

THANKS

BUSINESS NEWS LETTER

(VOL. 194)

発行日：平成25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：〒359-0043
埼玉県所沢市弥生町1792-10
TEL:04-2907-1715
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⑨」

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」。

カルタ風に「あ」からスタートし、今回は、「の」で始まる熟語からです。

の：「囊中之錐（のうちゅうのきり）」

<意味>

才能がある人は、どれだけ多くの人の中にも、必ずその才能を発揮する。

才能があれば、おのずと外に表れるものだというたとえ。

「囊中」は囊の中の意で、袋の中に錐を入れると、その鋭い先端がすぐに突き出てくることからきている。

<使い方>

彼はまさに囊中之錐のような人だ。

コンサルティングをしていると、度々、素晴らしい方とお会いする機会があります。

そのひとりが、元ジュビロ磐田の監査役の木村翼さん。

木村さんは、高校卒業後、地元の市役所に入り、その後、ヤマハ発動機に転職しました。

初めは、経理部で下積みの仕事をしていたのですが、やがて、上司の方に見出され、最終的には企画室長を任されました。

高卒で中途入社の方が、ヤマハ発動機のような大企業の要職につくことは、異例のこと。

まさに、今回のことわざの「囊中之錐」という感じです。

木村さんは、「出世」に関して特別な意欲を持っていた訳ではありません。

木村さんが考えていたことは、とにかく、担当した仕事を「楽しむ」ことだけ。

そのために、「必要なことを勉強する」という姿勢です。

それが成果につながり、周囲に認められて、結果的にどんどん上がっていったのです。

最近、若い人と話をしていると、「別に出世したいとは思わない」という声をよく聞きます。

「少数精鋭」の名のもとに、プレイングマネージャーとして、自分自身で担当を持つこともしばしば・・・
部下は残業が規制されているために、残った仕事は自分こなす・・・

昔は管理職の特権だった接待費も制限され・・・

確かに「役得」とは言えません。
しかし、私は是非、社会人になったら「出世欲」持ってもらいたいと思っています。
「給料を増やしたい」とか「大きな仕事をしたい」という気持ちは大切なこと。
モチベーションにつながりますから。
そして、それを実現するには、やはり組織の中では、自らの役職を高めて行くことが必要です。

ただし、ここで肝心なのは、そのためのプロセス。
世の中には、上司になんとか取り入って「上げてもらおう」という人もいます。
しかし、実力が無い人は、必ずどこかで躓きます。
「可愛がってくれた上司がいなくなったら、途端に飛ばされた！」
コンサルティングをされていて、何度も聞いた話です。

大事なことは、いかに自分の「中身（＝実力）」を高めるか。
実力を高めていくことによって、結果として、役職も高まっていく・・・
そんな気持ちを持ちつづけたいものです。

は：「万死一生（ばんしいっしょう）」

<意味>

決死の覚悟で事に当たること。

間一髪で助かること。

「万死に一生を顧みず」と「万死に一生を得る」の略。

「万死」は、そのことすれば、あるいはその場に止まれば、確実に死が予想される状況をいう。

<使い方>

あれだけの事故に遭いながら助かったのだから、万死一生を得た思いだ

皆さんは、「ジョエルマの奇跡」をご存知ですか？

1974年2月のこと。
ブラジルのサンパウロ市にあった25階建てのジョエルマ・ビル12の階で火災が発生しました。
火はまたたく間に上階を炎と煙に包み込みました。
多くの人々が逃げ場を失い、次々と飛び降り、命を落としていきました。
その時、15階では若い母親が3歳の息子を抱いたまま迫る炎と煙に途方にくれていました。
絶体絶命の窮地に陥った母は、周囲のカーテンを引きちぎり息子に巻きつけ、意を決して猛火と煙の中を、息子と共に窓から身を躍らせたのです。
時速100Km/hに及ぶ加速度だと、普通は息子を抱き続けることはできません。
しかし、その母は最後まで息子を離さず抱きしめ続けました。
そして、そのまま地上に激突し、母は即死。
しかし、息子は母親の身体がクッションになって怪我ひとつしませんでした。

万死に一生を得るには、「偶然」だけでは足りません。
どんな時にでもあきらめない強い意志が必要です。
偶然是、そうした努力に対する、女神さまの「ご褒美」のようなものでしょう。

