

RAYMAC PRESS



レイマック・プレス 2010年1月号 Vol.017

インタビュー 大久保 智規

『自分の問題は、自分で解決する。じゃないと成長しないから』

就職相談という堅いイメージの事業と萌えキャラクターを結びつけるという「違和感マーケティング」を実践して大成功、マスコミ各社から注目を浴びた。一方その素顔は、自らのノート体験をもとに、同世代の若者の生き方や日本社会のあり方を考える正義感の強い男でもある。今回は、その注目の社会起業家・大久保智規とのインタビューセッションをお届けする。 文=豊田礼人



NPO法人エンド・ゴール

代表 大久保 智規 (おおくぼ ともき)

1976年 愛知県生まれ。

愛知学院大学を卒業後、アパレル販売会社に就職。販売、運営、新卒採用などを経験後、退職。フリーのキャリアカウンセラーを経てNPO法人エンド・ゴールを設立。「自分の掲げた目標に向かって、自信を持ってチャレンジし続ける若者の育成」をテーマに、年間1,000人以上の若者達の成長と悩みに向き合っている。

index

起業家インタビュー	1-4
メルマガバックナンバー	5
豊田礼人の経営コラム／ベストセラー1分解説	6-7
ATSUKOのできる社長のビジネス英会話 いまさら聞けない人事労務「秘密の相談室」／編集後記	8

—大久保さんはどんな子供だったんですか？

変わっている、とよく言われました。誰かの下につくのがいやで、どんな小さくとも自分でチームをつくり、そのトップに立つという子供でした(笑)。部活に入るのではなく、部活をつくる。気がつくとそんなことばかりやっていました。いつも自分で何かをつくっていました。あと世代的に、漫画とゲームにどっぷりつかっていました。

—一番最初にハマった漫画って何ですか？

キン肉マンとキャプテン翼ですかね。人生の楽しみは少年ジャンプを読むことだったので(笑)。ジャンプとドラクエと中日ドラゴンズが3大関心事でしたね。でも一人で遊ぶのではなく、ドラクエやるにしてもみんなで集まってやっていましたね。

—友達を引っ張っていくタイプですか？

引っ張っていくというよりは、言い出しっぺですね。何事も僕が先に言い出すという。人よりも早く知りたいという欲求が強くて、少年ジャンプも「どの店が一番早く並ぶか」を研究していましたね(笑)。漫画も好きでしたが歴史物の本を読むのも好きだったので、将来は作家になりたいと思っていました。自分が実際に出会った人をモデルに三国志を書きたいと思っています。現在の仕事も、人間を知るためにすごく役立っているので、この経験も活かした自分なりの三国志をいつか書く予定です。

—ご両親はどんなお仕事をされていたのですか？

父は公務員でした。母は祖父の米屋を手伝っていました。祖父は昔米屋を始めたり、今で言うNPO的な活動をしたりしていました。僕は祖父の起業家精神みたいなものを引き継いだのかもしれませんが。あと、叔父が障害を持っていて、身近にそういう人がいることで、「福祉」というものについて身近に接する環境にありました。当時は福祉なんて儲からないから嫌だな～と思っていましたが、結局今、福祉的な仕事に携わっているのは、そういった環境にいた影響が大きいと思います。

—中学校ではどういう感じだったのですか？

悪い子になりましたね(笑)。いわゆる不良というのではなく、戦略というか策略をもって相手をやっつけちゃうというか(笑)。例えばいじめっ子はいじめちゃったりするような。ケンカは強くない自分が、いじめの氾濫している学校生活の中で生き延びていくためには、頭を使って戦っていくしかないと思っていました。孫子の兵法とか読んで勉強していましたね(笑)。正義感ばかり強かったのですが、少し曲がってしまっていて、自分が戦略を考えて、実行犯が実行するという感じでした(笑)。中学の頃って、思春



期特有の虚無感というか、何も目標もなくつまらないという雰囲気ってあると思うのですが、そういう中で、みんなに目的を持たせる役割というか、「面白いことやろうよ」と仲間呼びかけて。「あいつ、後輩をいじめているらしいぜ。

何とか懲らしめてやろう」という感じで私が作戦を考え、実行犯が実行するという。悪い子ですね(笑)

—正義のようであり、黒幕のようであり…(笑)。

(笑)。まあ黒幕ですね。先生も僕が黒幕だと気づいていたみたいですが、あえて注意はされなかったです。注意されるとダメになるタイプだと見抜いていてくれたのだと思います。先生のその配慮に気がついた後は、真っ当な正義感に目覚めました。勉強はあまりなくて、歴史の本ばかり読んでいました。興味の持てない教科は全く勉強しませんでした。受験日の前日まで歴史本を読んでいましたからね。

—高校時代はどんな感じだったんですか？

フラストレーションが一杯でした。社会問題のことをもっと考えてみたいとか、世の中のことをもっと知りたいとか、世界に出てみたいとか、そういう欲求はあったんですが、それをいっしょにやる仲間や環境に出会えませんでした。何かしたいのだけれど、どうやってやればいいのか分からない、と思いながら3年間過ごしてしまったという感じです。

