

# はじめてのBtoBマーケティング

第93回

## カンとコツは 斜め関係で育む

この連載ではBtoB分野のマーケティングを「目からウロコが落ちたように」くっきりスッキリと理解していただき、今すぐ使える手法と発想をお届けします。

若手人材の離職を表す言葉に「3年3割」があります。3年以内に離職する率が、3割以上という事です。月別で見ると、3月が最も離職が多い月です。生産年齢の減少により、人材不足は年々深刻となり、特に若手人材の離職は企業にとって深刻な問題となっています。

若手人材が離職する原因の第一位は、「上司との人間関係」です。新人が不満を持つ上司とは、新人に直接指示を出し管理するミドルマネジメントを指します。

「ミドルマネジメントは、組織のカナメ」、多くの組織では課長職がミドルマネジメントに該当します。昔も今も、会社の強さは課長次第なのです。課長職は、重責です。メンバーの強みを発揮する組織作り。目標達成への道筋づくり。部下の育成と、管理監督。自分自身も部下に劣らぬ成果を求められる。課長職の仕事は、重く多く、高い能力が求められます。

能力とは、知識・技術・技能の集大成。知識と技術は、文章や図式などで説明できるので「形式知」と呼ばれます。技能とは実現力で、「カン」や「コツ」が重要。カンやコツは文章や図式化が困難なので、「暗黙知」と言われます。

課長職に求められる知識や技術は、書籍やセミナーで補う事ができます。しかし、部下を育成する「カン」や「コツ」に悩む人も少なくありません。若手離職者の側も、知識と技術は補っても、仕事や上司に対する「カン」や「コツ」を備えることが困難です。上司の側も若年者離職の背景には、育成する側と育つ側の「カン」と「コツ」のすれ違いがあります。

前振りの説明が長くなりました。今回のコラムは、上司と部下の「カン」と「コツ」を習得するには、斜めの人間関係作りが必要、という内容です。

### ●カンとコツの正体

カンとは「感と勘」。視覚、聴覚、触覚、味覚、嗅覚（五感）を通じて得た「物事の見方、目の付け所」です。雨が降る前には、風を冷たく感じたり、埃っぽいにおいを感じる。あるいは、雲の流れが速くなる、気圧の影響で味蕾の働きが変わり味の感じ方が変わる、という事が起こります。五感で感じ取った些細な情報から、実情に近い結果を導き出す能力。それがカンの正体です。

コツとは「骨」。物事を支える骨組みの事を言います。骨組みの組み方が上手だと、軽量でも強い構造が作れます。また、骨組みの要所が理解できると、頑丈な構造物でも少ない力で壊すこともできます。古武術では、体の構造を最大限に生かすことで、体格に勝る相手を投げ飛ばしたり、筋力が小さくても重いものを持ち上げたりする事ができます。つまり、コツとは、物事の要点をつく能力の事です。「目の付け所=カン」がイイト、要点を見抜く確率が高まり、コツをつく可能性が高まります。

### ●カンが悪いとコツがつかめない

AI（人工知能）にも、教師データという膨大な情報を与えることが必要です。人間のカンを養うのも同じで、五感を働かせる多くの経験と、多くの観察が必要です。カンが身につくと、コツをつかむための要所が分かるようになります。コツは、実践力。繰り返し行う事で、コツが習熟して、「上手にできる」ようになります。

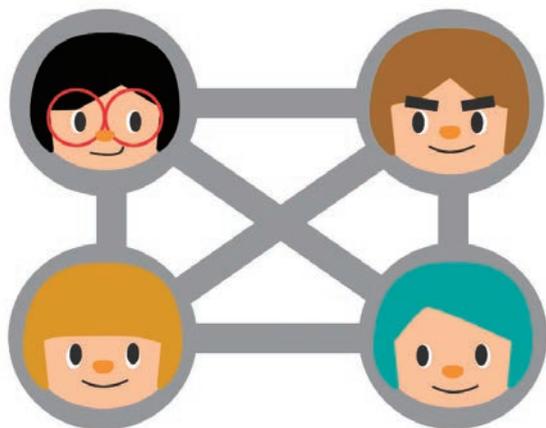
「一芸に秀でるものは万芸に通ず」といいます。芸というのは、武芸。剣術の達人は、剣を通じて武術のカンがあり、槍や弓矢といった他の武芸に取り組んだとしても、コツを速く見出し習熟しやすい、という意味です。

