

Raymac press



レイマックプレス

2016年12月号 Vol.100

試練があるから、 謙虚さが生まれる



あいぎ法律事務所
所長・弁護士
早瀬久雄

脱サラし、司法試験に挑んだ。しかし、受からない。何度チャレンジしても受からない。「こんなはずじゃなかった」と嘆きつつ、でもあきらめない。六法全書にしがみつき、ついに勝ち取った弁護士資格。試練があったから、感謝と謙虚さが生まれた。現在は知的財産権での強みを活かしながら、持ち前の優しさと丁寧さでファンを増やしている早瀬弁護士。ここに至るまでの挑戦と挫折のストーリーを振り返ってもらった。(インタビュー＝豊田礼人)

—あいぎ法律事務所では、どんなお仕事をされているんですか？
特許事務所と連携していますので、特許出願や特許侵害といった特許系の仕事をしたり、自分で弁護士の仕事を請けたりしています。弁護士の仕事としては、民事も刑事も両方請けています。刑事は年に数回、国選の弁護士として回ってきたものを担当してまして、民事の方はさまざまな案件がありますね。例えば最近ですと、インターネット上に匿名で誹謗中傷をされて、慰謝料を請求するといったような案件もあります。

—なるほど。今の時代ならではの案件ですね。その辺りのお話を後ほどじっくり伺いたいのですが、このインタビューの恒例としてどういう子供だったかを聞いています。早瀬さんは小さい時、どんな子供だったんですか？

どちらかというとなり大人しい子供でしたね。昭和46年生まれですけど、当時はまだゲームがない時代でしたから、普通に近所の子たちと外で遊んでいました。僕は名古屋市中川区出身なのですが、あの頃は近所に田んぼがあったりしたので、いけないことですけど田んぼで遊んだりして(笑)。

今月の内容

- 経営者インタビュー—あいぎ法律事務所 所長弁護士 早瀬久雄さん
- 経営コラム 中小企業の「それ、大事！」②
- ベストセラ―解説 『GRIT やり抜く力』
- メルマガバックナンバー ●レイマック豊田のひとりごと

—当時は普通に田んぼで遊んでいましたよね。いけないこと…？そうか！まあ軽い不法侵入(笑)
軽犯罪法による処罰対象です(笑)。あと、ちょっと気が弱いところがあったと思います。結構すぐに涙が出て、泣いてしまう子でした。友達とトラブルになった時とかにすぐ泣いてしまうという(笑)。

—ワハハハ！そうなんです。でも、やっぱり当時から勉強はできたんですか？

小学校の時は普通だったと思いますけど。中学の時はマンモス校でしたけど、その中で上位にはいました。特に塾に行っていたわけでもないんですけど、それなりにできているという状態でしたね。

—カッコいいですね(笑)。ご家族もみなさん優秀だったんですか？

妹と弟がいて、彼らも成績は真ん中よりは上の方だったかなと思いますね。父親は家具職人だったので、中卒で高校も大学も出ていません。最初は修行に出て、その後独立して自分で会社をやっていましたね。身内びいきもありませんが、腕のいい職人だと思います。

—なるほど。スポーツはやっていましたか？

子供の頃は水泳と剣道をやっていました。あとは小学校

の時にはバスケットボール部に所属していて、でも下手くそでしたね(笑)。中学はテニス部でしたけど、それも下手くそでしたねー(笑)。

-じゃあ運動はあんまりっていう感じだったんですね(笑)。高校は地元の高校だったんですか？高校でも引き続き優秀で？
愛知県の明和高校というところに行きました。高校では全然優秀じゃなくて…。やっぱり中学校の時に一生懸命勉強するっていう習慣がついていないので、高校の時の成績は真ん中ぐらいだったかな。部活は水泳部でしたけど、そんなに一生懸命やるわけでもなくて。まあ小学校の頃からそうですけど、高校の時もそんなに目立つ存在ではなかったですね。

