

感性経営曼陀羅図之詩

山本英夫作

それ、天地自然、宇宙を司る三つの働きあり。
調和、合理、統一、即ちこれなり。
この三つをば、感性の三作用と称す。

感性ありて、いのちあり。
いのちありて、人あり。
人ありて、社会あり、あまたの組織あり。
家族あり、行政あり、営利・非営利団体あり。

人ありて、想いあり。
想いありて、業（ぎょう）を為さんとする者、
これ、起業者・創業者なり。

その想いに、夢あり、希望あり。
されど、その想い、混沌たり。
想いを現実にせんとするに当たり
遠き企てと、近き企てあり。

想いあるとも、
哲学ある者少なし。
想いありて、哲学あらば、
さらに強し、さらに優し、
さらに広し、さらに深し。

哲学あらば、理念生まる。
世に役立たんとする想い溢れ出(い)で、
自ずと身体動く。

動く先にお客様あり。
お客様集まりて、市場を成す。
お客様に、困り事あり、求むる事あり。
それに応うる業（ぎょう）持つ者あり。
お客様・市場を巡りて、仕事行き交う。
価値の(創造と)流通、経済の(創造と)流通、ここに生ず。

ある者は、お客様に向かい、
ある者は、新しきものを生まんとし、
ある者は、人と人をつながんと欲す。

行動が先にして、数字はこれにしたがう。
為すべき目安に向けて、時を修め、行ないを律すべし。
為すべき事に向けて、心整え、情報整え、
人を整え、物を整うべし。

部下を持つ者、「不完全性の自覚」に基づき、さらに謙虚さを増し、
自らを修むるとともに、部下にも心致すべし。
真心をもって、接すべし、育むべし。
至らざるを当然として、支援すべし。
部下の成功をもって、自らの成功と成すべし。

自らも、部下も、
定められたる基準に準ずべし。

組織の法に従いて、
相寄りて、定めて会議を致し、
為すべき目安と為すべき事とを照らし合わせつつ
行いし事、成したる数字を味わうべし。

目安に至らざる時は、その至らざるゆえんを明らかにし、
為すべきを為して、至るべく努むべし。
目安に至るまで、為して為して、ひたすら為すべし。
KAIZENにKAIZENを重ね、
小なるKAIZENを為して、大(だい)なるKAIZENと成し、
改革・進化と至らしむべし。

日々、為すべし。
週々、為すべし。
月々、為すべし。

企業の経営に五つの要諦あり。
一、利益の出(いず)る仕組みをつくり続けること。
一、よりよき方向性への変化をつくり続けること。
一、問題を乗り越え続けること。
一、感性による生きた(経営)理念で進むこと。
一、得手・本業をもって、それを貫くこと。

経営は、煎じ詰めれば三つの営みに帰す。
「売る」、「つくる」、「管理する」の三つなり。

「売る」、「つくる」、「管理する」を、
よりよき状況づくりに向け、変えゆくことが経営なり。
全体を鳥瞰し、「全体最適」を期して
整えつつ変化せしむることこそ経営なり。

半期に至りて、心落ち着かずんば、
さらに感性に聴くべし、現場に問うべし、人に問うべし。
半期に至りて、数字満たずんば、
さらに理性に聴くべし、経理・財務に問うべし、市場情報に問うべし。
感性も、理性も、得心するまで、自問自答すべし。

現実への異和感の中に答あり。
感性はすでに知れり。
すでに知れる感性の曇りを除くべし、磨くべし。
遠きと、近きとを分くべし。
すべきと、止（や）むべきとを分くべし。
判じ難きは、分らぬものとして明らかにすべし。
分らぬことは、恥すべきことにあらず。
分らぬことを分らぬこそ恥ずべし。

組織として、人に仕事を分けたる上は、
文書にて情報を知らしめ、共有すること肝要なり。
部下より思いを吸い上げ、部下の思いを反映せしめ、
事を企て、文書に明らかにすべし。
もって、総意を確定せしめ、皆に知らしむるなり。

ついては、哲学・理念を明らかにし、
戦略を定め、戦術を案ずべし。
この順、違（たが）うべからず。
戦略の過ち、戦術にては補えず。
戦略は二者択一の決心なり。
戦術はあの手・この手の千の術なり。

知恵は、ひたすらそれを求むる中に授かるものなり。
求むるに重宝なる見方・考え方・進め方あり。
それ、「電球エンピツ発想法」と言う。
「123の視点」に立ち、
「PSOの発想と思考」に依りて進むべし。
しからば、気づき、ひらめき、思いつき、加速す。
もって、忘れぬうちに、書き留むべし。
書き留めたるもの、白黒をつけ、整理整頓し、
「ABC-LM」の五つの法を用いてさらに進むべし。

これによりて、知恵を尽くしたる後は、
要に応じて、文書にまとめ、
意志統一、情報共有を行うべし。
ともかくは、行動なり。
手・口・足を使いたる具体的行動なり。
6W3Hを満たしたる行動の中に確かなる道あり。
良き道具を用いて、行動を磨くべし。

また、経営とは三つのSなり。
すなわち、「整理・整頓・清掃」、これなり。

要ると要らざると、分らぬを区別し、
要らざるを捨つべし。
分らぬものは、改めて整理すべし。
なお分らぬときは、上司に相談すべし。
分らぬこと上司の問題となりて、ともに図らば可なり。