目の付け所=カンが良いと、コツを探し当てることができます。探し当てたコツを、何度も繰り返し体験することで、習熟度が高まるのは当然ですね。カンが悪いと、コツが身につかないばかりでは無く、悪い癖を身に着けてしまいます。

### ●斜めの人間関係

読者の皆さんは、生涯で何人の部下や上司と付き合い合おうでしょうか。カンは経験と観察が多いほど身につくやすく、コツも繰り返すほど習熟度が高まります。多くの部下や上司と付き合い合うほど、カンもさえ、コツも身につくはずですが、現実にはそれほど多くのチャンスはありません。

ところで、職場には、上司・部下という縦の人間関係と、同僚という横の人間関係があります。斜めの人間関係とは、他部門の上司や、役職下位の方との人間関係の事を言います。



自社の部門だけではなく、他社の役職上位者や会社との人間関係も、斜めの関係です。家庭なら、子に対しての父や母は縦の関係と言え、よそのご家庭の父母は斜め。地域活動などでは、高校生が他家の小学生に伝統芸能を教えたりしますが、これも斜めの関係です。かつての社会は縦社会ではなく、実は斜めつながりが多く存在しました。

斜めの関係を増やすと、色々なタイプの上司とか、部下を経験することができます。経験が増えれば、カンが養えます。カンが身につくと、コツの習熟が始ま

ります。

### ●斜めの顧客

自社の顧客とばかり付き合う事は、縦の関係です。自社のビジネスとは関係のない、異業種の顧客と関係を持つと、自社のビジネスに役立つカンとコツが思いがけず得られる事が多々あります。知識と技術だけでは解決できない何かに出会ったとき、斜めの関係が思いがけないヒントを与えてくれます。ぐらりと周囲を見渡して、関係を深めたいと思う「斜めの相手」を探してみましょう。



著者 ● 中井 淳夫 (なかい あつお)

株式会社 創英 代表取締役  
 NHNホールディングス株式会社 代表取締役  
 BtoBマーケティングを専門にしており、昨年開催したセミナーの受講者は700名以上。受講者の96%が満足し、企業規模にかかわらず活用できる内容と高く評価されている。一般社団法人組織内コミュニケーション協会を創設し代表理事を務め、産学連携で躍進企業の社内マーケティングを研究してきた。著書「誤努力」が、流通科学大学、神戸芸術工科大学のテキストとして採用された。  
 相談・問い合わせは、b2b@soway.co.jp

# 目に見えない小さな泡の先端技術 ウルトラファインバブル洗浄機

水だけで  
尿石を除去!

トイレの流し水をバブル化  
 トイレを使えば使うほど、キレイに



尿石除去の  
映像はこちら

電源不要でコンパクト  
ポンプレユニット



常設タイプ

通常水の  
洗浄力アップ!

水以外の  
洗浄溶液も  
バブルとの  
組み合わせで  
洗浄効果アップ

ポータブル  
タイプ



食品洗浄で  
細菌を抑制!

既設の洗浄ラインに  
設置するだけ!  
食味も向上!

食品洗浄  
タイプ



## MUFB マルヤマウルトラファインバブル Maruyama Ultra Fine Bubble

性能とコストパフォーマンスを両立した MUFB 製品群は、  
産業・アグリ・飲食など、様々な分野での活用が進んでいます。

1mlあたり  
ウルトラ  
ファイン  
バブル  
億単位

瞬時に高濃度な  
ウルトラファインバブル生成

PROSPEC プロ仕様の“確かな品質”

お問合せ・資料請求は  
右記まで

販売  
株式会社マインドシェア

〒108-0073 東京都港区三田 3-2-8 Net2 三田ビル

info@ufb-m.com

03-6823-6211 平日 10:00  
~ 17:00

ウルトラファインバブル マインドシェア



製品企画

NHNホールディングス株式会社

〒178-0063 東京都練馬区東大泉 7-15-27-307

「日刊工業新聞の広告を見た」  
とお伝えください