

Raymac press



レイマックプレス

2016年5月号 Vol.93

字が変われば自分が変わる



美文字塾 代表
谷口栄豊

何もない自分に危機感を感じ、書道の資格を取り、サラリーマンをしながら書道教室を始めた。しかし会社に隠し事をしながら生きる自分に耐え切れず退職。準備期間もなく起業した。そこに待っていたのはお金と人間関係に悩む地獄のような生活。そこからどうやって這い上がったのか。今月の起業家・谷口栄豊さんに聞いた。(インタビュー＝豊田礼人)

—谷口さんのお生まれはどちらなんですか？

広島で生まれて広島で育ちました。大学卒業後に広島本社の会社に入ったのですが、なぜか名古屋に配属されたんです。最初は「えー！？」っていう感じで来たのですが、住めば都で(笑)。今も家族はみんな広島に住んでいます。

—(笑)名古屋に来た経緯などは後でじっくりお伺いしたいのですが、このインタビューの恒例として小さい頃からの話を伺っています。谷口さんはどんな子供だったんですか？

活発な子供ではなかったですね。慎重な方で即決することはほぼないです。調べて納得できないと行動できないタイプです。昭和49年生まれで、その当時の広島の娯楽って言ったらカープしかないんですよ(笑)。勉強も特にしていませんし、「勉強しなさい」とも言われていないですし、ただ普通に生きていただけという(笑)。書道ももちろんやったことはないです。

—部活とかは？

運動は結構できる方だったので、剣道も段を持っています

し、今はマラソンもやっています。高校は普通に進みテニス部に入って勉強もそこそこで、特に目標も何もないっていう感じで。大学は山口県の方に行きまして、経営学部でしたけど特に頑張りもせず、ただ単に「大卒」っていう肩書きをもらっただけで(笑)。在学中は、テニスサークルに入ったり、遊んだり、カラオケに行ったり、バイトしたり。あ〜普通ですね(笑)。

—(笑)。楽しい学生時代を過ごしたと。

まあ、とにかく普通で(笑)。でも今振り返ると、勉強も、経営も、技術もですが、その時に色々なことを考えてやっておけばよかったなと後悔しています。例えば、将来を示唆してくれる大人と出会っておけば、何かが変わっただろうなど。自分の想いを持って語る人っていうのは周りにいなかったの、刺激を与えて何か感情に訴えかけることができる人と出会っていたら、変わっていたかもしれないですよ。だから僕も今誰かに刺激を与えることができたら嬉しいなと思っています。

今月の内容

●経営者インタビュー

美文字塾 代表 谷口栄豊さん

●経営コラム 事業計画を一番最初に見せる人

●ベストセラ―解説 お金持ちが大切にしている財布の習慣

●メルマガバックナンバー ●レイマック豊田のひとりごと

【プロフィール】 たにぐちえいほう 広島県生まれ

美文字塾 代表

所在地：名古屋市新栄2-2-24 あいちベンチャーハウス305

URL：<http://bimojijuku.com/>

—大学卒業後の進路については？

就職もやりたいことがなかったですから、広島では誰もが知っている家電量販店に入って、販売職に就きました。広島本社の会社に入ったのに、2ヶ月間の研修が終わった6月に名古屋へ配属になりました。でも、広島では有名な店なのに、名古屋の人はその名前さえも知らない。だから全くお客さんが来ない。それで店舗が閉鎖になるという話になり、会社側からは「今後の希望を聞かよ」と言われて、なぜかそこで「辞めます」と言ったんですね。

—え、入社して間もないのに？

そうです。1年目の11月でした。まあ嫌だったんでしょうね。で、次は医療事務や保険請求をする医療系の仕事に就きました。当時はほとんどの病院が派遣社員を外部から雇っていました。僕が入った会社はそういった人材のアウトソーシングをしている会社です。病院の事務を一括で請け負う仕事です。宿直業務も請け負っていたので、そこに欠勤者が出たら全部自分がカバーしなくては行けなくて、残業もとにかく多かったですね。4年間ぐらいは頑張ったのですが、あまりにもきつくて耐えられなくて、病的な感じになるぐらいのところまで辞めました。

