

Raymac press



レイマックプレス

2017年4月号 Vol.104

目の前の仕事に集中すると次の仕事がやってくる



リフォーム職人WILL「志」
代表 渡邊貴志

小さいころからものを作ることが大好きで、作ることが遊びだった。大人になった今も、遊ぶようにものづくりの仕事を楽しんでいる。苦勞して学校を出してくれた父に感謝し、仕事を頂くお客様に感謝し、ひたすら目の前の仕事に集中する毎日。その仕事ぶりが評価され、次々と仕事が途切れることなくやってくる。そんな、ひとつひとつ丁寧に家づくりをする大工起業家、WILL「志」の渡邊貴志さんに、これまでのこと、これからのことについてインタビューした。(インタビュー＝豊田礼人)

ー渡邊さんは今、どんなお仕事をされているんですか？

リフォームを中心に、住宅に関することを全般的に手がけています。もともと、木造の土壁を付けるような「本屋普請（ほんやぶしん）」の住宅で修行をしたので、無垢材を使った仕事を得意としています。

ーホームページに「日本古来の建築技術を生かしながら」とありますね。

今の住宅は、建築基準が難しく、ボルトなどで固めなければいけないという基準が生まれてきています。突き詰めていくと、ボルトを使わない昔の建物の方が地震にも強かったりするんですよね。でも、今は8割ぐらいの家がボルトを使った工法で建てられています。基礎をつけずに、ボルトも使わずに住宅を作っている大工さんも、全国に2割ぐらいいるのですが、僕はその2割ぐらいの方に進んでいこうと思っています。それと、今は「集成材」といって木を張り合わせる構造材が主になってきているんですね。昔は

大きい木を一本丸取りしておさめていたんですけど、木が減ってきていますし、生の木は構造計算がしにくい。そのため、設計者が計算しやすい集成材を使う人が多いのですが、僕は無垢のままの木を生かした住宅が健康にもいいと思っています。

ーふむふむ。人間の体にもいいんですね。

そうです。2020年ぐらいから、「高気密高断熱」と言って、外気を入れずに断熱や部屋の中の温度を一定に保つ住宅を増やしていくという政策が始まるそうです。でも、健康を考えると、密閉した空間よりも、隙間風が入ったりするぐらいの方がいいはずなんです。土壁にしても、バクテリアが発生して色々な菌を食べてくれるし、実は火災にも強い。コストの面では難しいとは思いますが、お客さんに「お金をどれだけでも出すから一番いいと思うのは何？」と聞かれたら、私は「昔ながらの木の家がいい」と答えています。

今月の内容

- 経営者インタビュー リフォーム職人WILL「志」代表 渡邊貴志さん
- 経営コラム あなたの事業とは何か？
- ベストセラー解説 『結局すぐやる人がすべてを手に入れる』
- メルマガバックナンバー ●レイマック豊田のひとりごと

ーなるほど、そういった考えのもとお仕事をされているんですね。後ほどそのあたりのお話を詳しく伺いたいのですが、いつもこのインタビューでは、幼少期のお話から伺っています。渡邊さんは小さい頃、どんなお子さんだったんですか？

木を使ってしょっちゅう遊んでいたの、今とやっていることは変わらないですね。ラジオを分解して戻してみたりもしていました。授業でも図工や美術が好きで、それ以外はほぼオール1。学年でも後ろから数えて10番以内に入るぐらいでした（笑）。

-なるほど(笑)。それだけものづくりが好きだったんですね。このお家はご実家なんですか？

もともとは、この裏の古い家に住んでいたんですけど、3年前にこの家をたまたま譲ってくださるというお話をいただいたので、運良くこちらへ引っ越して来ました。

-お父さんも大工さんだったんですか？

父は鳶職人でしたが、跡を継いで欲しいという話もなく。中学校3年生の時に進路を何も考えていなくて、勉強もしていなかったの、先生に「いい加減にしろよ！」って言われて、資料をパラパラ見ていたら、たまたま大工さんの専門学校を見つけて。3年間で高校の資格もちゃんと取れて、大工さんの技術を身につけられるという学校だったんです。「これは面白そうだな！」と。普通の高校に行って、一生懸命難しいことを勉強しても、目標がないときっと嫌々行くだけになってしまうと思ったんですね。