-じゃあ受験シーズンになってきて、どうしようと思ったんですか？
理系に行きたかったので、3年生は理系のコースに入りました。親からは「地元の大学を受けてほしい」と言われていたので、名古屋大学に行けたらいいなと思っていたんですけど学力がついていかず、結局岐阜大学を受けることになって。それと、当時は国公立を2つ受けることができたので、もうひとつは挑戦で横浜国立大学を受けました。自分では一浪をして別の大学に行くつもりだったんですが、親に「一浪して来年どこにも受からなかったらどうするんだ？」と言われ、とりあえず入学手続きだけはしたんです。それで「入学手続きをしたんだから行くだけ行っておくか」と思って入学式に行ってみたり、最初の授業にも少し出てみたり、さらに部活で水泳部に入ったら楽しくなってきた、そのまま腰が落ち着いて(笑)

-ワハハハ！ナジんじゃって(笑)。大学生活は何をしていたのですか？
水泳部中心の生活でした。三流選手でしたけど、種目は平泳ぎで、大会に出たり、目標を持って練習も結構一生懸命やっていましたね。部活の仲間と一緒にキャンプやスキー、旅行に行ったりして、よく遊びました。

-将来的にはどうしようと思っていたんですか？家具職人になるという道は？
深くは考えていなくて、普通に会社に入るというイメージでした。今でも覚えているのが、中学の時に進路指導の三者面談があって、「大学まで行けるのであればそのまま家は継がないけど、そのコースが失敗したら継ぐのもひとつかな」というのを自分で言っていた気がします。

-じゃあ大学に入った時点でその道(家具職人)は消えて。
そうですね。父親は「継いでくれ」とは一言も言わなかったですし、仕事がだんだんと先細りしつつあったので、母

親も「絶対やってほしい」とは思っていなかったみたいです。それで、大学1年生の時に、同じ水泳部の女の子と付き合ったんですよね。初めて女の子と付き合ったんですけど、3年生の時にフラれてしまって。それで、女々しいんですけど、すごく悲しくて(笑)。「自分を変えたいな」と思って、3年生が終わった後に休学したんです。

-失恋して休学(笑)。相当なショックだったんですね。
ハハハ！まあ、そのショックだけが理由じゃないんですけど、ひとつのきっかけだったと思います。ちょうどその頃、先輩で1年休学をして海外を放浪していた人がいて「いいな」と思っていた時、たまたま読んでいた漫画雑誌に載っていた記事で、帆船に乗って世界を巡る「セイルトレーニング」というプログラムを知って、「これをやってみたい！」と思ったんです。帆船というのはマストが立っていて、そこに帆を張って風を受けることで走ります。一応エンジンは積んでいるんですけど、マストに登って帆を張ったり向きを変えたり、帆をたたむ時もロープを引かなくてはいけなくて、そういう作業を通じて青少年の育成を図るというプログラムでした。もともとは海外発祥のものなのですが、日本でもやろうということでNPO法人が発足して、イギリスにあった船を日本に持ってくるようになったんです。イギリスから大西洋を渡ってアメリカのニューヨークまで行き、そこからパナマ運河を通して太平洋に出て、その後、西海岸から太平洋を渡ってハワイ、グアム、沖縄を周って日本に来るというルートで、僕はサンフランシスコから沖縄までの3ヶ月間乗船しました。

-休学してから行ったんですか？
そうですね。全部で100万円ぐらいかかるものですから、休学してから半年ぐらいバイトをして貯めました。船長はイギリス人でしたし、指示を出すリーダーや参加者の中にも外国人が多かったので、本当に面白くていい体験ができましたね。台風に出会って死ぬかと思ったこともあったし、沖ノ島島にも上陸したんですよ。戻って来てからも中国に1ヶ月ぐらいバックパックで旅行したり。

-放浪していたんですね。その後は？
復学してからもう1年通って卒業して、さらに2年間大学院



に行ったんですよ。だから休学した後に3年勉強して、最終的に卒業したっていう感じですね。僕は平成元年に大学に入ったんですけど、平成元年がバブル崩壊の年で、就職がどんどん難しくなってきて。平成3年ぐらいまではなんとか就職先もあったんですけど、僕が就職活動をする頃には「氷河期」に突入してしまって、求人リストに名の知れた会社はほとんどない状態でした。

-厳しい時代でしたね。それでどうしたんですか？

地元の中小企業に入るのもひとつかなと思ったのですが、手に職をつけるのもいいんじゃないかと思ったんです。バイトをしていた時に、特許事務所に勤めているお客さんが来ていて、その人の話で弁理士の仕事を知ったんですよ。当時「ゼネラリストではなくてスペシャリストを目指すべきだ」みたいな話もあったので、専門家として生きるのもいいかなと思って、この地方では一番規模の大きい特許事務所に就職しました。いきなり特許事務所に就職したので、「かなり特殊だな」と言われましたけど。

