

組合活性化 アドバイス



明治大学政治経済学 教授

森下 正氏

傍観者から主役になる思考習慣の転換

「私がやらなくても、誰かがやる」と考える人が多く、「私がやらねば、誰かがやる」と考え、実践する主役が少ない時代になった。また、「国や地方自治体に何とかしてほしい!」「組合や業界団体に何とかしてほしい!」という他力本願の人も多い。さらに、「先が読めない?」「何をしたら良いのか?」という話も、経営者や組合役員など、組織のリーダーからも、よく聞く。こうした発言は、定型的な仕事をする人の口から出るのであれば許される。おそらく、こうした発言の背後には、人任せでも裕福に暮らせる時代になり、「できないことの理由に目をむけてしまいがち」な思考習慣が根付いてしまっているためかもしれない。

しかし、こうした発言が新しいモノ・コトを作り出す立場の人からのものであったら、組織のリーダーは務まらない。組織のリーダーは、充実した心と豊かな教養、そして多様な人脈を持ち、中長期的・寛容的・挑戦的・創造的に思考する。あるいは、限られた経営資源でも「できることから始める」積極的な思考習慣を持つ必要がある。

そこで、まず組織のリーダーは、自分自身の資質について、自己分析表を使った自己分析から始めてみることをお勧めする。なお、資質として強い項目が多いから優れたリーダーというわけではない。組織を通じて成果を挙げるリーダーは、「同業他社や業界における信用力」「積極的な組合運営への熱意」「技術・業界情報収集への努力」「事業経営能力のノウハウ・資質」よりも、「目標設定能力および行動力」「変化に対応する柔軟な思考力」「構成員の手本となる率先力」「構成員の理解と協力の獲得」に関する力が強い。

No.	資質として	強いと思う	普通	弱いと思う
1	事業経営能力のノウハウ・技術			
2	技術・業界情報収集への努力			
3	変化に対応する柔軟な思考力			
4	同業他社や業界における信用力			
5	積極的な組合運営への熱意			
6	目標設定能力および行動力			
7	構成員の手本となる率先力			
8	構成員の理解と協力の獲得			

次に、新しいモノ・コトを作り出す力を習得する学びは、①観察・提案力を身につける日常生活、②

新しい気づき・きっかけを生む場への参加、③理論的に確立されている改善やマーケティング手法の習得、④未来を予見する教養学習に絞られる。

まず、①観察・提案力を身につける日常生活は、組合員が目・耳・鼻・口・肌の五感を働かせる習慣として、四季、街並み、食物、地勢、植生などを観察し、その変化と違いを見抜くことである。実は、誰もが想像している以上に外界のモノをしっかりと見ていないことが多い。ほとんどの人が一円玉の大きさの円を描いて下さいと言われて、正確に描けない。視ようとして見ていないからである。

②新しい気づき・きっかけを生む場への参加は、多くの組合が既に実施している異業種交流や先進組合・企業視察会などの取組である。しかし、この取組を観光旅行で終わらせてはいけない。初めて訪れた交流先や視察先の方々とは馬があったならば、定期的に訪問しあうのである。それは、前述した観察・提案力を通じて、相手の変化から学ぶことがあるからである。相手先の改善・改革された点に再訪時に即、気付ければ、それは自分自身の力が向上した証となる。

③理論的に確立されている改善やマーケティング手法の習得は、組合を通じた専門人材派遣事業の活用や研修・セミナーの開催、あるいは自分たちで行う専門書の輪読会などを通じて、これまでも実践されてきた。改善は組合員1社で取り組むよりも、組合員同士で競争し、励ましあいながら実施すると効果が倍増する。また、マーケティングで大切なことは、販売や営業方法を学ぶことはもちろん、組合員が有する製品やサービスの増分効用（既存のものとは異なる顧客価値）を生む方法を学ぶことである。

最後に、④未来を予見する教養学習は、SF小説や映画、先端技術論文やトレンド雑誌などを通じて、未来のあるべき姿を楽しみながら学ぶのが良い。ちなみに、スペースシャトルや携帯電話などは、1950年代の映画やドラマで登場していたものばかりである。

以上のような取組を、組合を通じて実施することで、組合員の思考習慣を傍観者から主役へと転換でき、組合事業のみならず、組合員事業の活性化に繋がっていくことが期待できるのである。