-なんとなく「大工さんになりたいな」とは思っていたんですか？
そうですね。とにかく何かを作ることが好きだったので、料理人が大工さんがいいと思っていました。料理も、冷蔵庫を開けて、そこにある材料で最高のものを作るっていう感覚だと思うので、僕が今現場でやっていることと本当に似ているんですよね。同時進行で色々と進めていって、ゴールに向かっていくっていう工程がすごく楽しいですね。

-その大工さんの学校は、地元だったんですか？

県内でしたが、少し遠い場所だったので通うのにも結構時間がかかりました。私立で、専門的なことを学ぶので結構お金がかかりますし、うちは裕福ではなかったの、父が借金をして通わせてくれました。不良だらけの学校でしたが、僕は楽しかったので毎日通っていましたね。教科書を開いているだけでも優等生っていうぐらいの、本当にひどいところでした（笑）。

-(笑)そうなんですか。じゃあその中で、渡邊さんは比較的にまじめな生徒だったんですね。

普通に勉強はしていましたね。ただ、2年生の時に、親に「お金が続かないから学校を辞めようか？」って言われました。それで父と2人で学校に行ったんです。そしたら先生が、「渡邊君はまじめに毎日来ているし、卒業も絶対にできるから辞めさせないでくれ」と言ってくれたんですね。それで、父が二つ返事で「わかりました」と言って。今思うと、その後の学費をどうしたのかって不思議でしょうがないですけどね。でも、父がそうやって学校に行かせてくれたから、今があると思って感謝しています。

-なんとか学費を工面してくれていたんですね。学校を卒業してからはどうしたんですか？

そこからは、豊田市にある結構有名な建設会社に就職して修行をしたのですが、現場で何回も泣くぐらい本当に辛かったです。今はもうその親方とも肩を並べて話せるようになったんですけど、当時は本当に嫌で嫌でしょうがなかった。一度、喧嘩をしてその会社を辞めて、結婚してから違う親方のところで修行をしたのですが、その職人さんもまた理不尽な方だったんですね。そこも嫌で嫌でしょうがなかった（笑）。最初の会社が「戻ってこないか？」と言ってくれたので、また戻りました。

-職人さんの世界なので、上下関係が厳しいということですか？

上下関係というよりも、親方の言うことが絶対です。本当は白でも親方が「黒」と言ったら「黒」で通さなければいけない。それが悔しくてしょうがなかったです。周りはイエスマンだったので影で苦情を言っていましたけど、僕は面と向かってかなり言い合いもしました。でもその悔しさが今のバネになっていると思います。そこでは「よその仕事をやるな」と言われていたんですけど、僕は声をかけてもらえることにやりがいを感じていたの、最初はドアの取っ手を直すといった程度のことから始めて、ずっと会社と並行して個人でも仕事をやっていたんです。だから、いきなり独立したという感じではありませんでしたね。

-そこから、どうやって本格的に独立したんですか？

喧嘩もたくさんしましたが、我慢して仕事をしていく中で、たまたま遠い親戚が「家を建ててくれないか」と声をかけてくれて。同時期に、今住んでいる家を売ってもらえるという話もきたので、「今しかないな」と思って独立しました。ただ、家を一軒建てると半年ぐらいのコースなので、その間はいいんですけど、現場が終わったら仕事なくなってしまう。だから前の会社に「また戻りたい」と頭を下げて行くしかないかな、と思っていました。でも、そこから3年間ずっとお仕事をいただけているので、不思議だなと思っています。恐らくそのきっかけになったのは、お地蔵さんの小屋なんです。



お地蔵さんの小屋

-お地藏さんの小屋？

独立する少し前に、知り合いの大工さんから電話がかかってきて、「建築会社から一坪ぐらいのお地藏さんの小屋の建築を頼まれたけど、一緒にやらないか？」って声をかけてもらったんですね。その人も1人でやるのが心配だったのと、2人でやった方がしっかりできるということで声をかけてくれたのですが、僕はまだ会社に所属していたので、本当はすごくやりたかったんですけど、泣く泣く断念しました。お地藏さんの小屋は全部木でできているので、小さくても自分の技術が全部発揮できるんです。それで、悔しい思いをしていた時、たまたま雨の日に通りがかった道に、お地藏さんがポツンと立っていました。近所のインターネット関連の会社のそばにあったので、その会社を訪ねて持ち主を探し出しました。それで、「お地藏さんの小屋を建てたいのでやらせてください！」と頼み込んで交渉して、半年後に返事を頂き、1年かけて作りました。

