

# THANKS

(VOL. 188)

BUSINESS NEWS LETTER

発行日：平成25年2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

### 「四字熟語から学ぶ仕事における心構え③」

今、本誌では「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います。

題して、「四字熟語から学ぶ仕事における心構え」。

今回は、その3回目です。

それでは、いつもの通り、カルタ風に進めて行きます。

### き：「危急存亡（ききゅうそんぼう）」

#### <意味>

大きな危険が迫っていて、生き残れるか滅びるか、ぎりぎりの瀬戸際にあること。  
国家や会社など集団に対して使うことが多く、個人に対して使うことは稀。

#### <使い方>

**当社は今、危急存亡にある。**

近年、スポーツ界において、実業団チームの解散や休部が増えています。

例えば、先日の日本選手権で優勝したバスケットボールのパナソニック。

「有終の美を飾った！」

確かに日本的な美談ですが、そもそもなぜ、優勝するようなチームが休部に追い込まれてしまったのか？  
もっと前にやれることはなかったのか？

逆にそう思ってしまう。

今のバスケットボール界は、非常に分かりにくいです。

パナソニックが加盟してるのは、JBLというリーグ。

一方で、バスケット界には、bjリーグというものもあります。

JBLは実業団を中心としたセミプロリーグで、bjリーグは地域のプロリーグ。

一応、そういう区分らしいですが、新潟アルビレックスは、もともとJBLで、その後脱退しbjリーグに加盟しました。

以前、統合の話がありましたが、結局、お流れ。

どうやら、2つのリーグの間でいろいろな問題があるようです。

日本におけるバスケットボールは、他のスポーツと比べると、まだまだマイナーです。

こんな内輪モメみたいなことをしていたら、いつまでたっても発展しないでしょう。

サッカーの場合だって、Ｊリーグが発足する前の実業団リーグは、まさに危急存亡の状態。観客席はガラガラでした。

もし、Ｊリーグがなかったら、今の日本のサッカー界の隆盛は考えられません。たぶん、多くの会社のチームが同じように解散や休部に追い込まれていたでしょう。

常に危機意識を持って、先手で対応すること。  
すなわち、危急存亡に追い込まれる「前」がカギなのです。

## 伊藤の苦い思い出

今年もいろいろな方から年賀状をいただきました。  
その１枚を見て、私は昔の苦い経験を思い出しました。  
以下に紹介する「ある会社」で一緒に仕事をした人からのものだったのです。

今から１０年以上前の話です。  
私が担当していた会社が倒産しました。  
創業４０年を越える上場会社で、その卓越した技術力から、一時は「化学品業界のソニー」と言われた会社です。

しかしながら、事業環境の変化に伴い本業は成熟化の一途をたどり、また、それを挽回しようとして始めた新規事業も失敗。

業績は低迷し、結局、倒産という末路に至りました。

私は、その会社が倒産する半年くらい前にコンサルティングの依頼を受けました。  
それは「なんとか再建して欲しい」という、取引先からの要望でした。  
コンサルタントとして、その会社に入ってみて驚いたことが２つ。

ひとつは、「なぜ、ここまで放置したのか」という経営陣に対する驚き。  
人間で言えば、ガンがあちらこちらに転移していて、手の施しようがない状況です。  
そして、もうひとつが、社員の人たちの危機意識の欠如。

業績が低迷し、何年間も赤字続きなのに、出てくる言葉は「景気が悪い。製品が悪い。経営者が悪い。」  
といったことばかり。

「××が悪いのだから仕方がないじゃないか。自分達はそれなりに頑張っている。会社をなんとかするのは『経営者の仕事』」という「甘えの意識」が蔓延していました。

病巣は１日１日広がってゆきます。  
そして、３ヶ月が経ち、やがて給料も遅延となりました。  
社員の人たちは、その時初めて、本当に「まずい」と気づいたようです。

「伊藤さん。このままでは、うちの会社は倒産してしまうのではないですか？」  
「ん～～～そうですね。 厳しいかもしれないですね…」  
「それは困りますよ。私だって生活があるし… 一体私は何をしたら良いのですか。これまで正直言っ  
て甘えていましたけれど、これからは何でもしますよ。」  
「・・・・・・・・」

