

# THANKS

(VOL. 156)

BUSINESS NEWS LETTER

発行日：平成22年6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](mailto: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2)」

前回から、「ことわざから学ぶ仕事における心構え」という特集をスタートしました。まあ、「心構え」といっても、そんなに堅いものではありません。私自身の経験や、コンサルティングを通して見たことを踏まえて、「こんなことが大事では…」と思われることをまとめたものです。きっと「私はそうは思わない」ということもあるでしょう。それは、それでOK。ちょっとでも、皆さんが「考える」きっかけになれば幸甚です。

### お：「教うるは学ぶの半ば (おしうるはまなぶのなかば)」

#### <意味>

人に教える立場になると、自分の知識不足やあいまいな点が明らかになるから、半分は自分の勉強になるということ。

「社内研修はできるだけ、社員の方が講師になった方がいいですよ」  
私は、自分のお客様に、よく、このように話します。  
研修講師をしている私にとって、自分の仕事を放棄しているように聞こえるかもしれませんね。もちろん、外部講師が行う方が、明らかに効果が高い研修もあります。しかし、全てを外部に「オンブニダッコ」というのは、これは問題。  
「外部講師」「内部講師」「最初は外部講師で、いずれは内部講師」・・・  
研修テーマを、しっかり仕分けすることが大事です。

私は以前、メーカーで営業統括の仕事をしていた時、徹底的に「社内講師の育成」を仕掛けました。例えば、販売店対象に、新商品や販売促進のセミナーを開催する場合の講師。従来は、本社の製品企画担当者やマーケティング担当者が現地に出向いて講師役を務めていました。現場の営業担当者の仕事は、主にセミナーへの集客と、当日の接客。講師が話をしている際は、携帯電話をかけたか、社員同士で雑談したり・・・ほとんど「まかせっきり」の状況でした。

「来年から、セミナーの講師は、現場の営業担当者が務めること」  
こんな状況ですので、こうした方針を打ち出した時の、現場からの反発は、それは大きいもの。  
「我々では無理ですよ・・・」「お客様に失礼ですよ・・・」  
数々の「できない理由」が挙がりました。

しかし、ここは強行突破あるのみ。  
「まずは、やってみましょうよ。 やってみてダメだったら、また戻せばいいから・・・」  
無理やり、ルールとして決めてしまいました。

誰でも、恥はかきたくないもの。  
「やらなければならない」となったら、必死に勉強します。  
さて、結果は？  
それまで、単なる御用聞きと思っていた営業担当者が、講師になっている訳ですから、お客様からの見る目も変わります。  
また、営業担当者のスキルアップ効果は言うまでもありません。

## か：「株を守りて兎を待つ（かぶをまもりてうさぎをまつ）」

### <意味>

古い習慣にとらわれて進歩がないこと。  
また、一度味をしめたことを再度望む甘い考えのたとえ。  
ウサギが木の切り株にぶつかって死んだのを見た農夫が、以後働かずにその株を見張って、またウサギを得ようとした故事からのことわざ。

「バカな農夫だよな…」  
そう思う人が多いでしょう。  
私は営業関係のコンサルティングを行うことが多いですが、クライアントの営業担当者の中にも、この農夫と同じような行動をとっている人が結構多いのです。  
たまたま大きな物件が決まり、今期は楽々目標達成！  
新しい期になっても、「夢をもう一度」とばかり、大型物件ばかりに目を向けて、小さな物件をないがしろ。  
「やっぱり大型物件は難しい・・・」と、気づいた時には、小さな物件も来なくなってしまった…。  
よくあるケースです。

私は、この農夫の行動を全面的には否定しません。  
「味をしめた『成功』を再度望むこと」は当たり前のことです。  
問題は、「成功」した時に、その成功要因を分析しなかったこと。  
本当に「たまたま」の偶然であり、今後も再現する可能性は無いのか…。  
それとも、必然であり、いろいろと工夫すれば、今後も再現する可能性が十分にあるのか…。  
こうしたことの見極め無しに、単に、「株を見張っていた」から悪いのです。  
もし、後者であるならば、切り株を見守ることは、決して間違っているとは言えないでしょう。  
ただし、兎が株にぶつかるように、もっと工夫することが必要です。  
例えば、エサでつるとか、おとりを走らせるとか…

