

THANKS

(VOL. 170)

BUSINESS NEWS LETTER

発行日：平成23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16)」

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。
残すはあと2回。
今回は、「ら」のことわざから続けます。

ら：「楽あれば苦あり 苦あれば楽あり (らくあればくあり くあればらくあり)」

<意味>

楽なことがあれば、その後に苦しいことがある。
苦しいことがあれば、その後に楽なことがある。
人生はいつも、楽しいことばかりでなく、さりとて苦しいことばかりでもないということ。

「♪人生楽ありゃ苦もあるさ～ 涙の後には虹も出る～～♪」
水戸黄門の歌詞は、きっと、このことわざを引用したのでしょう。

「記録」よりも「記憶」に残る選手。
スポーツ界では、よく、そのように言われる選手がいます。
私がイメージするのは、元野球選手の清原和博氏。
プロ野球ファンでなくても、その知名度は絶大でしょう。
清原氏は、22年間の現役生活の中で、タイトル（打率、打点、ホームラン）を1度も獲得したことがありません。
そんな清原氏が、どうしてこれほど記憶に残っているのか？
強烈な個性とともに、その波乱万丈の野球人生が、その理由だと思います。

清原選手（引退していますが、あえて「選手」と書きます）はご存知の通り、高校野球からの大スターです。
PL学園での桑田選手とのKKコンビの活躍は、今でも語り草になっています。
「もしかしたら、王選手のホームラン記録を抜くかもしれない」
そんな思いを持ったのは、私だけでは無いでしょう。

清原選手が、野球選手として最初に味わった大きな挫折がドラフト会議です。西武からの指名が決定し、子供の頃からの夢だった巨人軍への入団が絶たれた時のショックは相当なものだったようです。

しかし、清原選手はそうした辛さを、西武での活躍のバネにしました。

入団2年目の因縁の巨人との日本シリーズ。

最終回の守備につきながら涙している彼の姿は、ファンの胸を熱くしたものです。

そして、FA権を取得して、念願の巨人へ。

やっとのことで夢がかないました。

しかし、清原選手の本当の試練は、実は、この時から始まるのです。

ケガ、不振、スキャンダル・・・

三顧の礼で迎えてくれたオーナーからは、もはや「お払い箱」扱い。

外国人選手の控えで、試合に出たり出なかったり・・・

どれほどプライドが傷ついたことでしょうか。

周囲からは「限界説」をささやかれ・・・

自暴自棄になってもおかしくない状況でしたが、彼はひたむきな努力を続けました。

そして、やっとつかんだ2000本安打。

インタビューの中で、「一塁に走る間、頭の中が真っ白だった・・・」と語っていましたが、その時の表情は、晴れ晴れした良い顔でした。

2000本安打は、プロ野球選手にとってはひとつの「勲章」ですので、誰が達成してもそれなりに報道されますが、清原選手の時は特別でした。

「あと何本」と毎日のようにニュースが報道し、達成の際の盛り上がりは最高潮。

皆が「応援」していたようでした。

もし、清原選手が、ずっと順風満帆な選手生活の中での到達だったら、きっと、ここまで応援されなかったでしょう。

「人生楽ありや苦もあるさ・・・」

皆、自分にそう言い聞かせながら、頑張っているのです。

自分の姿を清原選手に投影させて、拍手をしていた人が多かったと思います。

り：「両方聞いて下知をなせ（りょうほうきいてげちをなせ）」

<意味>

争いごとに判断を下す場合は、両方の言い分をよく聞いてからにせよということ。

「下知」は昔の裁判の判決のこと

一方の話だけを聞いて、物事を判断してしまう...