-仕事はどうだったんですか？

天職！って感じたわけじゃないです。でも、文章書いたり論理的に考えたりする仕事は嫌じゃないので、普通に仕事していました（笑）。せっかく特許事務所に入ったからには弁理士の資格を取りたいと思っていたんですけど、最初は仕事を覚えるのに精一杯で勉強なんて全くできない状況で。3年目ぐらいからそろそろ勉強をしたいなと思ったり、転職して企業の知的財産部とかに行くのもいいかなと思ったり、迷い始めました。そこでとりあえず2、3社で転職試験を受けてみたんですけど、結局うまくいかず。自分をアピールする力がないんだろうなと（笑）。

-（笑）反省しながら。

ハハハ！そうそう、反省しながら（笑）。それで、やはり資格の勉強だなと思いはじめて。その頃に、勤めていた特許事務所の一角にたまたま法律事務所が入ることになって、弁護士の先生が1人来られたんですよ。その弁護士の先生が偶然高校の先輩で。かなり年の上の方なので面識があったわけではないんですけど、その先生と話をして、弁護士の仕事を身近に感じるようになったんです。それと、弁護士の資格を取れば、弁理士資格も取れるっていうことを知って、「弁護士もいいかな」なんて思い始めたんですよ。弁護士になれば今やっている知的財産権の知識も活かせるし、それ以外の仕事も幅広くできる。ちょうどその頃「法曹人口を増やす」という政府の方針が発表されて、司法試験の合格者数も、昔は1年で500人程度だったのが、700人、800人、1000人という具合に増えてつある時期だったので、うまくその波に乗れるかなと思って。

-会社にいながら勉強したんですか？

そうです。特許事務所に勤めながらちょっとずつ過去問を解いてみたりしたんですよ。でもやっぱり難しい試験なの



で、本気でやるなら仕事をしながらでは難しいと思って事務所を辞めたんです。それで、「2年間だけ」という約束をして、親元でバイトもせずに予備校に通いながら勉強させてもらいました。

-親御さんも心配したでしょうね。勉強をやり始めてどうだったんですか？

司法試験は毎年5月に一次試験があるので、年明けぐらいから予備校で模擬試験が始まるんですね。まずそれを受けてみたんですけど、まあひどい結果で。本当に涙が出てきました（笑）。

-（笑）もうちょっとできると楽観していたんですか？

そうです。自分なりに4月から勉強してきたのに、こんなにもできないのかと落ち込みましたね（笑）。60点満点の試験で、最低でも40点以上は取らないと話にならない。合格ラインとしては40点台後半なのですが、僕が最初にとったのは10点台でした。それで、30点の壁がなかなか超えられない（笑）。「なんで俺はこんなにバカなんだろう」と思いながら勉強していました。

-でもまだ模擬試験ですよ。いよいよ本番が来てどうだったんですか？

模擬試験の段階で、だんだん30点の壁は超え始めても、40点のレベルには全然追いつけていない状態で翌年5月の本番を迎えて、案の定落ちますよね（笑）。それで、2年目も全然合格レベルには至らないままで、結局2回とも落ちました。

-むむむ。それでどうしたんですか？

結局2年間が過ぎてしまったので親からも「働きなさい」と言われ、「どうしよう」って思っていた時に、知り合いの方が特許事務所を立ち上げることになってお声がけいただいたんです。それが今連携させていただいてお世話になってるあいぎ特許事務所なんですけど、こちらとしては仕事をしながら勉強も続けたいっていう意向をお伝えしたら、「じゃあ、パートみたいな形で働く？」と言ってくださったので、また特許の仕事を始めました。

-その時はどんな心境だったんですか？

まあ最初の10点、20点台を取っていた頃に比べれば落ち込むほどではないんですけど、なかなか受からなくて辛かったですね。なんとか受かりたいという一心で勉強して、それでも一次試験に受かるのに5年かかりました。そこから一次試験は毎年受かるようにはなったんです。でも二次の論文試験があって、一次が受かってても二次が受からなければまた次の年は最初から受けなくてはいけなくて。二次の論文試験で落ち続けるという状況が続きました。途中でロースクール制度が始まり、平成22年に従来の試験制度が終わってしまうことになってしまっただけで、それまでには合格するんだという意気込みで粘ったんですけど、どうしても論文試験が受からなかったんです。「これはダメだ」と思って、仕事は辞めずに夜間のロースクールに行くことに決めました。