—なるほど。辞めた後はどうしたんですか？

その次は食品メーカーに勤めました。今までは待ちの仕事だったので、「こちらから攻めていく仕事をする、何か変わるかな」と思って営業職を選びました。色々と応募する中で、四国本社で3000人以上社員がいる会社に入りました。ただ、3000人もいる会社なので、社内が「人間関係」「派閥」「好き嫌い」しかない感じで。そういう中でも頑張っていたんですけど、配属の希望を出しても上司の意向で通してくれなかったり。

—色々としがらみがあるんですね。

そうなんです。そうこうしている間に29歳になっていて、「30歳手前で何の技術もないぞ」「これから先どうしていけばいいんだろう？」と焦ってきて。周りにはサラリーマンをしながらギタリストをやって、週末はライブをしている人とかがいて、すごくカッコよく見えました。僕はテニスをやっていたんですが、「テニスじゃ食っていけないし、人を喜ばすこともできない」と思って色々習い事をはじめようと思いました。カルチャーセンターのダンス教室に通ったり(笑)。

—ダンス(笑)。副業になるようなものを探していたんですか？

副業というよりは、自分が楽しめて何か張りがあることをやりたかったんです。そこでひとつ始めたのがペン字でした。昔から字はバカにされるぐらい下手だったんですけど、ある時取引先のお客様に食事に招かれて、嬉しかったので、お礼状を書こうと思ったんです。お礼状なんて一度も書いたことがなかったのですが、本当に感謝していたので自分で書きたいなと思って。でも全然書けなくて、1枚書くのに

2時間以上かかりました。心を込めて書いたんですけど、改めて見直すとあまりにも字がきたなくて、結局破り捨ててしまいました。もちろん、お礼状を出さない相手には気持ちが伝わらないのはわかっていたのですが、字が下手なことで「こいつ賢くないな」と思われるんじゃないかと思って出さなかった自分が悔しくて、情けなくて。すぐに書道教室を探して通うことにしました。でも書道教室は若い方が多いので、やっぱり恥ずかしかったですね。

—社会人はいなかったんですか？

いたんですけど、社会人でも若い人たちが多くて。でも、自分の世界に入って黙々と練習するのが合っていたのでどんどん上達していきました。それで、調べたら文部科学省の書写技能検定というのがあることを知って、無謀にも「これを受けて、トップの1級を取ってやろう」と思ったんです。そこを目指し出してから、毎週やっていたテニスもスノーボードも全部やめて、自分の青春を全て投げ打って字の練習ばかりしていました。

—それほどやりたかったんですね。

完全にB型の典型なんですけど、ひとつのことにはまっちゃったんですね(笑)。それで、とにかく2年間死ぬ気でやってみようと思った。仕事をしながらだったので、2年間と決めたらモチベーションも続かなと思って。試験をどんどん受けていって、英検と同じで2級までは頑張ればなんとかなるんですけど、やっぱり1級は難しくて4回ぐらい落ちましたね。それでも諦めなくなかったので、毎朝4時に起きて2時間硬筆の練習をして、昼には昼食をかきこんで書道の技術や理論の勉強です。夜は残業して帰っても大筆や毛筆の練習を毎日4時間繰り返しました。あとは書道教室に通ったり、展覧会を見に行ったり、それを2年間繰り返して何とか1級に合格したんです。

—おお、すごい。それでどうしたんですか？

受かった頃に、字のルールや仕組みが全部わかったんです。点で覚えた情報が、線として繋がって行って、なんで字が



指導で一瞬に変わる。一番左が指導前の私の字、一番右が指導後の私の字

下手だったのがわかって、「こうすれば上手く書けるんだ」という自分なりの理論が確立されました。それが33歳の時で、2年後の35歳の時に仕事を続けながら書道教室を始めました。ただ、そこからが一番辛かったですね。会社に言えない、人に喋れないというのが、練習するよりも何するよりも辛かったです。

—ああ、隠し事をしている自分が許せないと？その副業をやる第一歩はどうやって踏み出したんですか？

35歳に胆石で入院をして、その時に初めてゆっくりした時間を過ごしたんですね。そこで自問自答を繰り返して、自分は書道教室をやりたいかと改めて気づきました。その前に、書道教室をやるために引っ越しもしていました。会社の近くに住んでいたんですけど、周りの人たちとバッティングしないようにわざわざ会社からちょっと離れて、ファミリーも住めるような場所を借りました。それでも二の足を踏んでいたんで、入院を機に「教室を始めよう！」と決めて。当時はまだホームページもなかったので、地方紙に1万円ぐらいで広告を出してみたりしました。

