



社長のための 経営雑学

新しい時代を切り拓く実践経営情報紙

第65号 平成27年8月 11日 (木)

発行：久保総合会計事務所

〒536-0006

大阪市城東区野江4丁目11番6号

TEL (06) 6930-6388

FAX (06) 6930-6389

◆経営コラム

『パラダイム・シフトとは…』

…六万二千人のうち、五万人が職を失ったスイスの時計職人。

成熟・飽和したマーケットで、成功を手中にするためには、新たな発想やアプローチが必要です。これを阻害する要因の一つが『既存のパラダイムへの執着』です。そして、解決するためには、『パラダイム・シフト』が必要です。『パラダイム・シフト』(=既存のルールと規範からの離脱)について考えてみましょう。

■パラダイムの呪縛…

人や企業は、過去の経験に無意識に縛られてしまうようです。無意識の思い込みは、自分自身にある種の境界やルール(無意識の自主規制)のタガをはめてしまいます。これがパラダイムです。

- ・飲食業とは…であるべきとの思い込み。
- ・小売業とは…であるべきとの思い込み。
- ・建設業とは…であるべきとの思い込み。
- ・税理士とは…であるべきとの思い込み。
- ・時計とは …であるべきとの思い込み。

このパラダイムこそ、新しい発想を阻害する大きな要因です。多くの人々は、このパラダイムの中でのみ事業を営みます。故に突出した成功を収めることができないのではないのでしょうか。

■パラダイム・シフトとは…

「古代から現代まで2時間で学ぶ・戦略の教科書」(ダイヤモンド社)の著者である鈴木博毅氏は、その著書の中で、パラダイム・シフトの概念を世界に広めたアメリカの未来学者ジョエル・パーカー氏の著書「パラダイムの魔法」を紹介・引用しながら、以下のように解説しています。

「パラダイムを転換するのは四種のアウトサイダー

1. 研修を終えたばかりの新人
2. 違う分野から来た経験豊富な人
3. 一匹狼
4. よろずいじくりまわし屋

これら四種のアウトサイダーは、過去のアプローチでは解決できない問題を、新しいアプローチで解いてしまい、結果として業界の成功要因(ルールや規範)をがらりと変えます。

彼らは古いルールを良く知らず、縛られないために新たな突破口を見つけるのです。」

「将来を予見する能力を高めたいと思うなら、トレンドが目に見えて変わってくるまで待つてはいけない。ルールをいじりはじめた人に注意しなければならない。それが、大きな変化の兆候だからである。」

■同著のなかでは、こんな事例が紹介されています。

「『六万二千人のうち、五万人が職を失う』1979年から1981年にスイスで時計をつくっていた職人の話です。世界の時計市場を支配していたスイスが、そのリーダーの座を明け渡した瞬間でした。日本に、です。…シンプルで正確なクォーツ時計の普及で、機械式全盛の時代が終わりを告げたのです。」

■経営者として取り組むべきは…

「パーカーが指摘する戦略とは、将来にうまく対処するためパラダイムの柔軟性を常に最大限高めておくことです。誰かがルールを変えて、新たな成功事例が生まれたとき、そこに意を決して飛び込むことができるようにです。」あらゆる業界や分野で、パラダイム・シフトが起きています。または、起きつつあります。上記の提言を肝に銘じておきましょう。

※経営を勉強するための良書を見つめました。ご紹介いたします。

『古代から現代まで2時間で学ぶ・戦略の教科書』(鈴木博毅氏著、ダイヤモンド社)です。マーケティングからマネジメントまで、総合的にわかり易く解説されています。お勧めいたします。