-それはお金を頂く「仕事」として？

お金は僕が「寄付をするからやらせてください」と言いました。神主さんの知り合いがいたので、移動する時にはお地藏さんの精（しょう）抜きもして、建てさせてもらいました。「精」というのは魂のことなのですが、神様に「工事をするので、建てたらお戻りください」という地鎮祭のようなことをやってもらいます。その2年ぐらい前から「家を引っ越したい」と言っていたのですが、なかなかいい所が見つからず、僕もなんとなく引っ越すのが嫌だったんです。それで、お地藏さんの小屋を建て終わったすぐ後ぐらいに、「いいところ、すぐに見つかるよ」って嫁さんと話していたら、次の日に電話がかかってきて。この家に住んでいた方が「家を売りたいけど、売るなら渡邊さんのところがいいので」と声をかけてくださったんです。

-すごいタイミングですね！

お金のこともあったので、とりあえず銀行に相談をしたら、なんとかなるということがわかって。うちには2人子供がいるのですが、当時下の子は「お父さんがお地藏さんに家をあげたから、お地藏さんが家を持ってきてくれたね」って言っていたそうです。実はこの話にはまだ続きがあるんです。もうひとつ別のお地藏さんの小屋を作らせてもらったことがあって。

-それはお仕事としてですか？

そうですね。そのお地藏さんを所有されていた九州の方が、こちら（愛知県）に引っ越して新築の家を建てるということで、お地藏さんの小屋を建てられる人を探していたそうなんです。それで、たまたまそのハウスメーカーの方が通りがかりに僕の作ったお地藏さんの小屋を見かけて、そのそばにあるインターネット会社を訪ねて、「誰が建てたんですか？」と聞いたそうなんです。それで自分のところに電話がかかってきました。しかも、自分が初めて新築を建てた時の、上棟式の直前に。ほっと一安心して、お客さん



の前で挨拶をするんですけど、その時にちょうど連絡が来たものですから不思議でしょうがなかったですね。

-本当に、不思議な巡り合わせですね。

お地藏さんを移動されたお客さんのところへご挨拶に行った時に、一本道を間違えてしまったんですね。それでたまたま出た道に、独立前に泣く泣く断ったお地藏さんの仕事を、僕の知り合いの大工さんに発注した元請けの会社があったんです。そのお客さんの家から100mぐらいのところだったので、わざわざ遠方の僕を探さなくても、本当は小屋を作れる業者さんが近くにあったんですね。それをお客さんに話したら、「お地藏さんが（渡邊さんを）連れて来てくれたのかな」と言ってくれました。僕はお客さんに呼ばれたら、呼ばれたところで、全力を尽くして一生懸命やろうと思っています。

-そうすると渡邊さんの仕事を見た人がまた誰かを連れて来てくれるんですね。

そうですね。最近まで営業もせずに、ここまできたという感じです。仕事がなくなれば探すとは思っていますが、今のところは運良くお客さんが恵んでくださっています。お地藏さんの件があったからこそ、本当に感謝の気持ちを持って仕事に取り組んでいますね。不安もありますが、あまり慌てないようにしています。

-お仕事をやる上で、コツコツと心がけていることはありますか？

目の前のお仕事を一生懸命やるだけです。みなさん戦略を立ててお仕事を探していらっしゃると思うんですけど、やはり目の前のお客さんを大事にできない人は、先のことも大事にできないと思うんです。だから、今現在進行しているお客さんをできるだけ大切にしたいということが一番に心がけています。それと、「仕事を取る」という言葉は絶対に使わないようにしています。「取る」というと「奪う」みたいな感じがします。お客さんから奪うようなことをするのは良くないと思っているので、そこに気をつけて

いますね。みなさんは「仕事を取る」って言いますけど、僕は「仕事をいただく」という意識を持っています。

一言の使い方の違いで、意識も変わってくるんですね。

安売り競争をして、価格を低くしていくのも企業努力だとは思いますが、一応僕は腕に技術を持っていますので、安売りをするのと他の職人さんのためにも良くないと思うんですね。じゃあ、どこで勝負するかというと、付加価値しかない。例えば同じ机なら「この人から買おう」という人になればいいだけで、「仕事を取る」ということはお客さんからすると、まず先に取られちゃうわけです。そうすると、「じゃあ安くやってよ」ということになってしまいます。「いただく」という考え方であれば、僕が先にもらっているんで、お客さんに返さなきゃいけない。そうすると、感謝して一生懸命になれるんですね。誠心誠意込めてやってきたので、今のところはそんなに苦情もないですし、ほとんどの方がリピーターにもなってくださっています。周りで商売をやっている人とは真逆の考え方なのですが、僕のやり方には合っていると思うので、一生懸命それを買っていますね。