—「生徒募集」という広告ですか？

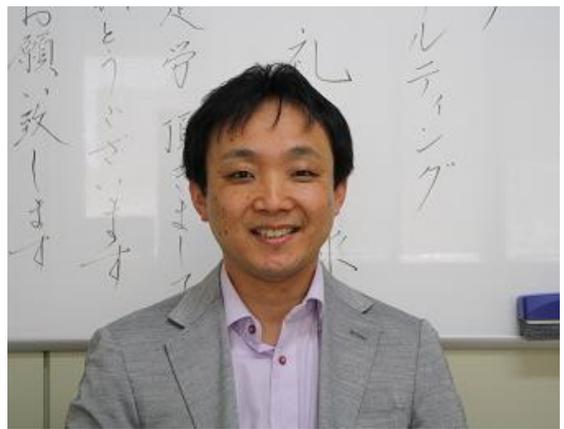
そうですね。お客はなかなか来ないんですけど、大家さんに交渉して家にも看板を立てて39歳までの5年間続けました。ただ、副業なのでお金はそんなに稼げるわけではなくて、頑張っても月に3万円から5万円程度でした。それ以上稼ごうとすると仕事に支障が出てくるので、断っていました。生徒は徐々に増えていったんですけど、自分がターゲットにしている大人は2人ぐらいしか来なくて。結局書道教室って、安い月謝で近所の子供しか来ないんだなっていうことがわかりました。

—ふむふむなるほど。それで、どうしたんですか？

会社にはとにかくバレないようにしていたので、名前も下の名前を変えて、ホームページにも名前を画像化して入れて、WEBで検索できないように工夫しました。当時、会社の上司がかなり意地悪で、ヒマだから部下の名前で検索をして、プライベートに突っ込みたがるタイプだったんです。それで、自分も「これはバレるな」と思って、隠し通していたんです。でも、会社の飲み会があるたびに断っていたら不信感が募ります。仕事はだれよりも一生懸命やっていたんですけど、夜はレッスンがあったので早く帰っていましたし、生徒のお母さん方からのメール対応を仕事中にコソコソしていたり。それがとにかく辛くて、39歳の時に「これからの人生をどうしようか」と考えた末、14年間勤めた会社を退職する決意をしました。

—起業するぞ、と。

そうですね。営業からは外してもらって管理部門で働いていたので、出世コースからは完全に外れていたのですが、やっぱりしがみついても働いていれば給料がもらえるし、全然困ることはない。でも、当時はビジネス書を読み尽く



した時期だったので、「自分がやりたいことは何か」と考えていました。一番印象に残っているのは本田健さんの本にあった言葉です。70歳から80歳ぐらいのおじいちゃんたちに「人生で後悔したことはありますか？」というアンケートをしたら、9割が「ある」と答えて、「若い時にチャンスがあったのに、怖くてできなかった」とか「あの時にチャレンジできなかった自分に後悔している」と言っていたんです。人生の先輩9割の人が言っているということは、自分もそうなるんだと思いました。「今ならやり直しがきくし、ダメだったらサラリーマンに戻ればいい」と思って決断しました。ただ、働きながら起業準備をするには時間も体力も持ちませんでした。

—その二重生活にもう限界がきたんですね。

はい。仕事をしながら書道教室もやって、起業の準備までしたら、いよいよ会社にバレるなと思いました。だから、起業準備をせずに会社を辞めました。お世話になった会社だったので、円満退職したかったんですよね。住宅街での書道教室ではビジネスにならないのがわかったので、子供たちには申し訳ないのですが教室を閉めることにしました。本当に収入がゼロになったところでまた引っ越しもして、ビジネスをしようと思ってブログだけ始めました。

