

THANKS

(VOL. 166)

BUSINESS NEWS LETTER

発行日：平成23年4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>

この度、東日本大震災により被災された皆さまに、心からお見舞い申し上げます。
一日も早い復興のために、弊社も出来る限りの支援をさせていただきたく存じます。

特集

「ことわざから学ぶ仕事における心構え (その12)」

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、「ま」のことわざから続けます。

ま：「学びて思わざれば則ち罔し (まなびておもわざれば すなわちくらし)」

<意味>

先生に教わっていくら学んでも、自分自身で考えてみなければ、本当に理解したことにならない。
「罔し」は「暗い」の意味。

「現場力を強化しなければならない！」
ここ数年、社員研修を強化する会社が増えています。
私自身、昔は研修講師をすることは、年に数回しかなかったのですが、最近は講師業が本業のようになってしまっています。
私は研修の冒頭で必ず受講生に話をすることがあります。
それは、「研修は所詮キッカケにしか過ぎない」ということ。
いくら研修でいろいろなことを学んでも、実際に仕事で使ってみなければ何にもなりません。
「理解」したことと「できる」ことは違います。
また、そもそも研修という限られた時間の中で学べることは基本的なことだけです。
自分自身のことを振り返りながら、「何ができていて、何ができていないのか」を確認しながら受講すること。
そして、「できていないこと」については、自分自身で今後「どうするか」を決めること。
さらに、日頃の仕事の中で意識して実践すること。

そういう心構えで受講しなければ、研修は意味がありません。

「受けっ放し」の研修は、単なる時間とお金の無駄遣いです。

何だか研修講師として、自分の仕事を否定しているように聞こえるかも知れませんが、私自身が受講した研修を振り返ってみても、まさに、このことわざ通りなのです。

<伊藤の暗い過去の話>

社会人になって3年目のことです。

ある時、上司から「研修に行ってこい！」と言われました。

「この忙しい時に…」と思いながらも、渋々、2日間の研修に参加しました。

翌日、入社した時に上司に呼ばれました。

「伊藤さん。研修はどうだった？」

「そうですね。あまり勉強になったとは思えませんね。当たり前の話がほとんどだったので…」
私の話を聞いて、上司の顔が、みるみるうちに紅潮してきました。

「そうか、お前は二度と研修には行かせない！」

「どうしてですか？」

「お前はどんな研修に行っても意味無いよ。受身で受講しているだけだから。能動的・自主的に受講すれば、必ず何かためになることがあるはずだよ」

「……………」

その日は、結構、落ち込みました。

確かに上司に言われた通り。

仕事が少しできるようになり、天狗になっていたこともあったのでしょう。

「何を今さら研修なの？ 仕事の方が大切でしょ」

そういう気持ちがあったことは事実です。

私は、今、まさにその時とは逆の研修講師の立場ですが、受講者の反応は様々です。

「ものすごく勉強になった」という人もいれば、「そうでもない」という人もいます。

なぜ、そんな差が生じてしまうのでしょうか？

同じ場所で、同じ講義を聴いているはずなのに…

受講者のもともとのレベルが違うから？

そうではありません。

結局は、「受身的」に受講しているのか、それとも、「能動的／自主的」に受講しているのかの差なのです。

能力アップは、全て自分次第で、全てが自助努力。

まさに、基本の基本です。

み：「水清ければ魚棲まず（みずきよければうおすまず）」

<意味>

水がきれいすぎると、かえって魚がすみつかない。

人間も、人格があまりに清廉潔白すぎると、人に親しまれず孤立することを言う。

元ジュビロ磐田で監査役をされていた木村翼さんは、私の昔のお客様。しかし、私にとってみれば、まさに「先生」です。いろいろなことを教えていただきました。木村さんは、ヤマハ発動機を経て、生産子会社に取締役総務部長として着任されました。その時の話です。

