

THANKS

(VOL. 196)

BUSINESS NEWS LETTER

発行日：平成25年10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①」

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、「ほ」で始まる熟語からです。

ほ：「本末転倒（ほんまつてんとう）」

<意味>

根本と末端がさかさまになる。

つまり、物事の重要なところとそうでないところを逆に捉えたり、扱ったりすること。

大切なことをないがしろにして、どうしてもよいことに気をとられること。

<使い方>

学校の中身ではなく、制服の可愛らしさで受験先の高校を選ぶなんて本末転倒だ。

ある会社で実際にあった話です。

その会社は、健康食品を扱っている商社。

新規の販売店開拓のために、無料セミナーを企画しました。

外部講師による講演だけでなく試食会等、プログラムは盛りだくさんです。

しかし、このご時世、なかなか集客ができません。

「このままでは、上司から怒られてしまう・・・」

当然、担当者は焦ります。

そこで彼は、自分の知人に声をかけまくりました。

「美味しいものが食べられるから、とにかく来てください。それから、今度、別の機会におごりますから・・・」

努力の甲斐あって人数だけは集まりましたが、ほとんどの方は、その会社にとって全くターゲットになり得ない人ばかり。

本来のセミナーの目的は、新規販売店の開拓でしたが、結果はゼロ。

タダで食事させて、土産まで持たせて、さらに、別の機会におごってあげる・・・

出費ばかりかさんでしまって、ばかばかしい話です。

上記の例の場合、大勢の人を集めることにどれだけの意味があったのでしょうか？
確かに、活気があるように見せるための「サクラ」としての価値はあります。
しかし、少数の参加者の方が、しっかり説明できるし、コミュニケーションもとれるでしょう。
担当者は、本来の目的を忘れて、単に人数集めに奔走した訳ですが、まさに、ことわざの通り、本末転倒です。

私がメーカーで営業統括の仕事をしていた時も、よくセミナーを開きました。
販売店対象だったり、ユーザー対象だったり・・・
狙いは、当社（あるいは製品）に興味を持ってもらって、売る気や買う気になってもらうこと。
つまり、目的は当社製品の拡販です。
しかし、セミナーだけで、そうした目的が達成するかというと、それは無理な話。
セミナー後のしっかりしたフォローが必要です。
しかしながら、多くの営業担当者は、集客ばかりに躍起になって、セミナーを開催したらそれで終了。
「燃え尽き症候群」になってしまっていて、しばし休憩。
数ヵ月後に、「セミナーはいかがでしたか？」なんてお客様を訪問しても、「どんなセミナーだったっけ？」
相手の熱はすっかり冷めてしまっています。

「何のための仕事なのか？」
どんな仕事にも、必ず、目的があります。
いつも、それを見失わないことが大切です。

ま：「麻中之蓬（まちゅうのよもぎ）」

<意味>

人は環境によって、悪くもなれば良くもなる。
悪者であっても、環境しだいで正しい道を歩めるようになるということ。
「蓬」は本来、曲がって伸びるものだが、麻の中に植えつくと、麻につられてまっすぐ育つ。
大切なことをないがしろにして、どうでもよいことに気をとられること。

<使い方>

彼は問題児だったが、里親に引き取られてからは立派に更生した。まさに麻中之蓬だ。

伊藤家の娘が、まだ中学校2年生の頃の話です。
勝気な娘が、学校から泣きながら帰ってきました。
話を聞けば、先生とひと悶着あったとのこと。

「おまえ、この前、学校の用事で買い物に行った時、買い食いしただろ」
職員室に呼ばれた彼女は、先生からいきなり問い詰められました。

「はあ？ 何のことですか？」
「とぼけるな！ 文化祭の材料を買い出しに行った時だよ。 駅前のファミリーマートでうちの生徒らしい子供が、昼間からたむろしているって苦情が来たんだよ」
「私は知りませんよ」
「嘘つくな！」
「本当に知りませんよ。 絶対にうちの学校の生徒なんですか？ また、そうだとした場合、何で私なんですか？」

「それは・・・ お前は本当に関係ないのか？」

「先生、しつこいですよ！」

こんな問答が10分くらい続いたそうです。

「自分の生徒を信頼できない先生なんて最低！」

その一件以来、娘の先生に対する信頼はゼロ。

嫌な思い出だけが、トラウマのように残っています。

人から伝わった苦情については、まずは事実かどうか確認し、事実だとしたら次にその理由を確かめること。

ビジネスの世界では、至極当たり前のことです。

それが、全くできていない先生。

娘が怒るのは当然でしょう。

最近、子供の犯罪やいじめが社会問題になっています。

確かに親の責任は重大ですが、やはり、学校だって問題でしょう。

小学校から高校まで、子供の人格形成にとって一番大切な時期に、あれだけ長い時間を過ごすのですから。

例えば、体罰にしても、私自身、100%否定している訳ではありません。

言葉では分からない子供に対して、痛みを与えることも、場合によってはやむを得ないこともあるでしょう。

しかし・・・

その前提は、教師が生徒のことを、しっかり「理解」していること。

生徒から考えも事情も何も聞くことなく、「何やってるんだ！」といきなり怒りまくることは、反発を食らうだけです。

子供の話を聞いていると、こうした先生もかなりいるようです。

特に多いのが、教師歴何十年のベテランの先生。

常に「自分が正しい」と思い込み、生徒とのコミュニケーションが図れません。

これでは、子供の育成は難しいでしょう。

このような崩壊した教育現場を再生するために、民間企業で仕事をしてきたような人が、公立学校の校長になれる制度があります。

ぜひ、「世間知らず」が蔓延している教育現場に新風を巻き起こして欲しいものです。

私も手を挙げてみようかな・・・（冗談です）

み：「三日坊主（みっかぼうず）」

<意味>

何をやっても長続きしないこと。

また、そのように飽きっぽい人をあざける言い方。

<使い方>

彼は何をやっても続かない。 三日坊主の典型だ。

「よし、明日から続けるぞ！」

気合を入れてスタートしたものの、すぐに挫折・・・

継続しなければ効果が出ないことを分かっているのに、いつも三日坊主・・・

「あ～、俺ってどうして、こんなに意志が弱いんだろう」と嘆く日々・・・

思い当たる人はいませんか？

実は、私自身も、生まれながらの三日坊主。

ひとつのことを継続することが、大の苦手でした。

そんな私が、唯一続いているのがこのニュースレター。

今回で、196回目ですので、スタートしてから、17年目に入っています。

「よく続いているよな～」

自分でもそう思います。

三日坊主の私にとっては、まさに奇跡です。

私にとって、「続ける」ための原動力は、「宣言する」ことしかありません。

このニュースレターにしても、スタート時に、「毎月出す！」と宣言しました。

そんなこと言って、2、3回で止めたら、カッコ悪いですよ。

正直言って、スタートしてしばらくはキツかったです。

ネタが無くなるし、書くのに時間がかかるし・・・

しかし、人間の「慣れ」というのはすごいです。

何事もガマンして続けていると、だんだん、楽になってきます。

三日坊主を克服するためには、「宣言して、止めたらカッコ悪い状況に自分を追い込むこと」

私の継続のコツですが、皆さんにもおすすめします。

<次回に続く>