

THANKS

BUSINESS NEWS LETTER

(VOL. 158)

発行日：平成22年8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4)」

本誌では今、「ことわざから学ぶ仕事における心構え」を特集しています。
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。
「カルタ風」に、「あ行」から進めています。
今回は、「す」のことわざから続けます。

す：「好きこそ物の上手なれ (すきこそもののじょうずなれ)」

<意味>

物事が上達するにはいろいろな要素があるが、そのことが好きであるということが一番である。
好きだからこそ熱心に努力もし、進んで工夫もするから上達も早いということ。

「自分は営業が嫌い」という人に、「売れる営業マン」はいません。
ことわざ通り、好きだからこそ、いろいろな工夫をする気になるのです。

「好き嫌いは、生理的なものであり、嫌いなものを好きになることはできない」
よく、このように言う人がいます。
確かに、食べ物のようなものだったら、そういうこともあるでしょう。
例えばアルコールを体質的に受け付けない人に対して、「酒を好きになれ」というのは酷な話です。

しかし、仕事に関していえば、本人の意識と努力によって、ある程度「好き」になることは可能でしょうし、また、そうすべきです。

それでは、「好き」になるには、具体的にどのようなことをしたら良いのでしょうか？
私は、以下の3点が重要だと思っています。

①自分自身で目標を設定してみる

どんな小さな目標でもOK。

他の人から押し付けられたものではなく、自分自身で設定してみる事が大切です。

②期間を決めてやり遂げる

目標を決めたら、中途半端にダラダラやるのではなく、集中して一気にやってしまうことです。

その間は、「面倒だな」とか「嫌だな」という気持ちは一切封印して、「やる」ことだけに専念することです。

②ゲーム感覚で仕事をする

「仕事＝ゲーム」と考えることです。

私は、これが非常に重要だと思っています。

少し、私の昔話をすると・・・

昔話（その1）：飛び込み営業

私が商社でビデオプリンタ（プリクラの前身のようなもの）を担当していた時、「飛び込み営業」を命じられました。

「飛び込みなんて、嫌だなー」というのが正直な気持ち。

しかし、やるしかありません。

毎朝、重い足取りで事務所を出て行きました。

カメラ屋さんやおもちゃ屋さんを片っ端から訪問するわけですが、1件目は門前払い、2件目も門前払い。

そうなるのが気持ちが萎えてしまって、3件目は喫茶店。（売込むためではなく、休むためです）そんな日が1週間くらい続きました。

ある日、事務所で落込んでいた私に、ひとりの先輩が声をかけてくれました。

「ゲーム感覚で仕事をするとうるなるぞ。」

「ゲーム感覚って言われても・・・。どうやったら良いですかね？」と私。

「そんなこと自分で考えてみるよ。」と突き放す先輩。

1時間くらい、机に向かって考えていたら、ひとつのことがひらめきました。

「ゲームならば、『勝敗表』でも作ってみるかな。」

お客様に訪問して、門前払いだったら×、少し話ができたら△、カタログの説明までできたら○。そんなことを始めてみました。

そうしたらどうでしょう。

先輩が言う通り、確かにそれまでの辛さが感じなくなるではありませんか。

「そんな製品には全く興味が無い！」なんて、冷たくされても、「たかが1敗」という感じ。

「今度はこんな言い方にしてみようかな」とか、「こんな資料を持って行ってみようかな」とか、表現は悪いですが、まるで「魚釣り」をしているような気持ちです。

そして、初めて勝ち越した日。なんとも言えない、嬉しさがありました。

昔話（その2）：会社年鑑のコピー

私が、コンサルタントになったばかりの頃、上司から仕事を指示されました。

それは、上場企業の会社年鑑（会社四季報のオバケのようなもの。A4版で厚さ15cmくらい）から、約10社のデータを10年分コピーするということ。

「何で、こんなことをしなければならないのか。俺はコピーをとりにもコンサルになった訳じゃない！事務の女性に頼めば良いのに・・・」と心の中で思いながら仕事に取り掛かりました。

初年度版の目次を見て、1社ずつコピーをし始めた時、ふと、以前本で読んだ松下幸之助さんの言葉が頭に浮かびました。

「どんな仕事でも、工夫しながら行えば必ず楽しくなる！」

手を止め、しばらく考えました。「何か、早く終わる工夫はできないものか」と。

そして行ったのは、『目次を見ないで、当該企業のページを開く』こと。

当然、1年目は、目次からページを調べて開くのですが、2年目からは、前の年を参考に、大体この辺かな、と一気にページを開いてみます。
上場企業が増加する分、会社年鑑も年々厚くなり、同じ企業が掲載されているページも変わりますが、一発で開けた時は快感です。
そして、1年目、2年目・・・と続けて行くと、ページの増分から毎年何社くらい上場するかも理解できるようになり、結構勉強にもなりました。

しばらくして、事務の女性がやってきました。
「伊藤さん。何やっているの？」
「会社年鑑のコピーだよ。」
「何だか楽しそうじゃない。」
「そう見えるかな。エヘヘ。」

