

常盤塾

2008.7.13 白井

千恵子

民俗学再整理と今後の訪問企業について

出席：片平先生 松山さん 丸山さん 今田さん 松島さん 砂田さん 大下さん 伊藤さん 瀬野さん 古城さん 古川さん 白井 (12名)

欠席：常盤先生 松永さん 宇野さん 久保さん

I.丸山さんの民俗学再整理デジスカッション

→片平先生：

- ・丸山さんのピラミッドについて
「ことづくり」や「組織の結束力」は、ここに入るのか？
- ・自然とどうかかわるか？

→古城さん：「人知を超えた世界」・・・神がかっていないか？

→（提案）省いてもいいのかもしれない。

ホンダ→事故が起こったら、お祓いをしたり、地鎮祭をしたりするが、それほど大事か？

- ・円系の同心円があったほうが、見やすいのでは？
(コア) 企業土壌→(3つの円) ひと・こと・ものどくり
- ・ローバーと宗一郎氏

ホンダ：学歴は関係ない ローバー：高学歴者は計画だけ
全社的な統率感が重要

- ・宗一郎氏の話
→ナプキン三角形に折って・・・「トップが下に降りてくれば良いんだよ！」
- ・小学生の見学・・・社長が案内して、工場見学
- ・「おまえのおかげでホンダが持っているんだよ！」
- ・「バリ」・・・農耕をやりながらお土産つくっている

→片平先生：「原料から知っている」という話はどこに入るのか？

- ・ハーゲンダッツの「土」から知っている等。
- ・とらやのものづくり
- ・今までの見学では無理があるのではないか？みなで行って、ディスカッション。

→事前に質問を広報に流して、塾で討議。(瀬野さん)

- 「社員の潜在能力引き出すのか？」などは、質問票では難しい。(古川先生)
- 古城：「聞かれる企業に何のメリットがあるのか？」を考えておくことが大事ではないか？ホンダは調査が嫌い。「うちのうち！」
- 瀬野さん：×「調査をさせてください」 △「取材をさせてください」⇒メリットを提示。
- 松山さん：残していかなければいけない企業は、ここでまとめておくことが必要だと感じる。
- 古城さん：「学術的に残るかもしれないが、それが今のビジネスにどのように役に立つ？それでは、企業は受けてくれない」
「歴史的にまとめる観点」社史としての、観点もひとつではないか？
「健康診断より、どうして健康なの？」のような動機を見つけていくことが大事だと思う。
- 大下さん：「わからないところを聞いていく」ことが大事
- 片平先生：「塾に合うか合わないのか？」をテーマにしているのでは、ないのか？客観性ではなくて、お互いの心（想い）の一致が重要ではないか？
- 片平先生：サントリー・プレミアモルツの山本さん・・・すでに常盤先生の本を読んでいて、手放しで共感して、話が盛り上がる。
- 今田さん：「調べられるところは調べてから行くこと」が礼儀で、それ以外のエッセンスを聞いてみることで、自由に話してもらうことで、「気づき」を目指して調査より「教えていただく」観点が必要。
- 片平先生：MBF に来てもらうとき、「相手の利」は考えない。しかし、みなさんは快く来てくれる。お迎えする方としては、「来ていただくことへの気持ちは大事にする」
- 臼井：「健康診断」ではなく「健康の秘訣をおしえていただく」。丸山さんが書いてくださった絵は、人体になるのではないか？→循環
- 砂田さん：「目的に合意」していただくことが大事だと思う。目標が大事。
- 片平先生：「常盤塾の理念」が大事で、それを訴求していくことが大事。
- 松山さん：「漢方の先生が前世（過去・遺伝子レベル）はある話をしていた。過去の自分のココに焦点を当て、治療をしていくことが大事ではないか。」という話を聞いて、企業も同じではないのか？というように思う。
- 瀬野さん：・「Oリング」の話。気持ちが行動に影響する。
- ・マーケティング：外向き・消費者 民俗学：内向き・企業内
 - ・ウォルト・ディズニーより、兄のロイ・ディズニーが実は今のディズニーに貢献していた（伝記より）
 - ・「自滅する企業」は恐怖心をあおる。常盤塾の反対側がこれなのではないか？（参照：「自滅する企業」エクセレント・カンパニーを蝕む7つの習慣病

「ウォートン経営戦略シリーズ」ジャグディッシュ・N・シース（著）

→古川先生：分類として「神棚」がどこに位置しているのか、まだはっきりしない。

→今田さん：企業にはゆるい質問で、こちら側の分析法で考えてみると良いのではないのか？

→丸山さん：事前に行ってみたい企業について「なんでこの企業が選ばれたか？」という理由を考えてみるのが大事ではないか？

→松山さん：「行ってみて良かった企業」を整理しリストアップするのも良いと思う。

→片平先生：この企業にしかない「変なところ」を大事にしたい。分析しにくい質問をひもといていきたい。エッセンスとして残していきたい。

→大下さん：神棚やトイレ掃除は・・・「言わなくてもわかっていること」としての「血を
通わして、企業の維持」

→片平先生：「ご祝儀のピン札」→人間の心を伝える「配慮をしたメッセージ」。日本にある心。

- ・ 1日に行くと、お参りに行く。
- ・ 集約的なものは宗教で、ブランドの究極は宗教かもしれない。
- ・ シンボリックなものは大事
- ・ 「阪大」受かった時に撮る場所がない→「東大」赤門・三四郎池

→臼井：「神棚に向いている」⇒ハートに響く、MBFにいらっしゃるのもハートに響く。

神棚＝活性化させる「仕組み」の一つではないか？（潤滑油、人体であれば血）

→古城さん：信者とかいて＝儲かる

● 議論のまとめ

- ・ 100の質問は質問事項をもう一度見直し、不必要なものは削除する
- ・ 宗教的なもの（神棚等）は入れるべきか？
- ・ 企業訪問の仕方について（想いの共通する企業を選択することが大事。相手の利までも考えるべきか？）
- ・ 100の質問は、今後の企業訪問に活かしてみる
- ・ 訪問先はリスト化の必要性があるのではないか？

Ⅱ.松山さんの資料—論理と倫理—

- ・ 説明（別紙参照）

Ⅲ.久保さん資料—焼酎のみ比べ

- ・ 常盤塾芋焼酎飲み比べ評価会（6・29） 独断の焼酎評価

IV.瀬野さんーソニーコンピュータの社長をお呼びする件

- ・常盤塾+オープンソースでいかがか？
- ・平日で来ていただくのはいかがか？
- ・古城さん：休日に出てきていただいたほうが、気楽ではないか？
→常盤先生に要相談で決定

V.バリ島について

<松山さんーバリ等の平均寿命調べー>

- ・60～65歳
- ・バリは「予防医学」がない。死は悲しみではない考え方から悲観していない。

<瀬野さんー8月の下旬にバリ行く件ー>

- ・年に二度は行けない

<次回：8月23日（土）>

ー宿題ー

- ・訪問したい日本の企業1社を選定
- ・なぜ、その会社を選択したのか？（理由）
- ・わかり得る情報の範囲で、質問を埋めてくること。