

THANKS

BUSINESS NEWS LETTER

(VOL. 186)

発行日：平成24年12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

「四字熟語から学ぶ仕事における心構え①」

1年以上続けてきた「日本一わかりやすい会計の基本」の特集も一旦、ひと休み。
今回から違ったテーマに入ります。

題して、「四字熟語から学ぶ仕事にける心構え」。

以前、「ことわざから学ぶ仕事における心構え」というテーマで特集したことがありますが、主旨としては同じです。

「四字熟語」を参考にしながら、私がコンサルティングを通して「こんなことが大事では・・・」と思うことを紹介して行きます。

それでは、カルタ風に、まずは「あ行」の「四字熟語」から進めましょう。

あ：「悪木盗泉（あくぼくとうせん）」

<意味>

どんなに困っていても、悪事に手を染めてはならないという戒め。

悪事に近づいて人に疑われるようなことをしてはいけないという意味もある。

<使い方>

公務員は悪木盗泉の心構えで仕事をすべき。

皆さんは、「NOVA」という英会話スクールを憶えていますか？

「駅前留学」というキャッチコピーで、一躍知名度を上げ、一時は店舗が1000を超えました。

ちなみに、キャラクターの「NOVAうさぎ」は、2003年のCM好感度2位に輝いています。

しかしながら、その後、業績が急速に低下。

2007年10月に経営破たんしてしまいました。

その創業社長だった猿渡望氏の懲役2年の実刑判決が、先月、確定しました。

罪状は「業務上横領」。

従業員互助組織の積立金約3.2億円を受講生への中途解約返戻金に流用したことで罪に問われました。

そもそも順調に見えたNOVAが、なぜ経営不振に陥ったのでしょうか？

それは、入会時の不適切な勧誘と、それに続く解約トラブルが原因です。

少人数クラスにより、「いっぱい聞けて、いっぱい話せる」という謳い文句につられて入会したものの、いつも定員いっぱい、レッスンの予約を取ることができない・・・

業を煮やして解約手続きをしようと思ったら、「そんなことだから英語が上達しない！」「意気地が無い！」という恫喝まがいに継続を勧められる・・・

もともとは、まともなスクールだったようですが、だんだん、上記のような「顧客志向」とはほど遠いスクールになってしまったようです。

トラブルが増えてきた段階で、社長自らが反省して、しっかり再建に取り組みれば良かったのですが、当時の猿渡氏は、会社の費用で贅沢三昧。

経営に対する創業時の熱意は、全く無くしてしまっていました。

そして、この事件。

まさに、どうにもならなくなった後の顛末です。

今の時代、「コンプライアンス」の重要性が叫ばれていますが、世間の目がどんどん厳しくなっています。

少しの悪事でも許してもらえず、市場からの退場を迫られます。

経営者はもとより、社員ひとりひとりが、しっかり自覚すべきことです。

ひとりひとりが自覚していないと・・・（私が見た事例）

NOVAの例は社会的に有名な事件ですが、私の周囲にも、社員の不祥事によって、とんでもないことになってしまった会社があります。

その会社は、営業のノルマが非常に厳しい会社でした。
社員に対する報酬は、実績に対するインセンティブ（成果給）が中心。
売れば報酬は増えるし、売れなければガタ落ち。
皆、毎月、血眼になっていました。
そんな会社で2度続けて、不祥事が発生したのです。

まず1度目。
社内の管理部門が、ある社員の受注だけが、妙に解約が多いことに気付きました。
販売した時には、ドカッとその社員にインセンティブを支払いますが、その後、すぐに解約されたら、会社側は大損です。
調査したら、社員が友人と結託していたことが判明しました。
つまり、最初から「解約」を前提に受注していたのです。
インセンティブが入ったら友人と分け合いぼろ儲け…。
もちろん、彼はその後、懲戒免職になりました。

そして2度目。
これは、正真正銘の不正受注。
受注に至っていないのに、お客様の会社の角印を偽造して、自分で押してしまったものです。
このケースは、単なる懲戒免職にはとどまらず、警察沙汰になってしまいました。

バカですよ～
どうせバレルのに…
しかし、それをやってしまうのが人間なんですよ。
話を聞けば、2人とも、普段は大人しいタイプとのこと。
成績は今ひとつで、いつも上司から怒られていたようです。
たぶん、プレッシャーの中で、切羽詰ってやってしまったのでしょう。
しかし、結果は…
懲戒免職なんてなってしまうたら、人生を棒に振ってしまいます。
まだ若いのに・・・ もったいないです。