工夫すれば仕事は楽しい！
その時実感しました。

せ：「千里の道も一歩から（せんりのみちもいっぽから）」

<意味>

千里の道を行くにも、まずは最初の一步から始まる。
どんな遠大な事業でも、ごく小さなことや手近なことから始まるたとえ。

私が以前勤めていた空気圧縮機メーカーの話。
新たな市場の開拓が重要課題でした。
仮説を作り、市場調査で検証し、参入のための具体的な道筋を作る。
やるべきことは明確です。
しかし、なかなか進まない・・・
どうしても、皆、目先の仕事を処理することに追われてしまいます。

そこで、社長から白羽の矢が立ったのが、その会社を1年前に定年退職したAさん。
「嘱託社員」として復帰してもらいました。
契約期間は1年間です。

「どこから手をつけたら良いか分からないな～」
Aさんも、当初は随分、悩んでいました。
しかし、机の前に座って考えていても、何も始まりません。
現役時代に培った、いろいろなコネを使って、徹底的にお客様を訪ねることから始めました。

開拓したい市場のひとつの候補が「病院市場」。
ちなみに、私もAさんから頼まれて、友人が勤めている総合病院に一緒に行ったことがあります。
訪問してみると、予想通り、競合企業の製品がずらり・・・
「ここまで市場を制圧されていたら、勝つことは相当難しいな・・・」
帰りの電車の中で、Aさんとそんな話をしたことを思い出します。

しかし、Aさんは諦めませんでした。
大手の業者は、競合企業に牛耳られていても、きっと、小さいところにはチャンスがあるはず。

いろいろな可能性を考え、自ら、歩きながら、きっかけを探しつづけました。
会った人から、ヒントをもらって、また、次の人に会う…。
そんな繰り返しは半年以上も続いたと思います。
そして、活動を開始してから1年後。
「病院市場にもチャンスがある！」という、しっかりしたレポートを仕上げてくれたのです。

その後、Aさんのレポートに基づき、新しいチームが作られました。
それから8年。
今、そのチームは、会社の基盤を支える規模に育っています。
先日、Aさんにお会いした時に、「Aさんが撒いた種はしっかり育っていますよ」と話したら、とても嬉しそうな顔をしていらっしゃいました。

まさに、「千里の道も一歩から」のことわざ通りです。

そ：「創業は易く守勢は難し（そうぎょうはやすく、しゅせいはかたし）」

<意味>

新規に事を始める「創業」は易しいが、それを守り育てて行くことの方がはるかに難しいということ。

最近、「攻め」が注目されています。
確かに、閉塞する時代の中で、生き残っていくためには、「攻め」の姿勢は大切です。
しかし、守りは…
上記のことわざは、「守り」の重要性と難しさを説いています。

以前、青色LEDを発明した、中村教授が、元勤めていた日亜化学工業に対して、発明報酬の支払を求めた裁判がありました。
東京地裁の判決は、なんと、日亜化学に「200億円の支払を命ずる」というものでした。
この判決をめぐる、産業界では賛否両論が渦巻きました。

賛成派の主張は、こうした判決が技術者の発明意欲を高め、結果的には、会社の利益につながるというもの。
一方、反対派の主張は、もともと業務での成果であり、そのためのコスト、リスクなどは会社が負っているので、たまたま、優れた発明がなされても、基本的な権利は会社が有するというものです。

私個人としては、後者の意見、すなわち反対派です。
その理由は、2つあります。
ひとつは、各人の業務上の役割は、会社が決めるものであり、職場において大金をつかめる「チャンスがあるところ」と「チャンスが無いところ」が存続するのはおかしいということ。
そして、もうひとつが、「新商品開発」や「新顧客開拓」という「攻めの仕事」も、「従来製品の改良」や「既存顧客の保守」という「守りの仕事」も、仕事の価値としては変わらないということです。
これは、組織で戦う際の基本的な考え方です。

もし、「自分は守りは嫌い」ということであれば、組織から抜け出して、ひとりでやればいいのです。
自分自身でリスクを負ってやることですので、結果として、多額の成果を得られたとしても、誰も文句はいわないでしょう。

棒倒しをイメージしてください。
確かに、運動会でヒーローになるのは、相手の棒に、いち早く登って倒す人です。

しかし、そういう人の影では、必死になって、自分の棒を守っている沢山の仲間がいるのです。皆が、「自分が倒すんだ！」なんて、自軍の棒を放ったらかしのしたら、あっという間に負けてしまいます。

要するに、それぞれの役割分担の問題なのです。

攻めの役割を負っている人だったら、「皆が守っている間に、なんとか、攻略しよう！」と必死に頑張る。

そして、守っている人も、「攻めきるまで、なんとか死守しよう」と、やはり、必死に頑張る。

チームで一番大事なことは、このように、お互いが、お互いの役割や価値を認め合い、叱咤激励し合うことです。

<次回につづく>