「今の言葉を３年前に聞いていたら…」  
私は心の中で、むなしさがこみ上げてきました。  
「本当にまずい」と思ってから一念発起しても手遅れなのです。  
身体だって同じでしょ。  
「ちょっと変だな」と思った時に、しっかり検査をして治療しておかないと、手遅れになってしまうのです。

## く：「空理空論（くうりくうろん）」

### <意味>

現実味に乏しい空虚な理論。

理屈は通っていても、観念的で実際の役には立たないような考え。

### <使い方>

彼の話は空理空論だ。

私がコンサルタントになったのは27歳の時です。  
その後、9年間、2つのコンサルタント会社に勤めました。  
その間、自分なりに責任感を持って、お客様のことを考え仕事をしていたつもりです。  
しかし、今振り返ってみると、空理空論的な提案も相当あったと反省しています。  
特に、そのように感じるようになったのは、私が一度、コンサルタントを辞めて産業機械メーカーに入社してからです。

もともと、その会社は私のお客様。  
入社前も、コンサルタントとして外部から「××すべき」といろいろ提案していました。  
しかし、どれだけ、それが実際に役立つものだったか？  
「あの提案は、どう考えても無理だったな・・・」  
その会社で働きながら、そう思ったことが何度もありました。

よく言われることですが、同じものでも、外から見ると、中から見るとは大違いです。  
「べき論」自体は正しくても、いろいろなしがらみがあったり、適当な人材がいなかったり…  
できない理由はたくさんあるのです。  
「できないことを、『べき論』でいくら提案しても無駄なこと」  
今、私は、そのように思っています。  
そういう意味では、自分にとって、非常に良い勉強をさせてもらいました。

よく、赤ちょうちんで、「べき論」が話されます。  
話をすること自体は、決して悪いことではありません。  
しかし、「べき論」だけに終始しては、何の行動にもつながりません。  
話をする上で大事なことは、「何をすべき（WHAT）」ではなく、「どうすべき（HOW）」です。  
「HOW」のアイデアが無ければ、いくら「WHAT」の話をして始まらないのです。  
また、「HOW」の話をすれば、それが、本当に実現可能かどうかの議論もできるでしょう。  
困難だと思えば、別の方法を考えれば良いのです。

私は仕事柄、中小企業の社長の方々とお話をする機会も多いです。  
彼らは、いつも口を揃えて、こう言います。  
「やるべきことは分かっています。具体的にどのようにしたら良いか教えてください」と。

## け：「牽強付会（けんきょうふかい）」

### <意味>

道理に合わないことを、自分の都合のいいように無理にこじつけ、理屈づけること。

「牽強」はこじつけること。

「付会」は関係のないものをひとつにすること。

### <使い方>

**彼はいつも牽強付会だ**

「コンサルタントは嫌は奴が多い！」

良く言われることです。

コンサルタントである私としては、耳が痛い言葉ですが・・・

「おたくの上司は、自分の非を絶対認めないよね。間違っていたら、素直に認めれば良いのに…無理にこじつけたりしている姿を見るとあら腹が立ってくるよ。」

以前、私がコンサルタント会社に勤めていた時、お客様から言われました。

コンサルタントは、プライドの塊のような人種です。

「自分は指導者」という意識が強いので、スキを見せることを嫌がります。

間違っていることを認めてしまうと、「その程度」と思われてしまう。

そんな怖さから、なかなか素直になれないのです。

お客様から反対意見を言われて、内心「ヤバイ！」と思っても、「そうですね、そういう考え方もありますね。でも…」とこじつけてしまうのです。

皆さんは、こういう姿勢をどう思いますか？

私は逆効果だと思っています。

本人は「なんとか、こじつけることができた」とホッとしても、周りからみれば見え見えです。

「小心者ほど自分を大きく見せる」と言われますが、まさにそんな感じ。

信頼は高まるどころか、失墜してしまいます。

お客様から質問されて、答えられなかったら、素直に言いましょう。

「追ってご回答します」と。

お客様に話をした内容が「間違っていた」と思ったら、素直に非を認めましょう。

つまらないプライドなんて捨ててしまうこと。

一時、失点しても、後で挽回すれば良い！

それが、本当の信頼につながるのです。

<次回に続く>