この「Will「志」」という屋号への想いはあるんですか？

僕の名前の一字を取って「志」というのを英訳したらどうなるかなと調べてみたら「Will」と出て来たので、このようにしました。

名前から来ている「Will」なんですね。今後渡邊さんはどんな風になっていく予定ですか？

無垢材を使ったリフォームや建築など、自分の好きなことだけをやっていって、得意じゃない分野は専門の方に任せたいと思っています。最近では、一般のお客さんだけではなく、大きい工務店さんからもお仕事をいただけるようになってきたので、今よりも上の段階で規模が大きくなるのかなという予想はありますね。それと、若い世代にも自分の技術を継承していきたいです。この先、建築基準が法律で縛られて、どんどん建物が無機質になっていくと思うので、部屋の中に無垢材を使ったものがひとつあるだけで、雰囲気が変わるのかなと思います。お地蔵さんの小屋のお仕事をいただいた時も、お客さんが「絶対に木で作ってほしい」ということで僕に話がきましたから、木は、人間の心の中で絶対に外せないものなのだと確信しました。

ここに置いてある机も本当に素敵ですね。

例えば、化学物質の入ったボンドを使った木でコップを作りますよね。その横にヒノキの一升枡を置きます。お酒が好きな方ならわかると思うんですけど、自分の一番好きなお酒を入れて、1時間して「好きな方を飲んでください」と言ったら、10人中10人が無垢の木の枡で飲むと思うんです。家でもそれと同じです。コストの問題もあるので100%は無理でも、家の内装の一部に使ってもらったり、トイレの中に使って消臭効果や安らぎを感じるだけでもいい。ま



たは、梁を一本家の中に入れておくだけで気分が変わると思うので、そういう風に生かしていければと思います。今は需要が少ない分、材木自体は一番前ほど高くないんですよね。

無垢材を使う大工さんは、最近は少ないんですか？

そうですね。これから先は恐らくどんどん減っていきます。全国にはもっとすごい人がいっぱいいるんですけど、個人でやっている腕のいい大工さんも、どうしても安売り競争に入っていくってしまうので、なかなか日の目を見なくて。技術があるなら堂々とお金をいただいて、きちんとした仕事をすればいいだけで、罪悪感を感じる必要もないと思うんです。大工のみなさんが自信を持ってそういう風にすれば本当はもっといい家ができて、法律で縛られてもいいような時代になると思うんですけどね。生活するために仕方なく安売りをして、ジレンマを抱えている大工さんが多いのが現状ですね。

デジタルになればなるほど、アナログの良さが見直されるっていうのはありますから、それと同じようなことが木の世界でもあるのかなと思います。

木はどこを見ても全部表情が違うので、ずっと見ても飽きないんですよね。例えばこの手すりは大阪の大工さんが無垢材で作ったものなんですけど、まん丸じゃなくて自然の凹凸がありますよね。これが、介護の現場で役に立っていて、徘徊が減ったり目の見えない方が握って気持ちいい場所が出てくるらしいんです。プラスチックの丸い棒だどこを触っても一緒なので、脳に刺激がいかないみたいですね。これは「青森ヒバ」という木で作っているんですけど、ヒノキよりもいい匂いがするんですよ。

匂いも存在感も、全然違いますね。
今日は貴重なお話をありがとうございました！

【プロフィール】
わたなべたかし 昭和49年 愛知県生まれ
リフォーム職人WILL「志」代表
所在地:愛知県みよし市萌生町藤塚6-9
TEL 0561-33-2733 <http://willkoko.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。

あなたの事業とは何か？

■社会に何をもたらすのか

自分の顧客の心の奥底に眠るインサイトに辿り着き、そこに眠る欲求や不満を解決することが、私たちのビジネスの目的となります。

自分たちの商品やサービスによって顧客の問題を解決し、喜んでもらえることほど嬉しいことはありません。そしてさらに多くの顧客を喜ばせることによって社会に対して良いインパクトを与えることが私たちビジネスを行う者にとっての使命ではないでしょうか。

C S Vという言葉があります。C S V (Creating Shared Value) とは、2011年にハーバードビジネススクールの教授であるマイケル・E・ポーター氏とマーク・R・クラマー研究員が発表した論文『Creating Shared Value』（邦題『経済的価値と社会的価値を同時実現する共通価値の戦略』）で提唱されたものです。