その会社は、木村さんが着任する数年前に2つの会社が合併してできた会社です。同じ静岡県の会社でも、2つの会社の社風は全く違って、社員の間でも、出身会社で大きな溝ができていました。

当時の社長は、ヤマハ発動機出身の方。

社内の融合と改革にとにかく一生懸命で、「こうすべき！」ということ、必死になって説明し、自らも朝から晩まで働いていました。

しかし…

どうも、社内はトップが「旗振れども踊らず」という感じ。

木村さんが着任したのは、そんなタイミングでした。

木村さんが、まず行ったことは、社長の社員に対する「スキを見せる仕掛づくり」です。

例えば、社内のレクリエーションに引っぱり出したり、社長の失敗談の話をしたり…

なぜ、木村さんがそんなことをしたのでしょうか？

それは、このことわざの通り、木村さんには、社長があまりにも「完璧」過ぎて、それが理由で社員がついて来にくいことを見抜いたからです。

完璧な人なんているはずがありません。

いろいろな失敗をしたり、弱いところがあったり…

そんなところが、「人間」としての「味わい」なのです。

ところが、立場が上になると、部下に対して、そういう自分の「弱み」を見せようとしなくなる人が多いのです。

ハッキリ言って逆効果。

「あの人は、自分たちと違った世界の人だから…」

「完璧」を演じれば演じるほど、部下との溝が深まり、孤立してしまうのです。

ちなみに、その会社の場合、木村さんの「仕掛」によって、社長もだんだん、本来の「人間味」を取り戻してきました。

その結果、社員との距離が非常に縮まり、会社の風土がガラッと変わったのです。

自分の「スキ」を敢えて見せること。

人望を集めるためには、不可欠のことです。

<またまた、伊藤の暗い過去の話>

私は、最初のコンサルタント会社で「コンサルタントとしての『あるべき態度』」について、こつてりと教育されました。

それは、ひとこと言えば、「指導者にふさわしい態度」。

例えば懇親会の席では、コンサルタントは、お客様からビールを注がれることはあっても、注ぐことはご法度。

お客様の前で酔っ払うことなんて、もっての外です。

どんな場面でも、我々は「指導者」を演じなければならないのです。

私は、もともと商社の営業マンでしたので、前の人のグラスが空になっていると、条件反射で、注ぎたくなってしまいます。

しかし、これは禁止されていることなので、できません。

お酒を飲んでいても、正直言って、気が休まることはなかったです。

私は、一度「始末書」を書いたことがあります。

あるプロジェクトの「打ち上げ会」の時のことです。

社長と私が参加していましたが、社長は、早々に中座してしまいました。

残されたのは私だけ。

商社時代の「接待」の感覚がよみがえり、お客様と大いに盛り上がりました。

しまいには、キーマンである専務の自宅までついて行き、奥様を交えて、夜中まで飲んでいました。

翌日…

私は、社長から呼び出されました。

「伊藤君。昨日は、××専務のところに泊まったそうだな」

どうやら、専務から社長にお礼の電話が入った時にそんな話が出たようです。

「マズイ…」と思いながらも、事実なので言い訳できません。

その後、約30分間、私は直立不動で社長の「怒り」に耐えていました。

もちろん、しっかり反省しました。

いくら誘われたからと言っても、お客様の家に転がり込むことは、「やり過ぎ」でしょう。

しかし…

一方で、私はコンサルタントだからと言って、いつも「スキが無い態度をつくる」ことについては、今でも疑問を持っています。

確かに、口で偉そうなことを言っておいて、態度がだらしなかつたら、「あいつは口だけ…」という印象を持たれるでしょう。

しかし、それも「程度」の問題。

節度をわきまえていれば、少しくらいくだけたところや、弱いところを見せても良いと思っています。

「水清ければ魚棲まず」。

コンサルタントだって人間だし、その方がお客様も本音でいろいろ話しをしてくれるのでは・・・

私は、もともと「スキだらけ」なので、余計にそう思うのかも知れませんが、どうでしょうか？

<次回に続く>