—自宅で始めたんですか？

そうですね。独立した部屋のあるマンションを借りて、プライベートとは完全に分けました。単価も上げてターゲットは大人だけに絞りましたが、まだ宣伝もしていなかったですし、マーケティングも勉強していなかったんで、貯蓄があったとはいえかなり大変で。何からやっていいのかかわからず、そこからの1年間がとにかく地獄でした。誰に相談していいのかわからなかった中で、なんとなくブログだけは更新して、生徒さんも少しだけは来てくれていました。その時に利用したのが公的機関です。名古屋のビジネス・インキュベーション施設に行くと勉強したり、商工会議所で専門指導員の先生に相談したりというのを半年間繰り返すことで、だんだん方向性が見えてきたんです。それで、自己投資をしようと思ってちょうど1年前ぐらいにこのオフィス（名古屋市のインキュベーションオフィス）を借り

ました。ここはIT系のベンチャー起業を支援しているところなので、本来なら入れないのですが、「Skypeを使った字のレッスン」ということでITをからめて差別化を図ったら通ったんです。通信教育はたくさんありますけど、Skypeで字の指導をしているのは恐らく全国で僕だけなんです。

—そこからどうやって生徒さんを増やしていったんですか？

ブログだけは毎日更新していたら、ファンがつかえました。それで全国から「先生教えて下さい」「通信教育はやっていないんですか？」って聞かれたのですが、通信教育で字は上達しないんです。さてどうしようと考えた時にSkypeレッスンを考えつきました。依頼があった方にウェブカメラを無償で送って、生徒さんとはカメラを使って手元を見ながら遠隔でレッスンするので、「すっぴんでパジャマでも大丈夫」というのがひとつの売りです（笑）。マンツーマンで、書く瞬間を見ながら指摘ができるのですぐ直るんですよ。やりたい方は全国にいらっちゃって、最近では海外在住の日本人からも需要があります。6回で1バックにして、基礎を徹底的にやるのですが、6回で終わった人は一人もいなくて、みなさん継続されています。それで、続けてもらえたらカメラもプレゼントしています。

—続ける方が多いんですね。

字の先生ですから、字にはこだわっているんですけど、字のノウハウを教えたいわけじゃないんですよ。字の練習をすることで心を磨いたり、人の価値を上げたり、自分に自信をつけて欲しいという想いがあります。字を見れば人となりわかりますし、言葉や視線と同じような力を持っていますから、それを伝えていきたいのです。ブログではその想いを伝えているので、共感してくれた方が来てくれます。でも、実態のないところに申し込むには勇気がいりますから、僕としてはどれだけ表情が出せるかにかけています。レッスン風景を流す動画も400本以上作ってYoutubeにアップしていますし、1000本ぐらい作ったら色々な戦略を練ってもいいかなと思っています。

—生徒さんにはどんな方がいらっしゃるんですか？

経営者の方やビジネスリーダーの方が多くですね。マンツーマンなので「今すぐ何とかしたい」という人が多くて、真剣度が高いので上達が早いですね。今はまだ「B to C」しかやっていないんですけど、ゆくゆくは「B to B」もできたらいいなと思います。

—企業からの依頼もあるんですか？

そうですね。先日は大手の企業から研修を依頼されました。一時期、研修を売り込むために企業に営業しましたが、企業向けの営業も初めてでニーズも知らなかったのが、人事や代表の方に「目的はなんだ？」とか「これをやったら売り上げにつながるのか？」ってボロクソに言われてしまった。とりあえず一旦諦めました（笑）。今回研修を請け負った会社の担当は女性だったのですが、その方は目的よ

りも過程や内容をすごく重視してくれて、需要と供給がマッチしました。

—具体的にはどうやって字を変えていくんですか？

人によっても期間によっても違うのですが、僕の場合、一瞬にして字を変えたいんですよね。一番大事なのは自分のクセを直すことなんです。みなさんそのクセに気づいていないので、それを書く瞬間に指摘して、ピンポイントで直す。そうすると一瞬で線が変わるんですよね。例えばこんな感じで（生徒さんの文字を見せながら）1ヶ月あれば変わるんです。

—全然違いますね。すごく変わりますね！

そうなんですよ。みなさんただ書き方を知らないだけなんです。僕が字を通して伝えたいのは人の価値と自信なんですけど、指導した後の字を見れば自信がみなぎっているんですよ。たとえ封筒の一部かもしれないですけど、丁寧に書くことによって真剣に取り組んでいる姿勢が伝わる。字に想いをこめるといふのを伝えていきたいですね。