つまり、これからの企業というのは、自社の利益を追求するだけでなく、社会的な価値を実現しなければならない、と言っています。あなたの事業は社会に対してどんないいことがある事業なんですか？ということが問われるということです。

■あなたの事業は何なのか？

パン屋さんがおいしいパンを焼いて販売することは経済的価値を生み出します。同時に、おいしいパンの販売を通して、世の中の家庭の食卓をより明る



くし、家族の結びつきを強固にすることで社会的な価値を生み出すことができます。

つまり、この事業をパン製造販売業と捉えるのではなく、「家族の幸福増進事業」と捉えることで、視野が広がり、行動の仕方が変わってきます。

たとえば、ホテルの受付係の女性が、「自分の仕事は宿泊客の受付と代金の精算です」と捉えている場合と、「自分の仕事は宿泊客の快適な旅をサポートするコンシェルジュです」と捉えている場合とでは、脳みその使い方も行動の仕方も全く違ってくるでしょう。

前者の仕事はいずれロボットに置き換わります。後者の場合は、宿泊客の状況や表情などを観察しながら、先回りしてきめの細かいサービスをするようになり、お客様に喜びを与え感謝を受け取ることができます。

ここで社会の幸福度が少し上がります。自分も充実感を味わえます。これが、「自分の事業（仕事）をどう捉えるのか」という質問に答えることで得られる果実です。

前々号でも書いたおもちゃのネット販売をするイーブレインの北野社長は、自分の事業を「**サンタクロースのお手伝い**」と捉えています。子供たちにプレゼントを届けるサンタクロースのお手伝いとして、おもちゃを販売しているのです。

こうすると、事業を単なるおもちゃのネット販売事業と捉えていたときと違って、仕事のやり方が変わってくるそうです。梱包作業ひとつとっても、サンタクロースの名を汚さないように丁寧に包むようになります。脳みその使い方も変わります。「梅雨時にサンタクロースが子供にプレゼントするならなんだらうな」と考えた結果、耳がついたカワイイ傘をラインナップしたところ、これが大ヒットしたこともあったそうです。

また、クリスマスシーズンはどうしても人手が足りなくなるので、主婦パートさんを求人チラシで募集します。その際、仕事内容を「倉庫内発送業務」と書いていてもなかなか人は集まらない。しかし「サンタクロースのお手伝いしませんか？」と書いたところ、すぐに予定人員が集まったそうです。サンタクロースのお手伝いって、なんか楽しそう。そう感じた人が多かったのです。

自分たちの事業を捉え直して表現方法を変えることによって、そこで働きたいという人を増やすことに成功したのです。これも、ターゲットとなる人（この場合は近隣に住む主婦）のインサイトに響いたからこそ、反響があったのです。📌



あなたの読書時間を大幅短縮

ベストセラー1分解説

巻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

『結局、「すぐやる人」がすべてを手に入れる』 藤由達蔵 著

■オススメ度 ★★

ポイント1

行動できない人は、フリーズ(思考停止)する

行動できない人は、3つの不安でフリーズしている。3つの不安とは、①過去にとらわれて陥る不安、②未来にとらわれて陥る不安、③現在にとらわれて陥る不安、である。これらの不安の存在をあらかじめ認識しておくことが重要である。

ポイント2

頭に「見取り図」を描く

頭の回転が速くテキパキと仕事をこなす人の特長は、頭の中に「見取り図」を描いている。見取り図には、現在地、行程、目的地の3つが含まれる。初めて取り組む仕事でも、これらのことを頭の中で描いて取り組めば、最短でゴールにたどり着くことができる。

ポイント3

「まずやってみる」で生きていく

すぐに行動する人は、「まずやってみる」ことに価値を見出している。できるだけ小さな単位まで行動を細分化して、始めてみるのが重要。3割のデキでいいから5倍のスピードで行動してみよう。

豊田の結論

著者はオフィス文具のPLUS出身で現在はコーチングを生業としている人。ハッキリ言って、題名が良いので売れた本。中身はさほど充実していない。累計で33万部を売っているベストセラーだが、タイトルが良いと本は売れるという見本と言っても良いかもしれない。ネーミングは大事だという意味で、非常に参考になる事例でもある。「すぐやる人」がテーマなので、やたらと「10秒で行動せよ」「10秒で思考せよ」というコトバが出てくるが、残念ながら主張の裏付けが乏しく、説得力に欠ける。著者はコーチングの人なので、コーチングの話がたくさん出てくるが、それに「10秒」を無理矢理くっつけて論理展開しており、やや苦しい。ぐずぐずせずに、まずはやってみようよ、という主張に異論はないので、そのことを再認識したい人は読んでみていいかもしれない。