—実行犯がいなくなっちゃったんですか？(笑)。

そうですね(笑)。それもあったかもしれないし、ライバルやメンターが必要な時期に出会えなかったのかもしれない。何をやっていいのか分からない状態でした。だからゲームばかりやっていました。

—将来の目標はあったんですか？

歴史の先生になろうと思ったんですが、「歴史では食っていけない」と先生に言われました。私たちが就職する頃は、愛知県で教員に採用されるのが年間で数名という状況が予測されていたんです。先生になることは非常に難しいと言われました。歴史で食えないのならどうしようかなと思い、お笑いタレントを目指そうとか、俳優を目指そうとか、少し手を出してはすぐにやめる、ということを繰り返していました。

—大学は？

大学もツブしが効くから、という理由で地元大学の法学部へ進みました。大学時代はガソリンスタンドのアルバイトばかりしていました。そのガソリンスタンドは体育会系の雰囲気ので厳しく、文科系だった自分にとってとても新鮮でした。「売上をあげてやる!」とか「一番売ってやる!」とか、そういうことを楽しみながらやっていましたね。大学時代はこのアルバイトと、インターネットにハマっていました。あとは恋愛か(笑)。

—(笑)。就職については何か考えていたのですか？

小さい頃から漫画とゲームが好きだったので、おもちゃ業界かゲー

ム業界に行きたいと思っていました。この2業界中心に就職活動をしていたのですが、就職氷河期といわれたその時代にあって、内定がバンバン取れるんです。それが面白くなっちゃって、「内定ゲッター」みたいな感じになっていました。内定が何個取れるか、を競っていましたね。

—氷河期なのに、何故そんなに内定が取れたんですか？

何ででしょうかね。例えば、先輩から情報収集をしっかりと、その会社に対する攻略方法はしっかり考えて臨んでいましたね。この業界にはこういう切り口で自分をアピールした方が良いということをつかんでしました。あとはアルバイトで礼儀などは叩き込まれていたし、商売人に家に育ったので、昔から口は達者でした(笑)。

—最終的にはアパレル販売会社に入社するんですね。

そうです。小さな会社で、しかも社長が事業を多角化していくというビジョンを語っていたんです。ここでなら、早い段階で大きな仕事を任せてもらえるのではないかと思い、入社しました。ゲーム会社に行くより面白いかと思ったんですね。でも入ってみたら、社長の方針が変わっていて、多角化はしないということになりました。小さい会社なので店長ポストは先輩達に占められ、自分はただの作業員としてのポジションで10数年を過ごさないといけな。そうなると身につく能力の幅も小さくなると感じ、将来が見えなくなって、辞めてしまいました。

—上昇志向を持っていたんですか？

上昇志向というか…。何かを解決したいという気持ちは常に持っていました。売上をもっと伸ばしたいとか。一番発言し、一番文句を言う社員でしたね(笑)。もっといい会社、もっといい仕事があるだろうと思って辞めたのですが、甘かったです。世の中は不況で、職安には自分の父親と同年齢の求職者があふれていました。仕事を探してみると、前の仕事よりも給料は安く、面白そうではない仕事ばかりが並んでいます。誰かに相談しても、3年で辞めてしまったお前が悪い目で見られます。私は、アパレル業界で日本製の衣料が中国製になり、ベトナム製になっていく様子を目の当たりにして、今後作業員としての仕事は日本から無くなると感じていました。だからこそ、もっと自分に力を付けたいと思って退職したわけですが、世間ではまだまだ若い中途退職者に対する目は厳しかったんです。この時も、指針を示してくれるような良い相談者になかなか出会えず、結局1年くらいニートのような生活をし、その後アルバイトをしながら3年くらい「何をやるか」と考える日々でした。

—その生活から抜け出すきっかけは何だったんですか？

たまたま雑誌で、行政がキャリアカウンセラーという人を置いて、若者の就職とか将来設計の相談に乗る事業をしていることを知りました。その若者専門のキャリアカウンセラーに会いに行きましたら、なんと70歳を過ぎたおじいちゃんが出てきて(笑)。自分は若者のことも世の中のことも良く分からんって言うんですよ!「じゃあ何でこの仕事をしているんですか?」と訪ねたら、「知人に紹介されたから…」と言うんです。

—すごいキャリアカウンセラーですね(笑)。

私の周りでニートやフリーターをやっている子たちは、仕事には

就けていないのですが、能力的には高いものを持っている方が多くいました。本人の能力ではなく、雇用のミスマッチや不況などで、多くの若者が非正規社員化している。それなのに、行政の施策で生まれつつあったキャリアカウンセラーと呼ばれる人たちがこのレベルでは、世の中はもっと悪くなってしまふ、もっとニートやフリーターが増えてしまうのではないかと。その時、直感的に「これはオレがやるべき仕事だ」と思いました。生意気ですよ（笑）私自身も悩みに悩んでいましたので、悩んでいる若者の気持ちが良く分かったし、もし私が自分の抱えている職業に関する問題を解決することができたら、良きアドバイザーになれるのではないかと思ったんです。それで自分でキャリアカウンセラーの勉強をし始めました。資格をとったり、先輩方に話を聞いたり、専門書をあさったりですね。でもキャリアカウンセラーとしての仕事は無いので、収入もろくにないまま、3～4年はそんなことをしていました。財布と通帳にはお金はありませんが、なぜか根拠のない自信と義務感と使命感だけはありましたけどね。

