

THANKS

(VOL. 155)

BUSINESS NEWS LETTER

発行日：平成22年5月1日
発行者：有限会社サクスマインドコンサルティング
連絡先：〒359-1118
埼玉県所沢市けやき台1-41-11
TEL:04-2922-1417
E-MAIL：info@thanksmind.co.jp
<http://www.thanksmind.co.jp>

特集

「ことわざから学ぶ仕事における心構え (その1)」

100円ショップで、「ことわざ辞典」を見つけました。
暇つぶしに買って見たら、意外とこれが面白い。
自分自身の仕事や生活を振り返りながら読んでみると、「なるほど…」とか、「確かに…」と思うことばかり。
時代は変われど、世の中の真理は変わっていないのでしょう。

ということで、今回から、新しい特集をスタートします。
題して、「ことわざから学ぶ仕事における心構え」。
「ことわざ」の解説とともに、私自身の考え方を書いてみたいと思います。
最近、「ロジカルシンキング」や「プロジェクトマネジメント」といった堅いテーマが続きましたが、今回は気楽に読んでいただければ幸いです。

順番は、「カルタ風」で行きましょう。
それでは、まずは「あ」から始めます。

あ：「青は藍より出でて藍より青し」

<意味>

布に染めた青色が、原料植物の藍より青くなる。
弟子が師匠を越えたり、教えた人より教えられた人の方が優れていることのたとえ。

私は、学生時代は「超サボリ学生」でしたので、師匠と思えるような先生にはめぐり合いませんでした。
しかし、その分、社会に出てからは、上司や先輩に恵まれてきたと思っています。
まずは、私が最初に入った岩谷産業の部長さん。
向上心が高く勉強もするし、他の人に対する気配りも素晴らしい。
まさに、社会人のお手本のような方でした。
それから、コンサルティング会社に転職した時の社長さん。
無茶苦茶厳しい人でしたが、まさに「プロ根性」の塊のような方でした。

こうした師匠にいかに追いつくか…
自分自身が、これまでやってきたことを振り返ってみると、そうした意識がものすごく強かったと思います。

例えば、新人時代に、岩谷の上司から強く指導されたのは、「新聞を読め！」ということ。「商社マンだったら日本経済新聞くらい読むのは常識だ！」と常々言われました。そこで、自分自身で考えたこと。「言われてことをやっても、追いつくことはできない。日本経済新聞だけでなく、日経産業新聞も読んでみるか…」

まだまだ師匠を越えることはできていません。きっと、気持ちの中では、一生越えることができないのでしょう。しかし、師匠を意識して、「越えたい！」と思うことは、自分自身の成長にとって、とても大事なことだと思っています。

い：「井の中の蛙大海を知らず」

<意味>

狭い井戸の中に住んでいる蛙は、世の中に大きな海があることを知らない。見聞の狭いこと、世間知らずのたとえ。

昔、ある会社の「現場指導」を行っていた時の話です。静岡にある営業所を訪問し、営業担当者に対して、仕事の基本を説明しました。最初に話をしたことは、「計画を立てて行動すること」の重要性。ビジネスマンにとっては、「超当たり前」のことです。

腕を組みながら、黙って聞いていたひとりの営業担当者。入社3年目の若手社員です。「伊藤さん。営業は、とにかく売ればいいでしょ。自分のやり方で成果があがれば、それでいいんじゃないですか」突然、彼が私に食ってかかってきました。

「あなたが言う通り、営業は『売る』ことが最も重要なこと。だからこそ、他の会社の『できる』営業担当者は皆、今、私が話をしたようなことをやっているんだよ…」
「……………」

ちょうど、その日は金曜日で、彼も実家に帰京するとのこと。「伊藤さん、先程は生意気言ってすみません。他の会社の営業の人たちがどのようなことを行っているのか、教えてもらえませんか？」東京までの新幹線で、ビールを飲みながら、彼といろいろな話をしました。

ひとつの会社にずっといると、ことわざの通り、「世間知らず」になりがちです。「今までのやり方でOK」とか、「他の人がやっていないから、自分もやらなくていい」とか…そんな気持ちになるのです。こうした意識は、自己成長の大敵です。

「皆さんは、今の自分を『何点』と評価しますか？」研修の中で、よく質問します。会社の尺度で「満点」を考えるのか、世間水準で「満点」を考えるのか？それによって、評点も変わってくるでしょう。

会社の中で80点でも、世間水準では50点程度かも知れません。
世間の水準を考えながら、自分自身を客観的に評価してみることに。
「プロ」として、とても大切なことです。

それでは、「大海」を知るには、どうしたらいいのでしょうか？
「伊藤さんはいろいろな会社を見られる立場だけど、自分は当社しか見られない。『大海を知れ』と言われても、具体的にどうしたら良いか分からない…」
そんな声が聞こえてきそうです。
確かにその通り！
井の中でじっとしているだけでは、いくら「大海を知りたい」と思っても無理です。
「大海を知る」には、「行動」しなければならないのです。
具体的な方法としては、以下がお勧めです。

●本を読む！

これは「大海を知る」ための最も手っ取り早い方法です。
例えば、営業関連の本は、本屋に行けば、所狭しと並んでいます。
最近は、古本屋も充実していますので、1000円も出せば、何冊も購入することができます。
そうした本は、著者の「体験」に基づくものが多いので、読みながら、「ふ～ん。こういうやり方もあるんだな」と、いろいろな発見ができます。