営業だって同じこと。  
たまたま大きな物件が決まったら、「なぜ決まったのか？」  
「何がポイントだったのか？」をしっかりと把握し、「再現」の可能性を判断すること。  
そして、何か手を打てば、「再現の可能性あり！」ということだったら、追いかけてみるのは、立派な作戦です。  
ただし、その場合でも、小さな物件についても最低限のフォローを行う「バランス感覚」を持っていることが前提です。

## き：「聞くは一時の恥、聞かぬは一生の恥（きくはいつきのはじ、きかぬはいっしょうのはじ）」

### <意味>

馬知らないことを聞くのは恥ずかしいことだが、そのときだけのこと。

聞かなければ、一生そのことを知らずに恥ずかしい思いをする。

知らないことは恥ずかしがらずに聞けという戒め。

「新人の特権」とよく言われます。

それは、「知らないことを、どんどん周りの人に聞くことができる」ということ。

ある程度、経験を積んだ人は、質問した人に「あんた、こんなことも知らないの？」と思われることが怖いから、なかなか質問できません。

しかし、新人ならば怖いもの無し。

「私は、未熟者なので、教えてください！」で済んでしまいます。

確かに、あまりにも常識的なことを聞いてしまって、「プロとしての信頼」を失うこともあるでしょう。

しかし、それは、ごくわずかなこと。

本当に信頼を失うのは、知らないことを、知ったかぶりしてしまって、後でトンチンカンになってしまうような場合です。

「一時の恥」なんて、相手はすぐに忘れてしまうものです。

「勉強不足で申し訳ありませんが、それは、どういうことでしょうか？」

そのように、ハッキリ聞いた方が、逆に好感度はアップします。

誰だって、プライドがあります。

だから、「知らないことを聞く」ことは、口で言うほど易しいことではありません。

しかし、あまりにも、プライドに固執していたら、成長が止まってしまいます。

生きていれば人から教えられることばかりです。

もし、「常識的なことを聞いてしまって、恥ずかしかった…」と反省したら、その後に自分自身で勉強すればOK。

そうしたことが、本当のプライドであり、プロとして「やるべきこと」です。

## く：「口自慢の仕事下手（くちじまんのしごとべた）」

### <意味>

口は達者だが、仕事はまるでだめなこと。

口の割には手が動かぬことを言う。

人は以下の4つのタイプに分かれます。

- ①やるべきことが分っていて、それをやる人
- ②やるべきことが分っていても、とにかくやる人
- ③やるべきことが分っていても、それをやらない人
- ④やるべきことが分っていないから、やらない人

良い方から順番をつけるとどうなるでしょう？  
一番良いのは、①の人です。  
やっていることに無駄がないから、効果が大です。

二番目に良いのは②の人。  
まわり道かも知れないけれど、少しずつは効果が期待できるでしょう。

それでは、③の人と④の人はどちらが「マシ」でしょうか？  
答えは④。  
「どっちにしてもやらないのだから同じじゃないか。」と思いますか？  
確かに④の人は、このままでは何の成果もできませんが、「もし、やるべきことが分れば、やるかも知れません。」  
可能性はあるのです。

最低なのは③の人。  
成果が出る可能性は皆無です。  
ちなみに、こういうタイプの人のことを、「横着者」と言います。

今回のことわざは、まさに、上記のようなことを説明しています。  
「分かっていること」と「やること」、つまり「理解」と「行動」は別物なのです。

もちろん、人間というのは、「複雑」なものですから、ひとりの人の中でも、「これはやるけど、これはやらない」ということもあるでしょう。  
禁煙やダイエットなんて、典型的な例ですよ。  
「分かっちゃいるけど…」と、いつも心の中に思いながらも何年も…  
まあ、趣味や嗜好に関してだったら、それもOK。  
しかし、やはり仕事は別。  
もし、プロとして成長して行きたいとしたら、やはり「行動」しないと無理なのです。

<次回につづく>