—キャリアカウンセラーとして食べていくことは難しい？

そうですね。まわりの人たちは、そんな職業では絶対に無理だとか、20代でそんなことできるわけがないといひます。でもだからこそ、これをやり遂げたらすごいんじゃないかと思っていました。私が食えたら、後に続く人がどんどん出てきて、世の中が変わっていくんじゃないかという根拠の無い思い込みがあって。全然計画も見通しもないまま、でも辞めずに続けていたら、色々な人が力を貸してくださったり、協力してくださったりしました。あとは自分がカウンセリングした若い子たちが集まってくれて、なんとなく集団ができてきて。それできちんとした組織にしようということで、NPO（特定非営利活動）法人を立ち上げたんです。私たちの世代は、小さい頃は「いい大学、いい企業、いい人生」と言われて育った一方で、社会に出る頃になって「自分の力で自由に生きろ」という風潮にぶつかった世代です。それで戸惑ってしまった奴らも多い。だから私は「自分たちの世代の問題は、自分たちの世代で解決しよう」と思い、このNPOを作りました。これからは学閥や常識にしばられない3流大学、4流大学の卒業生たちが日本を変える源流になっていくと思います。私はそういう人たちに刺激を与え、指針を示してあげられたらと思います。松下村塾の吉田松陰のような存在です。

—大久保さんはキャリアカウンセラーであると同時に起業家でもあるわけですが、起業家としてどうやってキャッシュを生み出そうと考えていたのですか？

そこは正直分からなかったんです（笑）。最初は、企業や個人に対する研修や教育などをやってコンサル料をもらうようなイメージだったんです。能力が中程度以上の人たちは、能力アップのためにお金を投資するので、そこにビジネスが成り立ちます。しかし私がターゲットにしていたのは、教育にお金を投資しない層の人たちでしたので、ビジネスとして成り立つのかどうか、分からなかったんです。しかしニートやフリーターがこれ以上増えると将来社会問題化し、そうなる国がそこに予算をつけて対処するだろうということは予想できました。それで、NPOを立ち上げてその受け皿になればビジネスとして成り立つはずだと思ったのです。でも現状はまだまだ厳しくて、まわりの皆さんの協力でもって何とか成り立っているという感じです。やってみて分かっ

たんですが、行政から受託する事業というのは、使用用途は限られていますし、全然儲からないんですね（笑）。ですから事業としてはまだまだです。今は第2段階だと考えていて、今後は地域の企業とか学校などと手を組んで、若者の教育や就業支援などの事業をやっていかなくてはいけないと思っています。国の予算に頼っていることはリスクですからね。坂本龍馬のように様々な個人・機関と手を携えて、社会問題の解決を図っていきたくと思っています。

—話を变えます。「知多みるく」という女の子のキャラクターを使っていますね。これはどんなきっかけから生まれたのですか？

私たちは知多地区で国の事業である「若者サポートステーション」を運営しています。この若者サポートステーションは全国に92ヶ所もあるのに、世の中で全然知られていないのです。若者の就職に関する相談を受ける場所なのに、肝心の若者が来ない。つまり、就職の相談を第三者にすることに価値を感じていない人たちに、「就職相談をします」といくら言ったところで全く心に届かないし響かない、ということです。こういう人たちに興味を持ってもらうためにはどうしたらよいかを考えました。その時思いついたのが「違和感」なんです。人は違和感を感じたときに「ん？」と立ち止まる。就職支援と全く関係のないものを結びつけたら、みんなビックリして情報を読んでくれるのではないかと思ったのです。それをきっかけに我々の存在を知ってもらえればいいと。インターネットを使って、叩かれるぐらい違和感のあることをやろうと思ったのです。違和感は心を動かす。



—それが「知多みるく」という、いわゆる萌えキャラですね。

そうですね。就職支援と萌えキャラはものすごく違和感がありますから。すぐに話題になりました。NPO内では呆れられましたけど（笑）。もともと私はアニメが好きだったし、アパレル業界にいてブランディングにも関心があったので、キャラクターを使ったブランディングは面白いと思っていました。かなり勇気が必要でしたけど（笑）。萌えのキャラクターを作るときも、あまりマニアックになりすぎず、清楚な萌えキャラになるように気をつけました。そうしないと批判だけを受けることになりますから（本当はもっときわどいことがやりたいのですが）。この知多みるくが毎日ブログを書くことで、継続的にサイトに来て、見てもらえるような流れを作っています。この萌えキャラが2ちゃんねるなどで話題になり、その後「ちた地域若者サポートステーション」の存在を知ってもらえればいいと思いました。ファンの方たちはとても純粋で、すごく支持してくれますし、協力もしてくれます。ネット上での情報発信力にも長けていますので、広報上とても頼りになります。聖地巡礼といって、遠方からこの知多半島まで来てくれる人たちもいます。知多みるく生誕の地ということで（笑）。