●会社以外の人と会う！

会社以外の人と会って、いろいろな話をしていると、必ず新しい発見があります。
もちろん友人・知人でもOKですが、全く知らない人と話をすることも新鮮です。
私は中小企業診断士の仲間が主催している勉強会に参加したりしますが、勉強会の後には、必ず飲み会があります。
そうした機会にいろいろと話をすることが、非常に有益です。
ほとんど夜や週末だったりするので、自分の時間をある程度犠牲にしなければなりません、それなりに、身になるものは多いです。

まあ、いろいろ書いていますが、「大海を知る」ためには、「大海を知ろう！」という「意識」と、実際の「行動」が不可欠です。
どんな小さなことでもOK。
まずは、一歩踏み出してみることで

う：「馬には乗って見よ人には添うて見よ」

<意味>

馬は実際に乗って見ないと良い馬かどうか分からない。
人には親しく付き合ってみないと、また、夫婦になってもに苦労をしてみないと、本当のところはよく分からないものだ。
自分で試して経験することが大切だという教え。

私が中小企業診断士の資格をとったのは、実はコンサルタントになった後です。
岩谷産業時代に勉強を始めたのですが、1次試験は合格したものの、2次試験は、あっさり落ちてしまいました。
そんな状況でしたから、コンサルタント会社に転職した時は、当然、「なるべく早く資格をとりたい」と思っていました。

ところが…

コンサルタント会社に入社した後、そんな気持ちを専務に伝えたところ、バツサリと言われてしまいました。

「おまえ、中小企業診断士ってどんな連中だか知っているのか！ あんな素人集団はコンサルタントではないぞ！ そんな勉強をするくらいだったら、コンサルティングの実務をしっかりと覚えなさい！」

その後、私が再度、中小企業診断士の勉強を始めるまでに、約3年間の空白がありました。

その間は、専務に言われた通り、とにかく実務を覚えるだけ。

毎日が修行のような日々でした。

確かに実務を覚えることが大事なことであることは、間違いありませんが、やはり、心のどこかで思っていました。

「中小企業診断士の人たちって、本当にどうしようもない人たちなのかな…」

結局、私が診断士の資格をとったのは、最初のコンサルタント会社を辞めた時です。

そして、実際に、その世界に入ってみたらどうだったか？

確かに、趣味でコンサルティングを行っているような人もゼロではありません。

また、資格を持ちながらも、実際には全く活用しない「資格取得マニア」のような人もいます。

しかし、それが全てなのか？

そんなことはありません。

コンサルタントとして尊敬できる方はたくさんいますし、一般企業の中において、業務で活用している方も大勢います。

そして、私が最も良いと思ったのは、多種多様な人といろいろな話ができること。

それは、コンサルタントという「狭い世界」では、難しいことです。

人の話をそのまま鵜呑みにして、思い込んでしまうことは怖いことです。

ことわざの通り、やはり、自分で確かめてみないと…

とても大事なことだと思います。

え：「得意に帆を上げる（えてにほをあげる）」

<意味>

追い風に帆を受けて船を進める。

自分の得意の分野で力を振るう絶好のチャンスが到来し、勇躍して挑むさま。

ホンダの創業者である本田宗一郎氏の著書に、このことわざと同名の本があります。

「技術バカ」の宗一郎氏が、自らの人生を振り返って書いた、「人生哲学」の本です。

オートバイ、自動車、F1…。

宗一郎氏は、自分の夢を追いかけて、次々と実現させましたが、仕事振りは「壮絶」だったそうです。

徹夜なんかは当たり前。

頭の中では、24時間仕事をしていたようです。

普通の人だったら、そんなことをしたら、すぐに倒れてしまうでしょうが、宗一郎氏は大丈夫。

なぜなら、「好きでやっている」から。

肉体的なキツさはあっても、精神的には、いつも楽しんでいるから疲れしないのです。

「宗一郎氏は特別！」という声が聞こえてきます。
まさにその通り。
宗一郎氏のように、自分のやりたいことばかりをやりながらも、しっかり成功して、人生を全とうする人なんか、ほんのひと握り。
報酬をもらうための「義務」として仕事をしている人がほとんどでしょう。

しかし、たとえそうであっても、自分の「得てに帆をあげよう！」と常に、意識しておくことは、とても大切なことです。
自分の得意なこと、好きなことを、仕事の中で生かすことはできないか…
「意識」して、そして「行動」しておかなければ、チャンスは巡ってこないのです。
「チャンス」は偶然の産物では無いのです。

そして、せっかくチャンスが与えられたら…
その時こそ、全力を出してチャンスを生かす。
それが、宗一郎氏に少しでも近づく道でしょう。

以前、私がメーカーに在籍していた時、ある先輩が話していました。
「自分は、パソコンにめぐり合ってよかった…」
販売に関するデータでは、社内において、まさに彼は「どらえもん」。
「こんなものが欲しい！」と言えば、ポケットから出してくれます。
データを出すためには、いろいろ考え、時間も使っているようですが、辛いような素振りはありません。
まさに「得意に帆をあげている」ように私には見えました。

<次回につづく>