「あきらめないこと」

言葉でいうほど、簡単なものではありませんよね。

厳しい状況に追い込まれると、誰だって「もう終わり・・・」と思いがちです。

しかし、「終わる」と「終わり」は違うのです。

「終わる」は、自分自身の意思。

一方、「終わり」は、周りから強制される状況。

多くの場合は、人は、「終わり」を迎える前に、自分から「終わって」しまうのです。

どんなに厳しい状況に置かれても、先のことを考えずに、周りから『終われ』と強制されるまで、ただひたすらやりつづけること。

「成功の反対は失敗ではなく、あきらめることだ！」

松下幸之助さんの言葉を思い出します。

こういう私も、最近、少し「あきらめ」が早くなった気がします。

年齢を重ねるにつれて、どうしても「先」を読んでしまう

ちょっと反省しています。

ひ：「飛耳長目（ひじちょうもく）」

<意味>

情報収集力と観察力に優れていて、周囲の状況を敏感に察知することをいう。

また、見聞が広く、何でもよく知っていること。

俊敏・博識になるための手段という意味で、書物を指すこともある。

「長目飛耳」ともいう。

<使い方>

彼はまさに業界に関して飛耳長目である。

言うまでもなく、「センス」は、ビジネスマンとして極めて大事な能力です。

それでは、「センス」とは、どういうことでしょうか？

日本語に約すと「感受性」となるので、先天的な性格の一部と考える人が多いのですが、それは誤解。

センスは、磨けば光る後天的なものです。

例えば、「洋服のセンスがいい人」を考えてみましょう。

そういう人は、カッコ良い服を着るために、普段、どのようなことをしているのでしょうか？

雑誌で情報を収集したり、街で他の人の服装を観察したり・・・

きっと、日常生活の中で、そうしたことが習慣になっているはずです。

つまり、今回のことわざの「飛耳長目」こそ、センスを磨くための手段なのです。

皆さんは、日常の仕事の中で、どれだけ「飛耳長目」を意識していますか？

私は、これまで多くの営業担当者と同行しましたが、お客様との会話の中で、しっかり「キーワード」をつかむ人もいれば、なんとなく聞き流してしまう人もいます。

また、客先で担当者を待っている時に、壁にかかっている社是やカレンダーを見ながら、その会社の状況を推察する人もいれば、単にポーと座っている人もいます

これが、センスの違いです。

私は研修で、「営業担当者にとって最も大事なことは、お客様の『ツボ（＝喜ぶこと、重視すること）』をつかむこと」と説明しています。

しかし、それは言うほど簡単なことではありません。

お客様が自分からズバリの答を教えてくれることは少ないですから。

日々の営業活動の中で得られるヒントを積み上げながら、仮説をつくり、検証して行くのです。

そして、情報を収集するために最も重要なことは、「こういう収集しよう！」という意識を強く持つことです。

「アンテナを立てておけ！」

よく言われることですが、そうした意識こそ営業担当者としての第一歩です。

ふ：「不承不承（ふしょうぶしょう）」

<意味>

いやいやながら。しぶしぶ。

本当は断りたいのだが、やむを得ず承知すること。

「不承」は承知しないという意。

これを二つ重ねて意味を強調させた語。

<使い方>

私はこの記者から前にも一二度不快な印象を受けた覚えがあるので、不承不承に返事をした。

・・・芥川竜之介 「沼地」

「何で、この忙しい時に研修なんて受けなければならないんだよ！」

研修の講師をしていると、受講生の中に、このような気持ちの人をよく見ます。

「いやいやながら」が顔に表れています。

かく言う私も、若い頃は、まさに同類。

居眠りをしたり、ひどい時には、内職（仕事）をしていたり・・・

研修会場に、ただ居るだけ。

当然、研修で身につくものはありません。

まさに、時間の無駄。

お金の無駄です。

仕事をしながら、嫌なこと、やりたくないことは多々あります。

しかし、それは会社が決めたこと。

自分の意見を言うことは良いことですが、決まったことは実行するのが組織のルールです。

大事なことは、実はその後。

いやいやながら、手を抜いて仕事をするのか・・・

それとも、「どうせやるんだったら」と開き直って、一生懸命やってみるのか・・・

その姿勢によって、成果は全く違ってきます。

研修を始める時に、私は次のような話をします。

●いやいやながら研修を受けてもつまらないし、何も身につかない。

●だから、そういう人にとっては、研修は時間の無駄であり、苦痛だけ。

●しかし、上司の命令だから、途中で退席する訳にもいかない・・・

●どうせ、受講せざるを得ないのだったら、少しでも身につけようと、前向きになった方がいいんじゃないの？

●その方が、きっと苦痛な感じも少なくなるよ。

「いやいや」という気持ちを、「どうせやるなら・・・」にいかに変換できるか。
その変換が上手な人ほど、上司から信認され、自分の力も伸びるのです。

<次回に続く>