さらに、
要るものは、
誰でも、いつにても、すぐに取り出(いだ)せるよう配置すべし。
これを整頓という。

環境を整えし後は、磨き上げ、光り輝くよう配慮すべし。
これ、清掃の要諦なり。

年々歳々、行動をもって(この曼陀羅図を)巡るなり。
行動、巡り巡りて、生成発展す。
巡らざれば、すなわち廃(すた)る。

巡る中で、人育つ。
人育ちて、業を嘗々と続く。
人育つ限り、企業は不滅なり、永遠なり。
人育つるを怠り、数字に走り、財に走るは、衰退の道なり。
心すべし。人を育て、しかる後に数字を支(ささ)うと。
数字を先にして、人を後にすべからず。

「自主自律・自己責任の原則」は貫かれたり。
(行動のサイクル)回せば、生成発展し、回さずんば、衰退消滅す。

これ、(曼陀羅は)独楽に似たり。
速く回るほどに止まりて見ゆ。
動なる安定と言えり。
止まりたる安定はあり得べからず。

これ、(曼陀羅は)プロペラにも似たり。
羽根に傾きあるが故に、空気の抵抗あり。
それを以て飛ぶ力に転ず。
禍い転じて福と成すがごとし。
抵抗無くして、飛ぶことあたわず。
人の世における問題事(ごと)もこれに同じ。
問題あるが故に、自己実現あり、組織実現あり。

天を仰ぎて、北極の星に向けて飛ぶべし。
志を持ちて、おのが星に向けて、さらに飛翔すべし。

「見える経営」の詩

経営は
見えにくきものにて、わかりにくし

その見えにくき、わかりにくきもの
見えるべく工夫したるものこそ
を用いた経営の図解なり

「一二三の視点」により考案された
簡潔明瞭最強の経営図解なり
三は世界を構成する数字にて最少のものなり
かつ最強の三角構造を成すものなり

をよろしく並べたる形は
が上、 が下、中ほどに を配したるものなり
ピラミッドに似たるものにて
「経営のピラミッド」と言う

は目的・目標にして、対象なり
は仕事・業務にして、行動なり
は基になるものにして、基本なり

経営ピラミッド憲章にいわく
足元を見直し、基本を徹底しながら
目標を明らかにして行動する。
行動こそが目標達成の力であり、利益を生み出す
利益に三面ありて
一つは差額、一つはお役立ち、
そして、一つは価値創造なり

さらに、経営における六大経営資源を取りまとめ絵札に仕立て、
それらを「経営のピラミッド」の上に配するなり
理想の配置、現状の配置等、
テーマに合わせていろいろと再配置してみるなり
目・手・脳の相乗効果により見えてくるものあり
それ動かしたる者の内から湧き出したる智恵なり
この智恵こそ、新しき経営を模索するものなり

これによりて
わかりにくき経営、わかりやすくなり
これによりて
短き時間にて経営の全貌本質をつかめるものなり
学びを深めるほどに
不安・迷い吹き飛びて、安心・納得に至らしめるものなり
故に、やる気出で、行動に転ず

できるまで行動を続ける中で物事達成成就す
これ、成長の元なり、利益の元なり

「経営のピラミッド」は深きものにて
多く経営の要諦に当てはめ用いること可なり
生きがいと働きがいの図
感性経営の五原則の図
お客様満足経営の図
目標達成制度の図
賃金制度の図等々
それぞれの分野に試され活用されんことを願うものなり

本編

まず社長ありき

社長ありて、「おもい」あり

「おもい」には三種類ありて

「念」の「念い」と、「想像」の「想」の「想い」と、

「思い考える」の「思考」の「思い」なり

「おもい」ありて、すぐに口にすることあり

「おもい」ありて、書き留めてメモすることもあり

しかして、お金の使いみちを考え、それを使って
お客様にお役立ちして、利益を求むるなり

とは言え、その前に一通り経営世界に「おもい」を巡らせて後にお金を使うものなり

改めて、原点に帰り

お客様の立場に立ちて考えを進むるなり

お客様に喜ばれ、

お客様のお役に立ちて

初めて本当の利益をいただけるものなり

お客様集まりて市場となり、

市場をつかみて

より大きな事業を展開すること可なり

事業には競合相手がつきものなり

お互いに研鑽努力を積みて

お役立ちの競い合いをすることが本来なり

それにてお互いの人間性の成長発展もあるものなり

お役立ちの元は、商品・サービスにあり

商品・サービスを通じてお役に立つことこそ核心なり

営業は、商品・サービスを売ることをもって本分となす
「売る」ことにひたすら心血を注ぐべし

商品・サービスの生い立ちを知り、
商品・サービスについて知り尽くし、
以って、売ることこそ責任ある売り方と言えり

商品・サービスづくりを専らとする人たちが在りて
商品・サービス、この世に生まれたり

つくり出す人たちが在りてこそ
商品・サービスの形ありて、売ること出来るものなり

お客様を知り、市場を知りて
つくり出し、売り広げていくことこそマーケティングなり

つくりて、売りにて、業務を進める過程にて
事務管理、発生するものなり
事務管理の対象は、6大経営資源なり

6大経営資源とは、
人・物・金、情報・時間・技術を言うなり

そして、売る・つくる・管理するのサイクルを回しながら
利益を生み出し続けることこそ経営の要諦なり

いずれにしても
何をするにしてもお金が要るなり

入るを図りて、出ざるを制するも経営なり

そして、12ヶ月1年を1期として
企業経営の1年なり

その歩み・足跡(そくせき)として
損益計算書と貸借対照表、そしてキャッシュフロー計算書残るなり
それらを決算書類と称す

決算書類を積み重ねて
よりよき方向に向けて
問題を乗り越え続け
本業からはずれることなく
利益の仕組みをつくり続けることこそが
見える経営の核心なり
見える経営を通じて
自らの目標を達成すべし
ひたすら達成すべく行動すべし

為せば成る
為さねば成らぬ何事も
成らぬは人の為さぬなりけり