「自分には関係ないこと…」

多くの人は、きっとそう思うでしょう。

しかし、本当に苦しくなったら、誰だって「悪事に手を染めたい」という誘惑は出てくると思いますよ。

私だって、今まで、何度かそんな誘惑にかられたことがあります。

その時、いかに自分を押しえられるか？

「もし、バレた場合、自分は何を失うか？」

私は、いつも自分に問うようにしています。

い：「一期一会（いちごいちえ）」

<意味>

一生に一度きりの出会いのことで、人との出会いは大切にすべきという戒め。

<使い方>

一期一会が大事だと思うので、旅先で会った人には必ず手紙を書くようにしている。

私と女房との出会いは、学生の時に友人がセッティングした合コン（合同コンパ）です。

たまたま、私の隣りに座ったのが彼女。

何を血迷ったのか（?）、その時に電話番号を聞いてしまいました。

そして、その後、電話をしてデートに誘い…

それで今に至っています。

良かったのか、悪かったのか…

それはともかく、まさに一期一会という感じです。

「人脈を作りたい！」

よく、そのように言う人がいます。

別に仕事にかかわらず、いろいろな人と知り合いになることは、確かに人生を豊かにします。

それでは、どうしたら人脈はできるのでしょうか？

いろいろな人と出会うためのキッカケづくりは、もちろん大切です。

出会いのチャンスが無ければ、スタートラインにもつけません。

しかし、より大事なことは、出会った人との関係をどうやって深めるかということ。

例えば、異業種交流会等で、大勢の人に名刺をばらまいただけではダメです。

相手は、すぐに忘れてしまいます。

いっぺんに知り合いを増やそうと思うこと自体、無理な話なのです。

せっかく出会ったら、名刺を配って終わりじゃなくて、意気投合できるような話をする。

そして、その後、手紙やメールで、「楽しい話をお聞きしました。ありがとうございました。」

こんなフォローができる人が、人脈をどんどん増やせる人なのです。

今から、もう25年くらい前のこと。

私は岩谷産業で、年間十数人の学生から「OB訪問」を受けていました。

学生から電話がかかってきて、就業時間中に1時間くらい喫茶店で話をします。

「岩谷産業ってどんな会社ですか？」

「仕事をしていてやりがいを感じますか？」

ざっくばらんに話をします。

基本的には、学生からの質問に答えることが役目なのですが、

一方でその学生の印象を人事に報告する役割もありました。

「あの学生はしっかりしていて、良いと思いますよ」

私たちの、そうした評価が、かなり入社試験に影響していたようです。

ある日、いつもの通り、学生から電話がかかってきて、喫茶店で会うことになりました。私の印象は、「普通」という感じ。特別に悪くも無ければ、良くも無し…。終わった後に、丁寧にその旨を伝えました。

ところが、2日後、彼から以下のような、直筆の手紙が届いたのです。「先日は、貴重なお話をおきかせいただき、ありがとうございました。とても勉強になりました。また、お会いできる日を楽しみにしています…」

数多くの学生と面談しましたが、このような手紙は彼ひとり。私の印象はガラッと変わりました。「彼からこんな手紙が届いたんですよ。なかなかしっかりしていますよね。すごく良いんじゃないですか…」私は、すぐに人事部に行って報告しました。彼は入社試験は通ったものの、結局、他の会社に行ってしまったので、一緒に仕事をすることはありませんでしたが、今でも非常に印象に残っています。

「営業担当者はマメな方が良い」よく言われることですよね。例えば、ルート営業だったら、頻繁に訪問すれば、それだけ相手に印象を与えることができます。これは、いわゆる「足マメ」というものです。しかし、もうひとつ大事な「マメ」があります。それは「筆マメ」。例えば、お客様と面談したら、必ず後で「ありがとうレター」を出すようなこと。私も、かつてコンサルティングの営業をしていた時、よくやっていましたが、結構、効果がありますよ。再訪のために電話をかけたりする場合、相手の態度が全く違います。手紙を1枚出しておくだけで、とても親密になった感じがするのです。

自分の話に対して、「非常に勉強になりました」と書かれたら、誰だって悪い気はしないですよ。また、「お会いできる日を楽しみにしています」と書かれたら、むげに断ることもできないでしょう。メールがどんどん増えている時代だからこそ、手紙の効果は抜群です。

<次回に続く>