

日本人の苦手な競争戦略の大切さ

名城大学 教授 雑賀憲彦

4月に入り新3年生が私のゼミに入ってきた。一か月過ぎ、早速ある学生から悩みの相談があった。「先生、私は一体何になれば良いのでしょうか。どんな仕事に就けば良いのでしょうか。親からも早く人生の方向を決めなさいと急かされているのですが…」という悩みであった。考えてみれば、人生の方向性を20歳そこそこの若者がしっかりと正解を導き出すことは難しい。いや大人ですら、きちんとした目標を持ってその目標通りに歩んできた人などなかなかいないだろう。そもそも人生に正解などないし、目標を立てるのも簡単ではない。そんな中で大学4年になれば否応なしに就職活動を行い、何となく不安を抱えながら企業に入っていく。就職という人生の一大転機には厳しい競争が存在し、何十社受けてもすべて不採用ということも有り得るし、一流企業や有名企業にはなかなか入れないという現実がある。

そんな思い通りに行かない、厳しい人生競争がある若い人に、どうすれば上手くいくのかを考えてみた。それは競争に勝つ技術、すなわち競争戦略を学ぶことであろう。人生に競争は否が応でも付きまとう。しかし、日本人は競争を嫌い、競争をできるだけ避けて生きてきた。競争は日本人精神に通底する「和を以て貴し」に反するからだ。しかし、何でもかんでも「和を以て貴し」が通じるわけではない。

マイケル・E・ポーターは競争戦略の中で差別化と一点集中を上げている。差別化は意識していないと難しい。例えば、大学生の就職面接ではその差別化がほとんどできていない。ほぼ全員が自己PRで「クラブとバイトと習い事の話」をする。面接をする側からすれば、もう同じような話で辟易し、違いが見出せない。それなのになぜ学生はこうも同じ話ばかりするのかとその不用意さに驚かされる。2つ目の一点集中も出来ていない。自己PRをする際に良い点を3つも4つもいう学生がいる。それは自分のことを良く思ってもらいたいという心理なのだが、それが逆効果になることがわかっていない。多くいうほど深みが出ず、せっかくの良い点も根拠が浅くなり信憑性がなくなることがわかっていない。良い点は1つだけに集中し、それを深めるような話、根拠となるような話をするのが重要なのだ。それが競争戦略の一点集中なのだ。

この競争戦略を理解し、意識すれば、競争嫌いの日本人の人生を好転させることができるのは間違いないであろう。
(985文字)

以上