術」とは、その戦略を具体的に表現する行為のことです。その会社が目指すものを明確にし、その為のポイントを押さえ、その魅力を表現する行動をとる。これらが一本の線上でないと、力は発揮できないという事でした。

もちろんこれまでに、色々な勉強会で理念の重要性は聞いていましたし、うちの会社にだって「〇〇で社会に貢献します。」といった立派(?)な理念があり、額に入れて飾ってあります。

でもこの「理念」なんです。「今時、理念のない会社なんてカッコ悪い」と思って、他社の理念の真似をして無理矢理作っちゃったものなんです。(恥)

それでも、飾ってみると「おっ！うちも会社っぽくなってきたぞ！」なんて思う訳なんですよ。

でも、本当は気付いているんです。何かウソっぽい事に。形はそれらしくても自分の言葉ではないし、社員さんに「本気ですか？」と尋ねられたら、返事が出来ない私がいるのです。

ある仲間が、杉井先生に「『借金嫌だ』というのが理念になるのでしょうか？」というヘンテコリンな質問をしていましたが、杉井先生は「ウソ(お飾り)の理念より、ずっとマシだよ」と言っていました。「ウソ(お飾り)の理念？」悔しいですが、その通りです。

今回の勉強会で、もしかしてこれが私の「本物の理念？」というものが見えてきました。それは以前から自分の中にあっただ「私の願い」である「あたたかく、優しい世の中にしたい」というものです。その為に「人を大切に、相手の立場になって行動する」をポイントにおいていこうと思っています。そもそも自分の理念なのですから、外にある訳がないですよ！私はずっと外を探していたような気がします。私の会社も今回の勉強会で、ようやく「理念」「戦略」「戦術」が一つの線の上に乗ったようです。あとは自分の行動をそれに照らし合わせて、ひとつひとつ進めていくだけです。

まだ上手に実行出来ないかもしれませんが、理念、戦略に沿って会社を作っていきたいと思っています。

沼津経営塾開催日

3月6日(木) 市民文化センター第四会議室 PM7:00より

【戦術】

私は、私と出会った方に喜んでいただいたり、笑顔になっていただけたら、本当に嬉しいです。

そして少しでもあたたかく、優しい気持ちになってもらったら、こんなに幸せな事はありません。その為に「沼津経営塾」を開催したり、この「馬の耳」や、以前「馬の耳」にも書いた「手品」や「募金」等をやっています。

これらは、今回の経営塾で学んだ中の「戦術」だと思っています。ですから私にしたら大変重要なものなのですが…

先日、こんな電話をいただきました。それは、ある経営者の方からでしたが「小野さん、元気？『馬の耳』が届かないので、心配で電話をしてみたんだよ。本当に楽しみにしているから大変だろうけど早く送ってね。」というお電話でした。

「馬の耳」の為にだけに電話を下さったのです。この社長には、最近ずっとお会いしていませんでした。極端な事をいうと「馬の耳」だけのつながりだった社長です。それなのに楽しみにして下さって電話まで下さったのです。電話を頂いて嬉しいというよりも、恥ずかしい気持ちで一杯になりました。

私は「馬の耳」に何を乗せて送っているのだろうか？あたたかさや優しさ、笑いを乗せて送らせてもらっていたつもりなのに、相手に心配をかけ、電話までかけさせてしまったのです。

ちっとも「あたたかく、やさしい会社」の戦術になっていませんでした。それどころか、むしろマイナス「むしろマ〜イ」です。

きっと今までなら、電話をいただいた嬉しさで一杯だったと思いますが、「馬の耳」を戦術としてみた場合、大失敗です。

私に重要なのは、そうした事をキチンとやる事です。元々いい加減な私ですので、期日が遅れるとか、遅刻するなどは「まあしょうがない！」で済ましてきてしまいました。しかしそれが自分にとってどれだけ損なことなのか、周りの人にどれだけ多くの迷惑をかけてきたのかを、この社長からの電話と、経営塾での学びが教えてくれたのです。

このいい加減さは、40年以上の積み重ねで出来ていますので、急には変わらないかもしれませんが、何とか変えていこうと思います。私、頑張ります！

【ダイヤル104 不当広告】

案内した電話番号にそのままつないでくれる、NTTのサービスの「ダイヤル104」の広告に、不当表示があったとして、公正取引委員会がNTT東西に排除命令を出しました。番号案内の費用とは別に31.5円の接続料がかかり、通話料もかけ直すのに比べ、3分間で1.6円高くなる事を説明せず、苦情が寄せられていたようです。



お馬様の
今月のお言葉

平気

日記

讀

並

子