—でも、みるくに反応した人たちが就職に悩んでいるというわけでもないんですよね？

そうですね、知多みるくのターゲットである20代・30代の若者は、仕事に関して何らかの問題を抱えている人は多いので、みるく

で反応して訪問されて、ついでに就職相談していく人は非常に多いです。ターゲットは外れていないと感じています。先日も九州方面から来られて、みるく目当てかな?と思ったら、就職相談が目的だった人もいました。就職のこって、親から言われると腹が立つのですが、友達に心配されて「お前、一回あそこに行ってみたらどう?」と言われると結構素直に聞くんですよ。友達からのクチコミでウチに来たという人はすごく増えました。みるくに反応した人は就職に悩んでいなくても、その友達は悩んでいるかもしれない。私はそれを狙ってこれをやりはじめました。必ずしも萌え好きでなくても、ネット上で話題になっていれば、面白いものが好きな人は反応してくれます。少なくとも存在は認識してもらえます。それでクチコミが起これば、こちらとしては嬉しいですよ。あるファンの方が言っていました、知多みるくは萌えの世界では子供店長よりも有名らしいです。



—ハハハハハハ(笑)。マジですか。すごいですね。

面白いことをやると人って集まってきますね。まじめに就職支援とか将来のことを考えようよといっても、なかなか集まってくれないですが、「あいつ、萌えキャラ作っているんだぜ」となれば、「ちょっと可笑的じゃないの?」って寄って来てくれるんですよ。もちろん、そのあとの就職相談は大真面目にやるんですけどね。このキャラクターは今後も増やしていく予定で、知多半島には5市5町あるんですが、それぞれの地区をイメージしたキャラクターを作成しています。

—企業の商品とのコラボもあるんですよね?

知多みるくはかなり大きな話題になったので、知多半島の企業さんからコラボや販促に使いたいという要望を頂いています。ただ、これでビジネスをやるつもりは無いので、基本的に無償で使ってもらっています。それよりも、ウチのNPOのメンバーは私も含めて若く、人脈を持っていないんですよ。ですのでこの知多みるくをきっかけに私たちのことを知ってもらって、人脈のネットワークが広がればいいと思っています。会社や団体の皆様に、今の日本にはこんなにたくさん就職できない若者がいるという



事実を、知多みるくを介して知ってもらいたいんですね。そういう若者の職業体験の場を提供して頂くだけでもとても嬉しく思います。まずは現状を知って頂くことが重要だと思っていますので。

—就職したい若者と求人企業をマッチングさせる事業もやっているのですか?

将来的にはやる可能性もありますが、現在はやっていません。私は就職支援というより、もっと広い目でみた人生支援をやりたいんです。会社に入れればいいのではなく、自分にとって一番望ましい生き方を考えた上での就職であって欲しいのです。マッチング事業でお金を稼ぐということを今の段階で我々がやってしまうことは、少し抵抗があるんです。時にはマッチングをする場合もありますが、お金は頂いていないですね。あくまで人生支援、教育をするというスタンスで立っています。自分で就職先を探してきて、問題に対して自ら行動して解決していきける人を

育てたいという思いです。我々が全てお膳立てしてしまったり、彼らの成長にはつながらないんですね。

—これからの時代の働き方は「自立せよ」「主体的に行動せよ」ということがキーワードになるのでしょうか?

人によって言い方は変えています。私が勉強会で言っているのは、組織に頼るだけでなく、自分で目標を設定しその達成のために何が必要かを考え行動していこうということです。それによって付随して身につく能力が充実したキャリアを歩ませてもらえるのではないかと考えています。また今、社会で問題なのは、自分で自分を焚きつけて生きていける人がいる一方で、それが出来ない人も非常に多いということです。特に発達障害と呼ばれる、様々な理由で社会に適応できない若者の相談がとて増えています。向上心溢れた人だけでなく、何かしら問題を抱えている人も、誇りをもって働いて生きていける社会をどう作るか?というのも、大きな日本の社会問題でもあると感じています。

—中小企業の経営者に期待する部分も多いですね。

そうですね。生き残るだけでも難しい時代の中で経営されている中小企業の経営者は本当に大変だと思います。競争が激しく、利益を出すのも一苦労だと思います。ただ、その中で企業の社会的責任という面にも少し視野を広げて頂いて、つまりきや、障害を持っている若者に就業機会を与えてくれたらと思います。経営者の子供にそういう子が生まれる可能性もありますし、従業員の子供にそういう子がいることも十分考えられます。厳しい環境の中で経営されているとは思いますが、少しだけこういう事実に向けて頂いて、社会的弱者を支えられる仕組みを作ってもらえればと思います。そういう話には、是非相談に乗らせて頂きたいと思っています。👉