-やっぱり難関試験なんですね。ロースクールに行くことさらにお金がかかりますよね。

ただ、全部で2年ロースクールに行ったんですけど、入学試験の成績が良かったのか、1年目の授業料は免除になったんです。2年目の授業料も半額は免除になったので、半額の支払いで済んで、さらに奨学金ももらえたのでほとんど払っていないです。ロースクールに行った後は、試験の回数制限があったので「絶対落ちたくない！」と思って自分を追い込んで、これまでにないぐらい猛勉強をしたんです。そしたらロースクールを卒業して最初に受けた試験でついに受かったんですよ！

-おおー。パチパチパチ(拍手)。よかったですね！僕も(中小企業診断士試験で)全く同じ状況でしたけど、すぐに受からなかったからこそ得られるものもありますよね。

そうですね。もしすぐに受かっていたらちょっと天狗になっていたかもしれません(笑)。色々な人に迷惑をかけて、色々な試練があったからこそきちんと感謝をして、謙虚さみたいなものが生まれたのだと思います。

-いやーすごいですね。じゃあいいよ弁護士としてやるぞということで、最初はどこかに勤めたんですか？

司法試験に受かると、制度上、司法修習というのに行かなくてはいけないので、特許事務所は辞めて一年間は司法修習生として過ごしました。その後、せっかく弁護士になったので、特許の仕事だけじゃなくて弁護士としての仕事も幅広くやりたいと思って弁護士事務所に就職しようと思って。でもその頃、弁護士の数がどんどん増えている状況で、しかも僕はすでに40歳になっていたんで、法律事務所も若い人を優先的に採用していて就職が厳しかったんです。そんな中、採用してくれるところがやっと見つかって、行くことになりました。そこで5年ぐらい経験を積んでから、あいぎ特許に戻って一緒にやると構想していたのですが、弁護士事務所に入って数ヶ月経った頃に「1年経ったら給料はゼロにします」という話になってしまっただけで、



-それは自分で仕事を取ってきて下さいってことですか？

そうですね。自分で仕事を取ってくるか、事務所の仕事を一緒にやってその半分をもらうとか、そういった形だったんですけど、固定給はないと言われて。それで困ったなど思ったらまたあいぎ特許さんが「だったらうちに戻って一緒にやってもいいんじゃないの？」と言ってくれたので、「じゃあやるか！」と一念発起して、あいぎ特許と連携した法律事務所「あいぎ法律事務所」を設立することにしました。特許の仕事も以前と同様にやらせていただきながら、今は知り合いの士業さんやHPを通じて依頼のあった仕事を自分で請けながら弁護士の仕事を増やしていています。

-弁護士の仕事の醍醐味はどういったところに感じますか？

やはり事件がうまく解決できて、依頼主から「ありがとうございました、先生のおかげです！」って言われた時が一番嬉しいですね。あとは、訴訟になると相手とやりあうわけですけど、相手から変な主張が来たりすると「絶対に勝つてやる！」と燃えますね(笑)。それで勝った時には「よしっ！」となります。やれる仕事の範囲が他の士業と違って広く、自分でやりたいと思うことができるし、普通の生活では見えないことを知れるというのも面白味の一つかな。

-最後に、あいぎ法律事務所の今後の展望を教えてください。

「知的財産」という専門分野をひとつの核としながら、それ以外にも幅広く弁護士としての仕事をしていきたいですね。今はまだ弁護士になって4年目なので、弁護士としての仕事の基礎を固めていく時期だと思っています。個人のお客さん、会社のお客さんを問わず、いろんな種類の仕事を通じて、弁護士としての経験を積んでいきたいですね。企業の顧問契約も増やしていきたいと思っています。

-今日は貴重なお話をどうもありがとうございました！

【プロフィール】

あいぎ法律事務所 所長 弁護士 早瀬久雄 はやせひさお
昭和46年 名古屋市生まれ
名古屋市中村区名駅三丁目13番24号 第一はせ川ビル6階
TEL:052-588-5228 FAX:052-588-5229
<http://law.aigipat.com/>



