

# THANKS

(VOL. 167)

BUSINESS NEWS LETTER

発行日：平成23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](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13)」

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。

シリーズもいよいよ大詰め。今回は、「む」のことわざから続けます。

### む：「六日の菖蒲十日の菊 (むいかのあやめ、とおかのきく)」

#### <意味>

時機に遅れて役に立たないことのとえ。

「菖蒲」の花は五月五日の端午（たんご）の節句に、「菊」の花は九月九日の重陽（ちょうよう）の節句に必要な花。

いずれも、一日遅れで役に立たない。

毎年、2月の半ば過ぎになると、バレンタインデーで売れ残ったチョコレートが、スーパーのワゴンに無造作に置かれています。

値札を見れば、どれも半額。

ちょっと前まで、店の中の一等地に整然と並べられていたのに…

何だか、かわいそうです。

食べ物としての価値は変わらないのに、売るタイミングを逸した結果、商品としての価値はガタ落ちしてしまっただけです。

仕事の中でも、このように、「価値」が急速に落ちてしまうケースがあります。

例えば、営業担当者がお客様に提供する「情報」。

業界情報や競合情報など、お客様が「知らない」間は、「良い情報をありがとう！」と感謝されますが、一般的に知られてしまったら、「そうらしいね…」で終わりです。

蛇足ですが、先日、私は、YAHOOのオークションで「劇団四季のミュージカルで、良い席を予約する方法」という「情報」を購入しました。

「だまされても良いや…」と、1500円を指定銀行に振り込んだら、翌日に、出品者から、A4で3ページほどのメールが入りました。

満足度は70%くらいかな…

それなりに、面白い情報が書いてありましたよ。  
こんな情報だって、もし劇団四季が、予約システムを変更したら、そこで終わり。  
何の価値も無くなってしまいます。

「時機（タイミング）が大事！」

メーカーで営業統括の仕事をしていた時に、営業担当者に対して、何度となく指導していました。  
例えば、「少額減価償却資産の取得価額の損金算入の特例制度」を利用した営業展開。  
通常、10万円以上の固定資産は減価償却をしなければなりません、平成15年から、資本金1億円以下の中小企業に対して、30万円未満であれば、全額を損金算入できるようになっています。  
そこで、営業本部のスタッフは、30万円未満で購入できる機械をリスト化して「節税対策」のPRチラシを作成し営業現場に配布したのですが、ハッキリ言って営業担当者によって、成果はバラバラでした。

お客様の決算期をしっかりと把握している営業担当者は、決算前のタイミングを見計らって提案し、しっかりと受注します。

お客様からも「良い提案だ！」と喜ばれます。

一方、タイミングを全く考えない営業担当者は、お客様の決算が過ぎた後に「このような制度をご存じですか？」なんて話をしてしまいます。

「今さら、そんな話をされても・・・ 何でもっと前に教えてくれないんだ！」  
当然、マイナス評価になってしまいます。

「予算」についても同様ですよ。

大きな会社や役所関係では、「予算制度」が普通ですので、ちょっと金額が大きな投資になると、予算に組み込まれていなければ、担当者は、買いたくても買うことができません。

そんな会社を買っていただくためのポイントは、いかに、予算の策定時にPRして、お金を確保してもらえるかです。

## 「成長期（伸び盛り）を大切にしよう！」

少し本題からは外れますが、今回のことわざに関係して、私が若い方々に研修をする際に、よくする話を紹介します。

それは、「成長期（伸び盛り）を大切にしよう！」ということです。

最近、渡欧した若いサッカー選手の活躍が目立っています。

長友選手は名門インテルで、レギュラーの座をほぼ手中にしましたし、内田選手は、クラブチームの最高峰を決めるヨーロッパチャンピオンリーグで、ベスト4に進出しています。

皆が彼らの急速な成長に驚いています。

「伸び盛り」という言葉がありますが、まさにそんな感じです。

私もクライアントの若い社員と接していて、「この人は今、伸び盛りだな～」と思うことがあります。仕事のやり方がガラッと変わり、周りから見ても、その変化が分かります。

私は、実力を高めるために最も重要なことは、「伸び盛りの時に、どれだけ伸びることができるか」だと思っています。

誰でも、必ず「伸び盛り」の時期はあるものですが、実は人によって、「伸びの量」が違うのです。

伸び盛りの間に、ドカンと大きく伸びる人もいれば、少しだけ伸びる人もいます。

また、長い間伸び続ける人もいれば、短期間で伸び盛りが終わってしまう人もいます。

人間の身長を考えてみてください。

一番の伸び盛りは、小学校の高学年から中学生の時期。

身長が高い人は、その時にグングン伸びた結果でしょう。  
基本的には、これと同じ。  
違いは、身長は遺伝等、先天的な面が大きいですが、仕事の実力は、後天的な面がほとんどということです。