インタビューを終えて

ニートの支援をする大久保さんもニートでした。だからこそ分かることがあるし、分からないことは本や周りの先輩や友人から学んだそうです。そんな大久保さんの軌跡を振り返ってみましょう。

- * 正義感が強く、考えることが好きな少年だった。
- * 成長できそうだと、という理由でアパレル会社に就職した。
- * しかし、成長が感じられなくなり、会社を辞めた。
- * キャリアカウンセラーという存在に興味を持ち、会いに行った。そこで「自分がこの仕事をやるべきだ」と思い、行動に移した。
- * やりたいことを貫くことで、協力が周りに集まった。
- * 自分が知っていることや、前職で学んだことを組み合わせ、新しいものを生み出した。

松下村塾の吉田松陰のような存在になりたいと語る大久保さん。どう就職するかよりも、どう生きるかの方が大事という言葉に、その本気度を感じました。今後も何かご一緒できればと思います。これからもよろしくお祈りします。👉

【NPOプロフィール】

NPO名 NPO法人エンド・ゴール

所在地 愛知県半田市浜田町3-10-1ピアゴ乙川店2階

TEL 050-1183-1650

事業内容 若者のコミュニケーション能力向上・キャリア意識・人間力向上を目的とした、定期的な勉強会及びイベントの開催 など

URL <http://www.endgoal.net/>



豊田礼人の
メルマガ
バックナンバー

連続200週間無休で発行しているメールマガジンの
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。

変わらぬ自分でいたいけど (2008年9月5日発行 第177号)



■ いつ見てもおっちょこちょい

直近のテレビ視聴率ランキングを見ると、マンガ部門の1位は「サザエさん」で、17.5%のダントツ。その他娯楽番組部門では「笑点」が20.8%でこれまたダントツ(2008年8月29日の日経MJ)。笑点は、ちょっと意外でしたが。この2つの番組の共通点は「いつ見ても変わらない」ことなんだと思います。例えば、言うまでもないですが、サザエさんでは登場人物は全く歳をとらず、家族構成もご近所さんも学校の先生もずーっと同じです。キャラの設定も全くブレがなく、サザエさんは相変わらずおっちょこちょいだし、カツオのいたずら好き、マスオさんのいい人ぶりも全く変わりません。一方、笑点はさすがにマンガと違い生身の人間なので歳をとったり、司会者が変わったりしますが、テーマソングをはじめスタイルは一貫して変わりなく、山田君はなぜか今も座布団運び続けています(すごく不思議ですけどね)。この、「いつ見ても変わらない」ことが、視聴者に大きな安心感を与え、その安心感が多くの人を和ませ、終わり行く休日(両番組とも日曜日の夕方放送)のひとつときに無くてはならない存在になっているのだと思います。

■ 変わらないネコとネズミ

話は変わりますが、劇団四季の「キャッツ」は今年(2008年)で25年目をめぐるロングランだそうです。7月には公演回数が7000回を突破し、累計の観客動員数は720万人を越えるとか。すごいですね。キャッツは、俳優たちが舞台だけでなく観客席に入りこむ演出をして、観客を物語の世界へ引き込む工夫をしたり、子供の観客がいたら俳優たちは必ずタッチすることを義務付けられていたりするそうです。また舞台上だけでなく、観客席にも装飾が施され、舞台と観客席が一体化する工夫もされているそうです。キャッツの全観客に占めるリピーターの割合は35%だそうです。これは、先に紹介したような細かい努力あつてのことだと思いますが、プラス、キャッツという芝居の中に、「いつ見ても変わらぬ面白さ」があるからだとも思います。この変わらない安心感があるからこそ、この驚異のロングラン記録が生まれたのだと思います。お客さんの中には全

く新しい刺激を求めて新しいものを欲する層がいる一方で、変わらぬものへの安心感を求めて同じものを何回もリピートする層も一定の割合で確実に存在する、ということなんだと思います。ディズニーランドに何度でも通うボクの姪っ子は、まさに後者ですね。

■ おばあちゃんって安心する

またまた話は変わりますが、最近、自分のおじいちゃんやおばあちゃんの日常を聞きだし、ブログで紹介することが流行っているのだそうです(2008年9月4日日経夕刊)。また、自分のおじいちゃんを撮影して写真集を出す人なんかもいるそうです。そのブロガーたちは、「世の中で何が起ころうとも、おばあちゃんだけは変わらない。そう思うと元気づけられる」といいます。変わらないおばあちゃんに安心するんです。世界がWeb化し、情報があふれ過ぎている昨今。選択肢が増えすぎて、逆に選択がしづらくなっている社会。こういうめまぐるしく、いつも何かに追い立てられている世の中であって、「いつも変わらない存在」というのは、ボクたちを勇気づけてくれます。たまに実家に帰って、真夏に相変わらずエアコンもつけずにいる両親を見ると、「しょうがねえな」と思いつつ、ほっと和んでいる自分がいることに気づきます。これもきっと、変わらない両親に安心しているのだと思います。

