

# THANKS

(VOL. 159)

BUSINESS NEWS LETTER

発行日：平成22年9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5)」

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、「た」のことわざから続けます。

ただし、今回のことわざは「た」のひとつだけ。

ことわざに絡めて、「実力を高めるためのポイント」について解説します。

### た：「玉磨かざれば器を成さず (たまみがかざればうつつをなさず)」

#### <意味>

どんなに立派な玉であっても、磨いて加工しなければ役に立つものにはならない。

生来の素質に恵まれた者でも、学問や修養を積まなければ優れた人物にはならないということ。

入社したての頃に、「あいつは優秀で、将来有望」と期待されていた社員が、何年か経つと「ただの人」…。

一方、「採用を失敗したんじゃない？」と言われた人が、「あいつは化けた！」と評価され…社員の採用ほど難しいものはありません。

どうして、こうしたことが起こるのでしょうか？

私は、研修の講師を勤める際、必ず最初に話をすることがあります。

それは「実力の意味と高め方」。

研修は、実力を高めるための「きっかけ」の場にしか過ぎません。

しかし、そもそも「実力」がある人ってどんな人？

意外と「分かっているようで、分かっていない」人も多いのです。

私は、「実力」があると周囲に認められるための「必要十分条件」を以下のように定義しています。

#### 実力があると認めもらうための

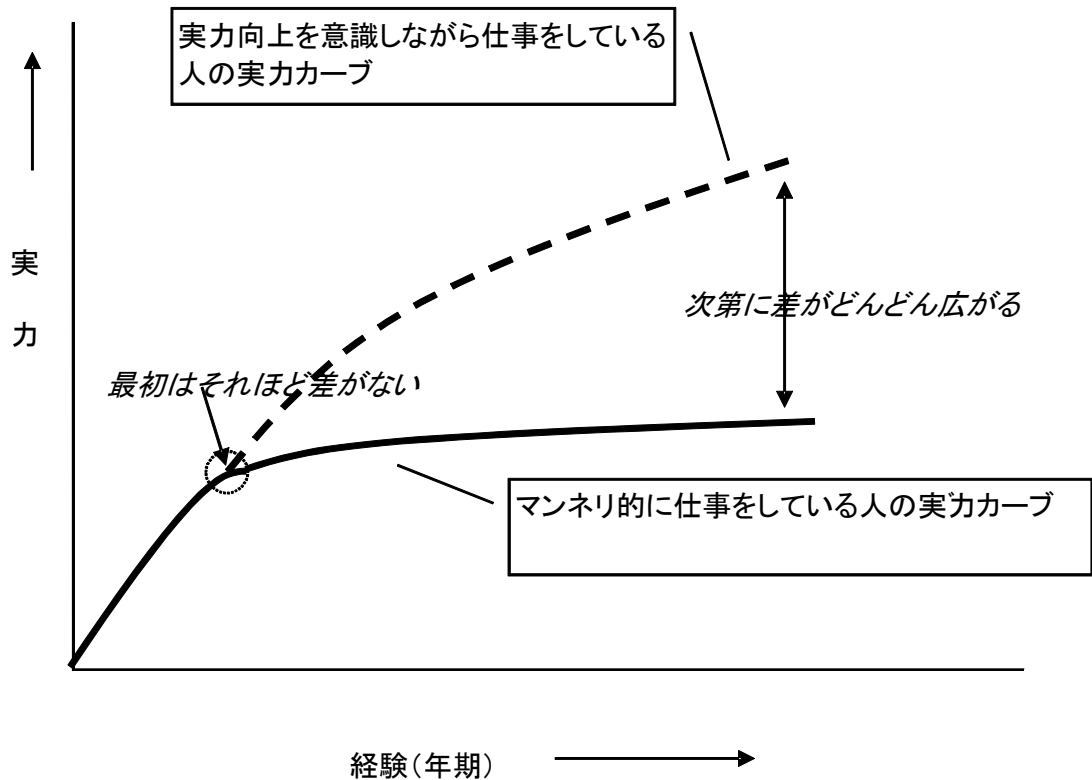
必要条件： 結果を出すこと (結果を出す＝期待にこたえること)