豊田礼人(とよたあやと)
レイマック・コンサルティング代表
「クライアントの成功が私の成功
である」がモットー。

中小企業の「それ、大事！」②

■顧客に思い出してもらうために

経営を安定させるためには、お客様から私たちの会社やお店を忘れられないようにしなければなりません。お客様というのは、さしたる理由もなく「なんとなく」リピートしなくなります。その数は私たちの想像以上に多く、その大半は店や会社の存在を「忘れてしまうから」リピートしないのです。そんな、忘れっぽいお客様に忘れられないようにする方法の一つが「次回予約」です。

美容院や治療院など、定期的に通うお店では、お客様が帰る前に、次回の予約をしてもらうことを薦めているところがあります。私が通う美容院でも、次回予約をすると料金が割引される特典をつけています。何かの予定が入ってしまい都合が悪くなった場合は、1回のみ日程を変更することができます。2回以上日程を変更した場合は割引がされなくなる、というルールになっています。

次回の予約でスケジュールが埋まるということは、売上の予定が早々と立つということで、店側としてはとても助かります。また、お客様が他店にスイッチしてしまうことを未然に防ぐメリットもあります。

人間というのは、一度決めたことを変更することに抵抗感を感じる場合がありますので、予約された予定は実行される可能性が高いのです。心理学では「現状維持バイアス (status quo bias)」という心理作用があります。これは、未知なもの、未体験のものを受け入れず、現状のままをいたいとする心理作用だと言われています。個人差はあると思いますが、一度決めた予定を変更することにとっても抵抗を感じるタイプの人がある割合で存在します。こういうタイプの人に対しては、「予約」というのはとても効果的だと思います。

■コンサルタントが来ない

私の友人が役員を務めていた会社での出来事です。その会社では、会社の戦略作りや財務面でのアドバイスを求めて、ある経営コンサルタントと契約したそうです。実績も



十分にあり、かなり期待して契約を結んだそうです。その際、1年分のコンサルティング料金を前払いしたそうです。

最初のうちは、順調に進んだそうです。私の友人は経営上の悩みについて質問し、それに対してアドバイスを受けていました。コンサルティングのスタイルとして、基本的に、会社側がアポイントを取り、そのコンサルタントに來社してもらい、ミーティングをするという形だったそうです。

しかし、しばらくすると友人は、質問しても期待にかなうアドバイスが得られなくなってきたと感じ、アポイントの連絡をするのがおっくうになってきました。そして、結局そのまま放置し、その後半年の間、そのコンサルタントは一度も来なかったそうです。お金だけもらっておきながら、半年間何もしなかったのです。

そのコンサルタントにしてみれば、依頼者側から連絡が無かったから行かなかったのだ、ということなのでしょう。私の友人としても、これに関して特に怒っているわけでもありません。とにかく、「来てください」と連絡を入れる気分になれなかった、ということです。

しかし、当然、この契約が次年度も更新されることはありませんでした。

そのコンサルタントは、何らかの理由でその会社の仕事をやりたくなくなったのかもしれませんが、しかし、お金をもらっている以上、この対応はよくありません。少なくとも対価に見合うだけの価値を提供しなければなりません。

そのコンサルタントがすべきことは、コンサルティングが終わった後は必ず、次の訪問日を予約してから帰る、ということだったのだと思います。次回予約をすれば、相手は多少不満を持っていたとしても、とりあえず会うことはできます。会ってコミュニケーションを取ることで、提供しているサービスを修正したり、新たな提案をするなどして、相手の満足度を上げるチャンスが生まれます。当然、その過程で人間関係も醸成されていきます。

私も含めてコンサルタント系の職業をしている人や士業

の人などいわゆる「先生業」をしている人たちは、本人が気づかないうちに上から目線になっていることがあります。そうすると、自らお客様に次の予約をもらい、定期的に訪問する機会を作り出すという努力を怠るようになります。

「訪問しなくてもお金が振り込まれる」という状態の上にあぐらをかき、いつしか契約を切られてしまうということにならないようにしなくてははいけません。

どんな商品売っていたとしても、どんな業態のビジネスをしているにしても、お客様からいかに次の予約を頂くについては、事業を安定的に成長させていくためにはとても大事なことになります。