—今後はどういった方向に進んでいくのでしょうか？

もうちょっと体制が整ったら一对多のレッスンもやっています。最近では名古屋市の手話の団体からも依頼が来ています。今年の1月にレッスンを1回やったところ、継続して頼まれたので、今僕も手話を習いに行っているんです。あとは、お礼状の専門家でもあるので、お礼状のノウハウも伝えていきたいですね。

—楽しみです。最後に今後起業する人に向けてメッセージをいただけますか？

僕が起業して一番失敗したことは、想定外のリスクを受け入れられなかったことなんです。起業のリスクには2つあって、ひとつは「お金のリスク」、そしてもうひとつは「人間関係のリスク」です。僕はこの「人間関係のリスク」を受け入れられず、最初の1年で病的になってしまいました。起業をすると色々な人が色々なことを言ってきて、それを気にしすぎて何もできなくなってしまいました。サラリーマンの時には「一生友達だよ」と言っていた人も、結局遠ざかっていく。「環境が変わったんだから、それが当たり前なんだ」と受け入れる勇気がある人は起業してもいいと思います。「友達がいなくなっても新しい友達ができるんだな」とか、「お金は減るもんだから、どんどん使って増やせばいいんだ」という風に考えておけば強いですよね。だから、起業をした少少だけ先輩の僕からアドバイスするとしたら、この2つのリスクを受け入れてくださいということですね。

—確かにそうですね。今日は貴重なお話をありがとうございました！！



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。

事業計画を一番最初に見せる人

■ 起業は絶対に許さない！？

起業し、事業を発展成長させるためには、パートナーの支援が欠かせません。特に起業時の不安定な状態のときに支えてくれるパートナーの存在はとても大きなものとなります。パートナーは人によっていろんな人が考えられますが、人生を賭けてチャレンジする起業という場面においては、家族こそが重要なパートナーとなるのではないのでしょうか。実際、家族の理解が得られるかどうかで、起業に踏み出せるか否かの決断が左右される、というケースは多いようです。

ある女性経営者にインタビューした時、とても印象に残るお話を聞きました。その女性は若くして起業し、持ち前の明るさと積極的な行動力で顧客を次々につかみ、事業を早々と成長軌道に乗せた人です。起業時にはそれほど入念な準備をしたわけではなく、成り行きに任せての起業だったものの、外部の協力者にも恵まれ、とんとん拍子に上手くいったとのことでした。その後も新たな分野にチャレンジし、未来への投資も欠かさないなど、起業家としても経営者としても魅力的な人です。

その女性経営者にこんな質問をしてみました。「もし、あなたの夫がサラリーマンを辞めて起業したいと言い出したら、どうしますか？」と。するとその女性経営者は即答で「絶対にダメ！」と言いました。曰く、よほどの才能の持ち主で、絶対に失敗しようがないという状態だったら別として、単にやりたいというだけでは絶対に許さない、と言うのです。この答えは意外でした。自分自身が何もないところから切り開いて事業を起こした起業家であるから、起業したい人にもう少し理解があると思いきや、そうではない。自分が生活をともにする夫には、そんな危険なことはして欲しくない、と強固に否定するのです。

やはり、日本人にとって、起業というのはリスクが高いものだと思われています。ある中国人経営者のコンサルティングをしているとき、彼は中国人は日本人より起業意欲が強い、と言っていました。また、日本人が起業しないのは、住宅ローンに縛られているからだ、とも言っていました。住宅ローンや子供の教育費などをきちんと払っていかれるかどうかは家計を握る主婦には大問題ですから、それが壁となって起業家の前に大きく立ちはだかっているのかもしれない。