十分条件： コンスタントにできること／狙ってできること

例えば、営業担当者。  
会社から与えられた目標を、しっかりクリアできるかどうか評価されます。  
いくら努力しても、結果が出なかったら、やはりダメ。  
残念ながら、誰も「実力がある」とは認めてくれません。

ただし、結果は「たまたま」ということもあります。  
例えば、去年はたまたまお客様の経営状況が良くてたくさん買ってもらえたけれども、今年は、状況が変わってしまって、成績はガタ落ち・・・  
これでは、本当に「実力がある」とは言えません。  
どのような厳しい状況でも、最低限、期待にこたえ続けること。  
これこそ、真の「実力」の意味なのです。

それでは、「実力」は、どのようにして高めることができるのでしょうか？  
以下の「実力カーブ」をご覧ください。



経験や年期を積み重ねれば実力が比例的に高まると思ったら大間違いなのです。  
はじめは、経験を積み重ねれば、誰でも実力は高まります。  
しかし、やがて、いくら経験を積んでも実力が停滞してしまう人が増えてきます。  
なぜなのでしょう？

入社後3年程度は、それほど実力の差がつかないものです。  
なぜならば、3年くらいの間は、「ああしろ！」「こうしろ！」と周りからどんどん与えられるのです。  
「商品をおぼえろ！」とか「こういう引合いにはこう対応しろ！」とか、周りからドンドン言われながら、自然と力がついて行くわけです。

ところが、4年目ごろから「マンネリ」が始まります。  
ある程度、仕事を「こなす」ことができるようになり、周りから「あれこれ」言われることが少なくなります。  
せかせかと仕事はしているものの、昔やったことがあることばかり・・・。  
考えることが少なくなり、「処理」に追われる毎日。  
こうなると、「停滞期」に突入です。

私は、実力を以下の式で説明しています。

$$\text{実力} = \text{経験} \times \text{歩留率（ぶどまりりつ）}$$

歩留率とは、一般的に工場で使われる言葉で、生産ラインに材料を流した時に、その何%が良品として生産されるかという率です。

例えば、サンドウィッチの生産工場。

100個分の材料であるパン、野菜に対して、もし100個の売り物ができたら、歩留率は100%。最も効率的です。

しかし、実際は、そうは行きません。

パンの耳や野菜の芯など、材料の中でも使えないものがあります。

また、完成したものをチェックすれば、形が崩れていて、売り物にならないものもあるでしょう。

そうした不良品は当然、廃棄することになります。

もし、残った良品が70個だったら、その時の歩留率は70%となります。

なぜ、このような生産用語を「実力」の説明に持ち出すのか？

実は、「実力」は「売り物」と同じ。

そして、「経験」は「材料」と同じです。

すなわち、歩留率とは、「経験」という「材料」をどれだけ「実力」という「売り物」に変えることができるかの比率。

分りやすい言い方にすると、仕事の中で、いろいろな経験をした時に、どれだけ「勉強になった！」と思えるかどうかの比率なのです。

以下の例で考えてみてください。

Aさん： 経験10年 × 歩留率10%（10回に1回「良い勉強になった」） = 実力は正味1年分

Bさん： 経験5年 × 歩留率40%（10回に4回「良い勉強になった」） = 実力は正味2年分

このような場合は、BさんはAさんと比べて経験（年期）は半分でも、実力は2倍なのです。

入社したての頃に、「あいつは優秀で、将来有望」と言われる人は、大抵、「理解力」や「吸収力」が高い人です。

だから、経験が少なくても、上司やお客様から、依頼されたことはソツなくこなします。

確かに、「理解力」や「吸収力」は、ビジネスマンの素養としては大事なものであり、こうした力を備えている人は、自己成長の上で大きな「武器」を持っていることとなります。