それでは、どうしたら、伸び盛りの時に大きく伸びることができるのでしょうか？  
以下がポイントです。

### ①「伸び盛り」であることを自覚する！

身長は目で見えるし、身長計で測定することも可能です。  
だから、「伸びている」ことは自他ともにハッキリ分かります。  
しかしながら、「能力の伸び」というのは、定性的なもの。  
周囲からは、明らかに「変わったな！」と見えるのに、本人はそれを自覚していない…。  
そんなケースが、結構多いのです。  
そういうタイプの人、せつかくのチャンスを逃しているということです。  
スポーツでも、「伸び盛り」の選手は、どんどん新しいことにチャレンジしますよね。  
仕事についても同じです。  
いろいろ考え、工夫して、どんどん新しいことをやってみる。  
伸び盛りの時こそ、そんな姿勢が大切でしょう。

### ②高い目標を立てる

走るたびに自己ベストを更新！  
伸び盛りの選手によくあることです。  
「力が伸びているのだから、記録が更新されることは当たり前！」  
そう思う人もいるでしょうね。  
しかし、なんとなく走っているだけで、果たして記録が伸びるでしょうか？  
「自己ベスト」という目標があるからこそ、記録更新が可能になるのです。  
  
ただし、目標にも「水準」があります。  
「自己ベスト」というのは、あくまでも現状延長型の目標。  
もし、オリンピックを目指すのであれば、単に「自己ベスト」を出すだけではダメ。  
上位を狙うためには、自己ベストは「通過点」であり、もっと高い目標を設定しなければなりません。

ビジネスにおいても、同じようなことが言えます。  
上記の通り、自分が「伸び盛り」であることを自覚することが、第一歩です。  
しかし、自覚しながらも、ただ何となく「一生懸命」だったら、伸びは留まってしまいます。  
「現状がこの水準だから、このレベルまで伸びよう！」  
自分自身で、そのような目標を設定することが、伸びを加速させる「エネルギー」になるのです。  
そして、強いエネルギーを得るためには、すぐに到達できる目標ではダメ。  
少しの背伸びくらいでは、届かないような高い目標が大切です。

以前、コニカで世界初のコンパクトカメラを開発した内田康男さんの話を聞いて感銘を受けたことがあります。

- 200グラムの製品を190グラムにすることを目標にしてもダメ。
- 200グラムの製品だったら、100グラムにするくらいの目標を立てること。
- 今のやり方では難しいけれど、発想を変えれば「なんとかなるかな・・・」と思えるような水準がベスト。

通常の状態の人には、ちょっと無謀に思えるようなことでも、「伸び盛り」の人にとっては「できそうかな・・・」と思えることがあるものです。まさに、そこがチャンスです。思い切って高い目標にチャレンジすることが、自分を伸ばす秘訣です。

### め：「名人は人を誇らず（めいじんはひとをそしらず）」

<意味>

名人と言われる人は、他人をけなしたりしない。  
名人は、自分の力に自信があるから他人のことは気にしないし、他人の長所を認める余裕もある。だから、他人の短所や欠点を批評したりしないということ。

### め：「目糞鼻糞を笑う（めくそはなくそをわらう）」

<意味>

汚い目やにが、鼻くそを汚いと言ってあざ笑う。  
自分の欠点を棚に上げて、他人の欠点や短所を嘲笑すること。  
また、互いに欠点のある者同士がけなしあうことを言う。

上記のことわざは、「人の欠点や短所を批判すべきでない」ということを、2つの違った側面から言い表したものです。

「分かっちゃいるけれど…」  
そんな思いを持つ人が多いのではないですか？  
そういう私もそのひとりです。

それにしても、どうして、人は他人を批判したがるのでしょうか？  
「他人の不幸は蜜の味」という言葉がありますよね。  
これは、不幸な他人と自分を比べることによって、「自分はまだまし」という優越した気持ちになること。  
私は、他人に対する批判も同じような、人間の「性」のような気がします。  
自分にも欠点があるけれど、他の人には、もっと多くの欠点がある。  
だから、自分の方がまだ「まし」。  
他人を批判しながら、どこかで、こんな感情が働いているような気がします。

自分自身が本当に幸福で、金銭的にも余裕があれば、他人の不幸なんて「どうでもいいこと」でしょう。  
同じように、自分自身に本当に自信があれば「他人の短所や欠点」なんて、そんなに気にならないはず  
です。

「自分を棚に上げて」という言葉をきくと、私はドキッとします。  
本誌なんて、まさに「棚上げ集」のようなものですから。  
今回のテーマも、書きながら、私自身に言い聞かせているのです。  
「早く、私も他人の短所や欠点が気にならないようになりたい」と。

<次回に続く>