■ パートナーからの信頼

経済的問題を含め将来の生活を共有するからこそ、起業家や経営者にとってパートナーの理解はとても重要です。ムハンマドという人もパートナーである妻の支えによって前に進んだ人だったそうです。ムハンマドは、人類の歴史の中で、高齢者の起業家として最も短期間で多大な成功を収めた人です。その頃の平均寿命が20歳前後だった頃、ムハンマドは40歳になったときにアッラーの神の啓示を聞いたそうです。突然のことだったので、ムハンマドは心配になって友人に相談します。ところが誰一人として真面目に取り合ってくれませんでした。「幻でも見たんじゃないか」「歳を取って、もう死にかけているんじゃないか」と。意気消沈し、不安になったムハンマドは妻のハディースに打ち明けます。「オレ、神様の声が聞こえたんだ。友だちに相談したら、みんなおまえはもうボケたんだと言うけれど、どうしたらいいのだろう？」年上の妻ハディースはこう言います。「15年くらい一緒に生活して、あなたが正直に生きて来たことを私は知っています。私はあなたについていくから、好きなように生きなさい」ハディースの言葉に力を得たムハンマドは、イスラム運動を妻と二人で始めました。信者も少しずつ増えていき、後にイスラム共同体の基礎を築いたのだそうです。

■ 夫の背中を押した妻

山本一力さんという時代小説作家も、パートナーに励まされて苦難を切り開いて来た人です。小説家になる以前、山本さんは職を転々とし、会社経営をしたりもしたのですが、相続問題でもめたり事業が上手くいかなかったりで、2億円の借金を作ってしまったそうです。当然会社も倒産。借金の多くは友人から借りたものだから、自己破産して踏

み倒すことは道義上できない。しかし普通に働いたところで2億円なんて返せるわけがない。そこで、昔からコピーライターなど文章を書く仕事をしていたことを活かし、小説家になろうと決心するのです。その時46歳。もちろん小説など一本も書いたことはない。でも借金を返すためにはやるしかない。周りにそう言うと、「アホか」とか「何をバカなことを」とか「今まで何か書いたことあるのか」という冷たい反応だったそうです。債権者は啞然とするばかり。そんな中で、山本さんの奥さんだけは「やろう、あなたならできる」と応援してくれたそうです。妻の応援を力にして、山本さんはある出版社主催のコンテストで新人賞を獲得、その数年後には直木賞を受賞します。それからは執筆の依頼が途切れることはなく、借金も返済の目途がたったのだそうです。

さず、最後までやり切れる人物なのかどうか、あるいは絶対に裏切らない人物であるかどうかという部分について、相手に認めてもらわなければなりません。実際、「起業したいのだけど奥さんに反対されています」と悩んで相談に来る起業志望者というのは多いですが、そういう人は自分のパートナーである奥さんに、自分がやろうとしている事業に関して、絶対に途中であきらめたり投げ出したりせず、最後までやり切るという信頼を得られていないのです。家族というのは、その人の日頃の生活態度や仕事への取り組み方を間近で見えています。ですから、その起業がどこまで本気なのかを肌で感じ取れるのです。そして、自分の経済的生活に直接関わる問題ですから、事業計画に対してはシビアに見ます。つまり、事業計画を作った後、真っ先に見せるべきは家族であり、最も厳しい関門が家族なのです。ここをきちんとクリアしておかないと、後々、その事業計画は上手くいかなくなることがあります。自分の妻から信頼を得られない人が、顧客や銀行から信頼を得ることはできません。

■事業計画をまず見せるべき人

協力者やパートナーの理解を得るためには、信頼があることが大前提になります。そのために、物事を途中で投げ出



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、その要点をズバツとお伝えします

『お金持ちが大切にしている財布の習慣』 佳山知未著

■オススメ度★★★

ポイント1 **長方形の長財布が良い**

稼ごたいのであれば財布から意識を変えるべきだと説く。良いのは長方形の長財布が良い。お金が気持ちよく過ごせるよう、お札を折らずに入れられるのが良い。そして3年で新調すること。逆に良くないのは、「二つ折り」「ポロポロ」「パンパン」。

ポイント2 **領収書は財布に入れるな**

財布には、お金、キャッシュカード、クレジットカード以外のモノを入れてはいけない。領収書はお金を支払った、つまりお金が出た証である。ゆえに、領収書やレシートを財布に入れていると、類は友を呼び、お金は財布から出ていってしまう。

ポイント3 **お金持ちは成功する前から寄付をする**

お金は循環物であり、必要以上に一か所にとどめておく性質のものではない。それを分かっているお金持ちは意識的に寄付をしている。お金持ちだから寄付をするのではなく、お金持ちでない頃から寄付をしている人が、お金持ちになるのだ。