- ★★★★★ 読まないで損をする
- ★★★★★ 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620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。

なぜリピートしないのか？

(2016年4月1日発行第572号)

■ 安売り&クーポンの店

昨日、エステサロン経営者の相談を受けました。オープンして1年経つが、お客が増えない。どうやったらお客が増えるのか、アドバイスして欲しい。ついては、フリーペーパーに広告を出しているの、その広告の反応を上げる方法を教えて欲しい、と。

それで、その経営者と広告内容について、あれこれと議論を重ねたわけです。

でもフリーペーパーって、基本機に安売り&クーポンで客を引き寄せるツールです。だから、考えていても、全然楽しくないんですね。

■ リピートしない原因は何か？

そもそも、フリーペーパーで安売り広告をしなければ、店にお客が全然来ないということ自体、大きな問題です。フリーペーパー広告の反応率の高低に、会社の命運がかかっているなんて、恐ろしすぎる。

それよりも、既存客がなぜリピートしないのか、つまりなぜ客が流出しているのか。この原因を突き詰めて、改善しないと、ザルで水をすくうようなものです。いくら新規客を呼び込んでも、経営状況は絶対安定しないでしょう。

お客がリピートしないのは、なぜなのか？

品質に問題があるのか。接客に問題があるのか。（大体このどちらかに問題があります）そこを冷静かつ客観的に分析し、徹底的に改善する必要があります。

■ ハンデを吹っ飛ばす圧倒的な何か

そのサロン、立地も良くないんです。だから、地域で知られていない。店舗ビジネスで立地が悪いというのは、かなり大きなハンデとなります。そのハンデを吹き飛ばす

くらい、品質が接客・サービスで圧倒的なものを持っているか。そこが重要ポイントです。

立地が悪いにもかかわらず、普通に営業してはダメ。顧客が来なくて当たり前です。

顧客の事前の期待を大きく上回るような、驚きの品質、接客、サービスが必要です。ここを磨き上げる努力が足りているか。

フリーペーパーの広告で解決できる問題ではない、と思います。

■ 自分レベルの視点で

自分レベルではいかがでしょうか？

中小の企業や商店は、資金に限られる。ですから、何らかのハンデを強いられるのは已むを得ません。それを吹っ飛ばすくらいの、スペシャルな特長を持っているか？

それが非常に大事です。

あなたはどこに立地しているのか？どこのポジションで戦っているのか？万全な状況で戦える会社は少ない。

その中で、どう戦うか。何を武器にするか？

品質か。接客か。あるいは経営者のキャラか。

考えてみてください。

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

個別コーチングでやるべきことを整理

愛される会社プロジェクトを「レイマッククラブ」に改変して3ヶ月くらい経ちます。

会員様の特典である「45分間の個別無料コーチング（コンサルティング）」もご利用頂いています。

相談って何を相談すれば良いのだろう？と思う人もいるかもしれませんが、「特にこれを解決したい」という明確な問いがなくても、何かモヤモヤしていたり、色んなことがあります。そして前に進まない、という場合でも効果があるようです。

人間は、自分ひとりの頭の中でグルグル考えているよりも、聞き手に向かって自分の考えを話した方が、より考えが整理されやすくなります。

相手に話すことで自分の考えを一旦外に出して、それを自分の耳で聴いて内に入れることで、客観的になれるからです。

自分で話しながら、やりたいことを再認識したり、アイデアが降ってきたり、自分の矛盾に気づいたり。その効果は計り知れません。

僕は聞き役に徹し、要所要所でアドバイスするだけ。

そんな感じで、この個別コーチング（コンサルティング）を利用してもらっています。みなさんもぜひご活用ください。



【レイマッククラブ主催セミナーのお知らせ】

44回目となるセミナーは、何事においてもコツコツを行動を積み重ねることが、成功のためにはマストなのだということを、事例を交えながら紹介するセミナーです。

「つまるところ、コツコツ流がうまくいく」セミナー

日時：2017年5月16日（火） 19:00～20:45

場所：ウインクあいち115会議室 定員：30名

料金：50000円（税込）レイマッククラブ会員は割引 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、レイマッククラブにご入会ください。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。

- 正会員 2,160円（月額）
- 入会金 5,400円



Raymac