しかし…

この武器は、使い方によっては、逆に危険な「武器」にもなるのです。

その理由は、「できる」ことが、過信になったり、マンネリになってしまうから。

上述の「実力カーブ」で説明すると、ある水準までは、いち早く到達するのですが、その後の「伸び」がなくなってしまうのです。

ビジネスの世界は、生来の素質だけで乗り切っていけるほど、甘いところではありません。素養をいかに磨いていくか…まさに、ことわざ通りなのです。

経験はもちろん重要です。しかし、単に経験を積んでも、それだけでは実力にはなりません。より大事なことは「歩留率」を高めること。それでは、「歩留率」を高めるためのポイントを整理してみましょう。

### ①能動的・自主的な意識／姿勢を持つ

歩留率を高めるために最も重要なことは、「意識」です。「仕事に対する姿勢」という言葉でも良いでしょう。

皆さんの仕事のほとんどは、「やらざるを得ない」ものでしょう。それは、どこの会社でも同じです。ポイントは、こうした仕事を、「やらされ感」で行うかどうか？受身的に仕事をしている限り、歩留率は高まりません。

私は大学時代、ほとんど大学に行きませんでした。サッカー、バイト、マージャン…そうしたことに明け暮れる毎日でした。しかし、卒業するためには、単位が必要です。そのために、試験前になると、友達からノートを借りたり、出題の情報を仕入れたり…そして、最後は、徹夜の一夜漬け。そんな調子で、試験を乗り切っていました。「やらされ感」がいっぱいで、勉強についても、完璧な「受身」です。だから…試験が終わったら、勉強したことは、頭の中からキレイさっぱり無くなります。まさに、歩留率は0%です。

スポーツでも、優れたコーチは、必ず次のように言うそうです。「お前ら、ただ、言われたことを黙々と練習しているんじゃないぞ。自分の課題を考えながら、練習しろ！」これも、同じことです。受身的に練習をしていると、ある程度のレベルまでは行っても、結局、そこで「頭打ち」になってしまうのです。

上述の通り、実力とは、「狙ってできる」ことです。だからこそ、実力を高めるためには、まずは「狙う」ことが必要なのです。以前、上手くいった仕事であっても、「もっと良くするためにはどうしたら良いか」を考えて工夫してみる。それが、また上手くいったら、さらに「使える力」が身につきます。また、失敗したら、その理由をしっかりと分析して、「次の機会」のことを考えてみる。仕事に対する、こうした姿勢が「歩留率向上」のカギなのです。

## ②基本をしっかり身につける

歩留率を高めるためには、まずは、「狙う」という主体的な意識を持つことが不可欠です。しかし、中にはきっと「意識はしているんだけど、なかなか工夫ができなくて・・・」という人もいます。

「意識」は工夫の必要条件ですが、十分条件ではないのです。

それでは、十分条件は何なのか？

それは、「アイデアを生み出すための、基盤となる基本的な知識やノウハウ」です。

基本が備わってなければ、いくら、工夫をしようと思っても、なかなか良い考えは浮かんできません。また、考えられたとしても、その範囲は非常に狭くなってしまいます。

例えば、プロの棋士は、「定石」を徹底的に覚えます。

「こういう状況の時には、こういう手を打つのがセオリー」

それを、しっかり理解した上で、妙手を考えるのです。

スポーツ選手も同じこと。

サッカーにしても、テニスにしても、基本が身につけていなければ、良いプレーができる訳がありません。

私も40歳を過ぎてからテニスを始めましたが、まだまだ「基本」ができていません。

だから、「こんなことをやりたい」と意識してもダメ。

いくら頭の中ではイメージしても、身体が言うことを聞かないのです。

さて、我々の仕事に当てはめて考えてみましょう。

「基本」と言われて、どのようなことをイメージしますか？

「話し方」「聞き方」「論理思考」「行動管理」・・・

業務・業種にかかわらずビジネスマンとして、身につけておくべき「基本」は数多くあります。

そうした、「基本」を一朝一夕に身につけることは難しいです。

しかし、諦めてはダメ。

時間がかかっても、ひとつずつしっかり身につけて行くこと。

その努力が大切なのです。

<次回につづく>