豊田の結論

財布コンサルタントである著者が、たくさんのお金持ちに取材することで分かった財布にまつわる共通的なことを中心に、お金持ちが習慣的に行っていることをまとめた本。書店で売れ筋ランキングで2位になっていたのを読んでみたが、書いてあることに真新しさはない。お金は大事にしなさい、それを入れる財布も大事にしなさい、そのほか、身の回りのことにも気を配り、特に靴はきれいにしておきなさい、等のことが書かれている。自分の持ち物に対する考え方を整理するには良い。

- ★★★★★ 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。

嫌なら辞めればいい

(2015年8月14日発行第539号)

先日、ある会社の会議に出たのですが、そこで社員さんたちが、社長に向かって、社長や会社への不満をガンガンに言う場面に出くわしました。

それはもう辛辣に。悲しくなるくらい、社長を攻撃するわけです。聞いているだけで、吐き気を催してしまいうくらい。

それだけ、その社員さんたちも苦しい思いをしてきたのだと、背景や歴史を想像しながら聞いていました。

もちろん社長は、組織の長として、社員の不満を真摯に受け止めなければなりません。それがリーダーの重要な役割です。

ただ、一方で、僕は常々、ある考えを持っています。

自分が属している組織やメンバーへの不満がある時に、それを声に出して一方的に誰かを攻撃する人は、信用できない、ということです。

そんなに不満があるのなら、辞めて、自分が気に入るところへ行けばいい、とさえ思うのです。

ただ、人にはいろんな事情があって、そう簡単に辞められないということもあるでしょう。せっかく入った会社を、自分は悪くないのに、何で自分が辞めなきゃいけないのか？という思いもあるでしょう。

それはつまり、言い換えると、現時点において、その組織が自分にとって必要であるということです。

であるなら、不満を言って誰かを一方的に攻撃するのではなく、どうすればその組織がより良くなるのかという意見を出すべきです。

前向きで、建設的な意見を。それが自分が属する組織を良くすることになるわけですから。

誰かを批判することで、自分を正当化しようとする行為は、とても子供じみています。そしてそれは相手を傷つけるだけで、何も解決しない。

嫌なら辞めればいい。しかし、そこに居たいならば、建設的な意見を言うべき。

これは、会社でも、学校でも、サークルでも、趣味の仲間の集まりでも、家族でも、同じ。

不満があっても耐えられないなら、黙って去ればいい。でもそこに居たいなら、建設的な意見を言うべきです。皆が幸せになるようなアイデアを出すべきだ。

日本が嫌いな人は、日本から去ればいい。日本に居たいなら、是非、日本が良くなるような、未来のための意見を言い、行動していけばいいな、と思います。

何でもかんでも嫌な奴は出ていけ、と言っているのではなく、同じ組織にいるのであれば、文句や不満を言うだけでなく、前向きで建設的な意見を言うべきだ、と思います。

そんなことを、最近思いました。🇯🇵



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

自分の商品を客観的に評価する

最近、キャリアについて、様々な年代の人のお話を聞く機会がありました。

定年を迎えた人、もうすぐ迎える人、若い人、男性もいたし、女性もいました。

感じたのは、いくつであっても、いくつになっても、男も女も、人間は自分の仕事のことで悩みながら生きているんだな、ということ。

そして、多くの人は、やりたいことがあるのだけれど、お金のことを考えると、今の仕事をやめられない、ということで悩んでいます。

生活のため、お金のために、自分のやりたいことを抑え、我慢して、人生の時間を消費している。

少々嫌なことがあっても、今の仕事をしていれば安定した給料を手にする。

しかも、定年まで頑張れば、まとまった退職金がもらえる。

だから、やりたいと思うことがあっても、やれないんです。。。と暗い顔をしています。

解決するためには、「やりたいことをやって今以上に稼げるようになる」か「今の仕事が面白くなるように自ら何かを変えてみる」のどちらかしかありません。

実は、楽しく生きている人というのは、この難題に正面から取り組んでいる人なんじゃないかな、と思います。

【愛される会社プロジェクト セミナーのお知らせ】

41回目となるセミナーは、中小企業が売上を伸ばしていくために考えなくてはいけないことについてお話し致します。

「中小企業がモノを売るために考えなければならない大切なこと」セミナー

日時: 2016年8月23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 4320円
 - C会員 12960円
- (すべて月額)