あなたの読書時間を大幅短縮 **ベストセラー1分解説**

巷で話題のベストセラーをレマック豊田が読み、その要点をズバットお伝えします

『GRIT やり抜く力』 アンジェラ・ダックワース著

■オススメ度★★★★★

ポイント1 **「偉大な達成」を導く方程式**

①才能×努力＝スキル、②スキル×努力＝達成。この2つの式が表しているのは「達成」を得るためには「努力」が2回影響するという。スキルは努力によって培われる。それと同時にスキルは努力によって生産的になる。

ポイント2 **違いを生むのは「動機の持続性」**

知能のレベルは最高ではなくても、最大の粘り強さを発揮して努力する人は、知能のレベルが高くてもあまり粘り強く努力しない人より、はるかに偉大な功績を納める。そして、粘り強く努力する力は伸ばすことが可能である。

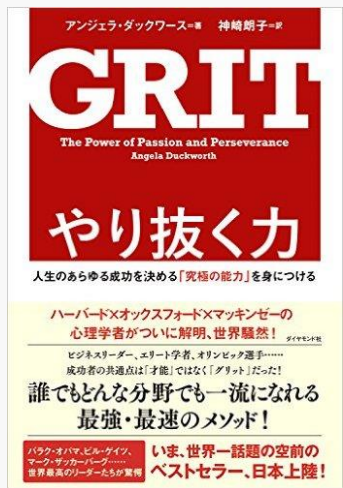
ポイント3 **ルーティンに勝る手段はない**

ラクな練習をいくら続けても意味はない。達成によりつながる「意図的な練習」をしなければならない。そして「意図的な練習」をルーティン化(習慣化)することが重要で、そのためには、毎日同じ時間に同じ場所で練習することを決め、重たい腰を上げなくても、自然と練習に取り掛かれるようにすることが必要である。

著者はマッキンゼーの経営コンサルタント職を経て、公立中学校の教員となり、現在はペンシルベニア大学心理学教授。間違いなく良い本だと思うが、この本のAmazonでの評価では、内容に対して痛烈に批判する人が多く、やや意外ではある。批判の主旨は、「成功は才能なくしてはありえない」とか「成功者はもともと凡人とは違う」など、超ネガティブな意見。著者は、「成功と才能は関係ない」と言っているのではなく、才能とともに継続的な努力も必要だ、と言っているだけ。われわれ読者はこの本を読んで「そうだな。俺も努力しよう」と元気が出れば、それでOKなわけで、「努力だけじゃダメだ！才能だ！」と批判する人たちは、結局、努力したくない人たちのんだろうと思う。我々は、素直に読んで、素直に努力すればいい。

豊田の
結論

- ★★★★★ 読まないとい損をする
- ★★★★★ 読み応えたっぷり、お薦め
- ★★★★ 読み応えあり
- ★★★ 価格の価値はあり
- ★ 人気作だがピンとこなかった





メルマガ
バックナンバー

連続550週間以上、毎週金曜日に発行しているメールマガジン「愛される会社の法則」のバックナンバーから、特に好評だったものをピックアップしてお届けします。

伝え方を変えれば、会社は変わる

(2016年2月26日発行第567号)

■気持ちよいコミュニケーションとは

たくさんの経営者や起業家の相談を受け、コンサルティングをする毎日です。なかでも、気持ちよくコミュニケーションし合える起業家や経営者とは、一緒に仕事をしていて本当に楽しい。だから、この人のためにもっと頑張ろうと思います。つまり力が入ります。

そうなるとうちは成果は出やすくなります。成果が出ると、仕事はさらに楽しくなり、増々頑張りが、さらに成果が出る・・・という好サイクルが生まれます。

■伝え方が気に入らない時

同じ事を伝えるにしても、「言い方」ひとつで、相手の行動意欲をかきたてることもできれば、やる気をそいでしまい、怒りを買ってしまうこともあるのだな、と改めて思います。