■ 自分レベルの視点で

さて、自分レベルではどうでしょう? 人間は何を目的に生きているのか? という問いに対し、京セラの稲盛さんは、「昨日よりも少しでもマシな人間になるため」といいました。つまり、少しずつでいいから、変わりなさい、ということです。少しでもマシな人間に変わってから、死んでいけ、ということです。昨日より少しでもマシな人間になりたい。しかししかし、本来自分が持っている「生まれつきの良さ」みたいなもの(上手く言えないが)は変えたくない。親や兄弟や昔の友人に久しぶりに会った時に、「変わらぬ安心感」を与えられる自分でありたいとも思う。変わりたいし、変わりがたくない。人間は複雑だな、と思います。☺

豊田礼人の経営コラム 「愛される会社への道」

あなたが失敗するためには、あなたの許可が必要だ

■ 刺激にどう反応するかは、あなたの自由だ

コップに水が半分は入っている。これを見て、「もう半分しか残っていない」と思うのか、そうではなく「まだ半分もある」と思うのかで、行動の取り方が変わってくる。その言わんとするところは、同じものを見ている、前向きに捉える人もいれば後ろ向きに捉える人もいる。要は自分次第で、ならば前向きに捉えて行動したほうが結果も良くなるはずだということです。

私たちは、刺激に対して反応します。上司に怒られれば、萎縮してへこんでしまったり、反発して反抗的な態度をとったり、無視を決め込んだり、という反応をします。あるいは自分のために叱ってくれたんだと捉え、感謝の気持ちを持つこともあります。同じ刺激を受けても、反応の仕方は人それぞれで違うし、同じ人でもタイミングや人生のステージによっても捉え方は異なります。それは、刺激と反応の間にはスペースがあって、それをどのように使うかによって、その後の反応は変わってくるということです。怒られて傷つくのも反発するのも自由だし、感謝するのも自由。自分に起きた出来事あるいは受けた刺激に対して、どんな反応をするのかは、自分自身で選択できるということです。

■ 三木谷社長の選択

楽天市場がサービスを開始した1997年当時、インターネット上のショッピングモールでの成功事例はほとんど無かったそうです。その中で楽天は総勢6人のスタッフが出店企業を求めて全国を駆け回り、1ヶ月で5店の出店者を獲得したそうです。何百という商店や会社を訪問して、5店の獲得。成功確率はせいぜい1%か2%といったところでした。しかし三木谷社長はそれを「たったの5店舗しか契約できなかった」と思わず、「5店舗も集まった。これはすごいことなんじゃないか」ととらえたそうです。5店舗であろうと、楽天市場に出店してくれたということは、出店になんらかのメリットを認めてくれたということ。ゼロは何倍にしてもゼロだが、1でも2でも数字があれば改善してそれを増やすことができる、と考えたのです。その言葉通り地道な改善を続けた楽天市場は順調に出店店舗数を増やし、2007年時点での出店数は2万店を突破したそうです。

初期の楽天のように、仕事をしていれば思うように数字が伸びないことの方が圧倒的に多い。目標を設定することは大切ですが、その目標どおりに実績値がついてこないことは、ざらに起きます。しかしそこでその出来事、刺激を受けて、ど

う反応するかは、その会社や経営者あるいは社員の考え方次第です。「こんなに頑張ったのに、1件しか新規開拓がとれなかった。やっても無駄だった」と反応するのか、「1件、当社のことを理解してくれるお客様が存在する。もう少し改善して、他にもアプローチすればお客様はもっといるかもしれない」と反応するのかで、その後の結果は大きく違って行くでしょう。インターネット上のショッピングモールという事業分野は、大企業が先行参入したものの大苦戦した分野です。後発の楽天も当初は苦戦しましたが、それを前向きに捉えて改善し続けた結果、現在一人勝ち状態と言われるまでに急成長することができたのです。

■ 人生はクライマックスばかりではない

私たちは成功を求めすぎて、焦っているのではないのでしょうか。テレビや新聞あるいはインターネット上では自分と同年代の成功者が賞賛され、Vサインを作って笑っています。情報社会では全国の、世界の成功事例が次から次へと出てきます。不況の中でも世界のどこかには成功している人はいるので、成功話は私たちの目の前にどんどん並べられます。そうすると、「あの人は自分より年齢は下なのに、あんなに成功している。オレは頑張っているのに、これだけしか出来ていない」と焦ってしまうのです。

アメリカ人の麻薬使用率が高いのは、「グッドライフ」の考え方にとらわれているからだ、とジョージ・レナード氏は著書『達人のサイエンス』の中で報告しています。世の中には成功者の情報が溢れているし、テレビCMでも成功者のクライマックスをイメージしたものが多く。例えば勝利してガッツポーズしながらビールを飲むCMのようなものが本当に多いです。グッドライフの考え方とは、人生はクライマックスの連続で、自分にもすぐにそのクライマックスが訪れるはずだと考えてしまうものです。こういう情報に埋もれていると、自分のさえない現状を肯定できず、自分もすぐに成功したい、できるだけ早くパイの分け前にありつきたいと血眼になり、結局犯罪に手を出してしまうのだそうです。つまり、現状の自分と手に入れたい成功の間のギャップを冷静にとらえられず、キレてしまう人が多い。それがアメリカ人の麻薬使用率を高めているのだそうです。「アイツはアイツ。オレはオレ。」と冷静にとらえ、現状を肯定的に受け止めることが情報過多の時代ではとても重要になります。