私が若い頃に行ったコンサルティングでの失敗を思い出します。

市場の成熟により、売上高が低迷しているA社。

業績は赤字が続いています。

旧態依然とした営業体制も、もはや限界。

リストラによる効率化が必要です。

さて、どのように進めるべきか？

「効率化プロジェクト」に参加している営業部長や所長と話をした時に、まずターゲットに上がったのが、営業所の事務担当者。

「仕事は電話の取り次ぎ程度だから、パート社員への転換も可能」

そういう説明を受けました。

「そうであれば、そうしましょうよ」

善は急げで、実施を提案する私。

コンサルタントである私の「押し」も影響して、経営会議でそのような方針が決定されました。

事務担当者の方々には、勤務地や職種の変更を強いる厳しい内容。

中には、「そこまではできない」と退職をする方もいました。

多くの痛みを伴いながら進めた体制変更。

実施してみたところ、即座に現場は大混乱に陥りました。

製品内容、在庫、納期、価格・・・

お客様から営業所には様々な問合せが入ります。

「単なる電話の取り次ぎ」なんてとんでもない！！

とてもじゃないけど、パートの方では対応できません。

仕方なく、営業担当者が交替で事務所にいる始末。

しかし、それでも経験豊富な事務担当者のような仕事はできません。

「お前の会社はアホだよな。我々がどれだけ事務職の●●さんに助けてもらっていたか知らないだろ。

事務職を削るくらいだったら、4人の営業担当者を3人にした方が余程マシなのに・・・」

後で、A社の販売店を訪ねた時に言われました。

「情報は必ず2方向から入手すること」

コンサルタントになった時に、上司からよく言われたことです。

それをしないで、一方の言葉に耳を傾け結論を出した私。

その後もA会社のコンサルティングを続けましたが、その失敗の挽回するのは大変でした。

る：「瑠璃も玻璃も照らせば光る（るりもはりもてらせばひかる）」

<意味>

優れた人物はどんなところにもそれと知れるということ。

また、人の才能や素質は活用の仕方次第で、その真価を発揮することを言う。

※「瑠璃」とは青色の宝石、「玻璃」は水晶。

瑠璃や玻璃などの宝石は、石の中に混じっていても、光を当てて見れば光るからすぐ分かる。

「あいつは良いよな～。上司に恵まれているから、どんどん引き上げてもらえる。それに比べて俺は…。ついてないな～」

「あいつは良いよな～。花形部署にいるから、いつも脚光を浴びている。それに比べて俺は…。ついてないな～」

コンサルタントをしてきて、何度もこんな「愚痴」を聞いてきました。

「自分は本当は実力があるのに、不遇なのは運が悪いから…」

そんな気持ちでいる人が結構多いのです。

しかし・・・

本当に「運」が問題なのでしょうか？

このように愚痴を言う人のほとんどは、努力をしていない人。

「運が悪いから、仕方ない…」であきらめてしまっているのです。

以前、私が勤めていたメーカーに、山田さんという素晴らしい営業マンがいました。

お酒を飲みながら、山田さんの昔話を聞いて感動したことを思い出します。

山田さんは、高卒で入社したのですが、仕事はずっと営業所の倉庫番。

入庫／出庫や、商品の品質チェックを行う完全な肉体労働です。

当時は、物不足でドンドン商品が売れた頃。

たくさんボーナスと、お客様との接待の連続。

営業マンにとっては最高の時代です。

一方、山田さんは汗とホコリにまみれながら仕事をする毎日。

あまりにも大きな、その落差。

「こんな仕事なんて、やってられない！」

もし、私だったら、きっとそう思ったでしょう。

しかし、山田さんのスゴイところは、自分の仕事を決してマイナスに考えなかったこと。

「これだけ商品をいじる機会があるのだから、いろいろなことが覚えられる」

倉庫番としての仕事をしながら、徹底的に商品知識を身につけました。

やがて、そんな姿が上司に認められ、念願の営業マンに。

誰よりも商品知識を持つ営業マンが誕生しました。

「チャンスは自分で作るもの」と、よく言われます。

誰だって「自分が不遇」と思うことはあるでしょう。

大事なことは、その時にどうするか？

「どうせ恵まれないのだから…」とあきらめてしまうか。

それとも将来のために、自分自身を磨きつづけるか。

自ずと結果は違ってくるでしょう。

<次回に続く>