例えば、会社のスタッフに何かをやってもらおう時でも、

「いつもありがとう。今日のA社の件もよろしくお願いね。
急いでいるみたいなので、ちょっと詰めてくれると助かります」

と言うのと、

「A社の件、急いでいるからとにかく早くやってくれ」

と言うのでは、言われた方の気持ちは大きく違うでしょう。

ニーチェは、

「人が意見に反対する時は、だいたいその伝え方が気に入らない時である」

と言っています。伝え方で、結果は大きく変わります。

■伝え方を変えれば、会社は変わる

社長と社員の仲が悪い会社って、本当にたくさんあります。

立場が全く違うわけだから、考え方が相容れないというのは理解できますが、それを踏まえた上でも、仲が悪すぎる会社が多い。これって、社長の言い方が気に食わないんですよ、社員からしてみると。

言い方が乱暴で、唐突で、説明不足すぎるんです、多くの社長は。だから、嫌われるし、仲が悪くなる。

社長の気持ちなんて、社員は分からない。だから、丁寧に説明しないと伝わらない。「言わなくても、少し考えたら分かるだろう？」と社長は思っているけどちゃんと言わないと伝わらないです。

逆に言えば、社長が伝え方を変えるだけで、会社はすぐに大きく変わります。

■自分レベルの視点で

自分レベルの視点ではどうでしょうか？

僕たちは、伝え方が悪すぎて、相手を傷つけていないでしょうか？それで、関係を悪化させていないでしょうか？

相手の立場になって考える。簡単そうで、これ、意外と難しい。当たり前なんだけど、実はあんまりできていない。相手に対する想像力の欠如。これが、コミュニケーションを破綻させ、会社組織や家庭内の人間関係を悪化させてしまう。

相手の立場に立って考えて、今、何を思っているのかを想像する。そして、伝え方を組み立てる。これ、人間関係においても重要だし、マーケティング戦略を考える上でも必須事項です。

つまり、会社経営においてめっちゃくちゃ大事なことです。あなたの会社ではどうですか？ぜひ、チェックしてみてください。応援しています。🙏

無料メルマガ「愛される会社の法則」は毎週金曜日の朝8時に配信しています。配信希望の方はレイマックのホームページから配信の申し込みをしてください。



レイマック豊田のひとりごと..

レイマック・コンサルティングの豊田礼人が(たぶん)役に立つと思われることを勝手に取り上げ、勝手にぶつぶつ、つぶやきます。

今月のトピック

年末に嬉しいコトバを頂きました。

先日、毎月1回のペースで経営について打ち合わせている経営者さんとその会社の幹部さんと、忘年会をやりました。

2人ともアグレッシブで、打ち合わせた内容をどんどん実行していくタイプです。だからなのか、成果がどんどん生まれ、今期の業績も絶好調、来期の見通しもとても明るいか。

業界的にはラクな業界ではないのですが(どちらかというところごく大変な業界)、そんなことはどこ吹く風なんです。

そんな彼らが、忘年会をセットしてくれて、こんなことを言ってくれました。

「毎月1回の打合せが締切り効果になって、どんどんやる気が湧いて来る。そして何より、この打ち合わせが楽しみでしょうがない」と。

実は、私の方が、すごい行動力を見せる彼らに影響を受け、自分を奮い立たせている面もあったのです。そして、そんな彼らに会うことが、私にとっても大きな楽しみでした。

それが思いがけず、そんな嬉しい言葉を頂いて、美味しいお酒がさらに美味しくなりました。お客様からの嬉しいお言葉は、我々ビジネスパーソンのエネルギーの素ですね。

来年もそんな言葉を頂けるように、がんばります。引き続き、よろしくお願ひします。🍷

【愛される会社プロジェクト セミナーのお知らせ】

43回目となるセミナーは、豊田がビジネスにおいて最も大切だと考えるマーケティングについてについてお話しするセミナーです。

「2017年あなたのビジネスをマーケティング的に再構築する」セミナー

日時: 2017年2月21日(火) 19:00~20:45
場所: ウィンクあいち904会議室 定員: 30名
料金: 3000円 愛P会員は割引または無料 講師: レイマック 代表 豊田礼人

【友割】お友達をお誘い頂きますと、本人様・お友達様とも1000円割引いたします。但し初参加の方のみ。



定期購読をご希望の方は、愛される会社プロジェクトにご入会ください。詳細は当方のHP(レイマックで検索)にアクセスして頂き、ご確認ください。

- A1会員 540円
- A2会員 980円
- B会員 6,480円
- C会員 16,200円 (すべて月額)