■ 肯定的にとらえる

現在の自分を肯定するということは、コップの中にまだ半分

も水がある、と考えることです。現状を肯定的にとらえることで、脳みそは正しく動いてくれます。「あいつのコップには満タンの水が入っているのに!」と悲観的に自分をとらえれば、脳みそは萎縮し、ネガティブなことばかりを考え始めてしまいます。

経営者は、「もっと優秀な社員がいれば、経営が楽になるのに」と考えがちです。これについても、「うちにはこんなレベルの社員しかいない」と考えるのではなく、「こんな会社でもついてきてくれる社員がいる」と考えてみてはどうでしょうか。無いものを嘆くのではなく、あるものに感謝するアプローチです。これができるかできないかで、その後の業績や会社としての成長スピードも変わってきます。

今年は景気回復するかどうか、それは誰にも分かりません。ただ、現在の自社、自分の状況を肯定的にとらえ、1を2にするために改善の努力をしたかどうか、そのために脳みそを正しく動かしたかどうかで、景気回復後の結果は違って来でしょう。

「あなたの許可なくして、誰もあなたを傷つけることはできない」

これはエリーナー・ルーズベルトという人が言った言葉です。つまり、私たちには反応を選択する自由がある。これを私たちのビジネスに置換えたら次のようになるのでしょうか。

「あなたの許可なくして、誰もあなたの事業を失敗だと結論づけることはできない」

自身が失敗を失敗と認めない限り、それは失敗ではない。今年も粘り強く頑張りましょう。🎯

参考:「7つの習慣」S.R.コヴィー著



プロフィール
とよたあやと レイマック代表
「1000人の社長を笑顔にする」をモットーに社員30人規模以下の中小企業専門のコンサルティングを行う。
家族は妻と息子1人。最近の趣味はゴルフ。愛される会社プロジェクト推進リーダー。中小企業診断士。

あなたの読書時間を大幅短縮!! ベストセラー1分解説

一巻を賑わすベストセラーを豊田が読み、その要約をお伝えします。ー

タイトル 誰とでも15分以上会話がとぎれない!
話し方66のルール

対象 会話が続かなくて悩む老若男女

ポイント① 相手の気持ちにフォーカスする。

※相手の話キチンと反応してあげる、共感してあげる事が大切。

【例】「昨日ゴルフでスコア90をとったんだ。」 → ×「へーそうなの。」

↑ すぐに切り替える

○「ホント! スゴいですね!」

○「その話し方素晴らしいですね!」

↑ 相手の気持ちをよく取り受ける。

ポイント② 自分の気持ちを少し言う

※気持ちを少し言うことで、会話が広がる。

【例】 ×「今朝は電車が混みすぎた。」 → ○「今朝は電車が混みすぎたので、押しつぶされて死ぬかと思いました。」

↑ これで会話が高くなる!

ポイント③ アイコンタクトをしっかりと

※伏目から目で合わせてくれる人には、話しがけにくい。

目を合わせて笑ったつもりだけで、人間関係は改善する。

テクニックは2の次。

結論

→ 会話上手な人々には、相手を感じる気持ちが大切。



著者:野口 敏

by.日本経済新聞

今月の **ランキング** リスク商品の説明が親切で分かりやすい銀行

1位. 東京スター銀行	2位. ソニー銀行	3位. 住友信託銀行	4位. シティバンク銀行	5位. 三菱UFJ信託銀行
-------------	-----------	------------	--------------	---------------

リスク覚悟で資産を増やしたい人は相談してみても・・・(豊田)

ATSUKOの できる社長のビジネス英会話

帰国子女でヘヴィー海外出張者だったATSUKOが、海外で使える生きたビジネス英会話をレクチャーします。中学英語を知っていれば絶対使いこなせる、簡単でイケてる英語を毎月お届けします。

会話の中でことわざを引用するのは英語圏でも日本でも同じですが、日本のことわざが中国から伝わったものが多いのになら、英語では聖書やラテン語の表現からヒントを得たものが多いです。また、古典劇であるシェークスピアやディケンズなどからの引用もかなり頻繁に使われています。今回は有名なことわざを幾つか紹介します。

「覆水盆に返らず」

It's no use crying over spilt milk.
(こぼれた牛乳を見て泣いても仕方がない)

中国、周の政治家「太公望」は若い頃読書ばかりして稼ががなく、妻は愛想をつかして離縁した。その後出世して齊の王になった際、復縁を申し出た妻に対し、水を入れた盆をひっくり返し、「水を元に戻せば希望に応じる」と言った。「引用:マーヴィン・ターバン2004『語源で覚える最頻出イディオム』 講談社インターナショナル」この故事より日本語の「覆水盆に返らず」が作られました。英語では「牛乳」の違いはありますが、「一度してしまった事はとりかえしが付かない」という意味では同じですね。日本に元からある近い表現としては、能楽の謡曲に「落花枝に帰らず、破鏡再び照らす」があります。

「猫に小判」

Cast not pearls before swine.
(豚の前に真珠を投げるべからず)

「どんなに貴重なものでも、その価値が分らない者に与えては役に立たない」という意味で、発想が同じですね。また、英訳の「豚に真珠」は日本語でも良く使われてきましたが、実はこの表現は新約聖書の「マタイによる福音書」からきたものです。

「光陰矢の如し」

Time flies. (時は飛ぶ)

「光」は「日」で、「陰」は「月」、月日が立つのが早い例えを矢で表現しています。鎌倉中期から成立した「曾我物語」に既にこの表現が登場しています。英語はラテン語の影響を受けており、「Tempus fugit.」から来たものとされています。「Time flies like an arrow.」は、英語の表現に日本語の「矢」の部分を足したらしく、実は和製英語だそうです。

文化や生活習慣の違いから表現や言い回しは違いますが、国や時代が違って、人間が考える事にはあまり違いが無い点は興味深く感じられます。ことわざを多く知っていると、言いたいことが早く簡単に伝わりますので、ビジネスでもぜひ、使ってみて下さいね。



プロフィール
いしだ あつこ
13歳から父親の仕事の関係でドイツ・デュッセルドルフで過ごす。帰国後、大学の外国語学部を卒業し、貿易関係の仕事に就く。海外出張も数多く経験し、生きたビジネス英会話を身につけた。外国人のイケてる友人多数。現在は2児のママ。田舎で暮らす。

編集後記

2010年が始まり、新年の第1号です。いかがだったでしょうか。今年もどんな経営者にインタビューできるか、今からドキドキワクワクしています。今年もよろしく願いいたします。(豊田)

いまさら聞けない人事労務 秘密の相談室

企業の発展に欠かせない人事労務の知識。特に近年その重要性が日に日に増してきています。しかし、分かっているようでも結構勘違いをされていることが多い分野でもあります。

そこで、今さら人に聞くこともできない人事労務に関するトピックを毎回取り上げ、わかりやすく解説します。

■ 労働者派遣法改正は果たして労働者保護につながるか？
労働者派遣法の改正内容が固まりました。主な改正内容としては、下記の通りです。

- ① 仕事があるときだけ雇用契約を結ぶ「登録型派遣」の禁止
- ② 常用雇用型を除く「製造業派遣」の禁止
- ③ 二か月以内の「短期派遣」の禁止

労働者派遣法において、規制強化は「労働者保護」優先となり、規制緩和は「企業側論理」優先となる方向に向かいます。今回の改正の背景には、昨年来の金融危機に端を発し、社会現象にまでなった「派遣切り」への対応があります。「派遣」という雇用形態は、正規社員と比べ不安定な雇用形態であることは間違いありません。そこで、今回の改正では、その不安定な「派遣」の中でも特に不安定と思われる「登録型」・「製造業派遣」・「短期派遣」の規制を強化し、労働者を保護しようとするものです。

企業にとっては、需給調整のための「調整弁」として派遣労働者をはじめとする非正規雇用者(終身雇用を前提としない雇用形態)の活用は不可欠な時代となっています。特に今回のような経済危機により、売上50%減などという急激な需要減に直面した場合、もし正規社員しかいなければその需要減を吸収し切れず、経営危機に瀕する危険性が高まります。つまり、今回の改正により、派遣労働者を活用しにくい状況となっても、正規社員を増加させる企業は限られると思われます。

よって、このような状況下で、上記のような規制強化が行われた場合に危惧されるのは、激しいコスト競争に勝つために、メーカー等の海外移転が加速し、結果として雇用の機会そのものが国内から喪失してしまい、却って労働者にとっても不利益となってしまう、改正の目的である「労働者保護」にはならないのではないか、という点です。

幸い、今回の改正では3年から5年の猶予期間が設けられるようですので、急激な影響は避けられる見通しですが、いずれにしても今回の改正では抜本的な課題解決につながらず、労働者にとっても、企業にとっても、どちらにもメリットがない改正となる可能性が高いといえます。



プロフィール
後藤 剛(ごとう たけし)
(株)アクア・ブレイン シニアコンサルタント。その豊かな経験と視野で、多くの顧問先に会社と従業員との労使関係の向上を果たしている。寒いのは大の苦手で、「早く春が来ないか」と毎日念仏のようにつぶやいているらしい。家族は妻・子2人。日進市在住。42歳。血液型O型。

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。
ホームページにアクセスして頂き詳細をご確認ください。
A会員 月額1,575円 / AA会員 月額4,200円 / AAA会員 月額12,600円



RAYMAC
レイマックプレス・グループ

発行元/レイマックプレス・プロジェクト 〒466-0051名古屋市中区御器所2-9-27-305 発行者/豊田礼人
アートディレクター/MARIKO 広告のお問い合わせ/info@raymac.jp