

Raymac press



レイマックプレス

2017年6月号 Vol.106

失敗しても、死ななきゃ、 何とかなる。

デザイン ワンネス
代表 鈴木ゆき



周りに褒められたビジネスプランをいざ実行してみると、全然上手くいかず、事業が行き詰まる。泣く泣く事業譲渡して撤退したが、借金だけが残った。思春期の子どもを抱えるシングルマザー。そこから無駄を排除し、勉強し、事業を磨き上げ復活。今、デザイナーとして活動の幅はどんどん広がり、上昇気流に乗る。そんなどん底を見た起業家、鈴木ゆきさんは、自らの過去を「死ななきゃ、大丈夫」と笑い飛ばし、挑戦することの大切さを僕たちに教えてくれた。レイマック豊田がインタビュー。(インタビュー＝豊田礼人)

鈴木さんは今、どんなお仕事をされているんですか？

紙媒体を中心に、ロゴマークや名刺、チラシ、パンフレットなどを手がけています。もともと広告代理店で働いていたのですが、その時から医療関係の仕事に携わっていたので、今もクリニックなどのお客さんが多いですね。

なるほど。後ほどそのあたりのお話をじっくり伺いたいのですが、このインタビューではいつも小さい時のことから聞いています。

鈴木さんはどんなお子さんでしたか？

地元の豊橋市で育って、三姉妹の次女なのですが、姉がひとつ年上で、妹は7つ年下なんです。手をかけられずに育ったので、自分で生きていく力が身につきましたね。例えば夕食で唐揚げが並ぶと、取られる前にすごい勢いで食べる、みたいな感じ(笑)。姉と妹はすごくおっとりとしているのですが、私はどちらかというと要領よく、せっかちなどところがある気がします。

お父様はどんなお仕事をされていたんですか？

父も母も銀行員でした。父はほとんど家にいない人で、厳しくはなかったですけど、怖い存在ではありました。テレ

ビゲームも買ってもらえなかったもので、友達の家でやらせてもらったり。私は女の子が苦手だったので、お人形遊びなどはせず、男の子と虫を捕ったり、ウルトラマンで遊んだりしていました。当時は家の前がキャベツ畑だったので、そこを走り回ったり、近所の公園にある池でオケラを捕ったりもしていました。あとは毛虫が好きで、桜の木についている毛虫を捕って箱にたくさん入れて持って帰ると、母親に怒られましたね(笑)。

うげげ、毛虫(笑)。そりゃ怒られます。勉強や部活は？

勉強は「オール3」ぐらいです(笑)。その中でも飛び抜けて良かったのは美術で、絵を描くことが好きでした。小学校と中学校ではバスケット部だったんですけど、中学の時に靱帯を痛めて手術をしたんです。高校ではバスケットを禁止されたので、部活には入らず、アルバイトをしながらバンドをやっていましたね。その当時バンドをやっている女の子はいなかったもので、男の子のグループでドラムを叩いていたのですが、紅一点で楽しかったです(笑)。文化祭で、ニルヴァーナとかを演奏していましたね。

おおニルヴァーナ。カッコいい。卒業後はどうしたんですか？

うちは両親も大学に行っていないし、姉も歯科衛生士の専門学校に行っていたので、「大学」という選択肢がなかったんです。絵が好きだったので、高校の卒業文集に

今月の内容

- 経営者インタビュー デザイン ワンネス 代表 鈴木ゆきさん
- 経営コラム「これからはデザインやでえ」
- ベストセラー解説『リクルートすごい構“創”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

も「デザイナーになる」と書いていて、デザインの専門学校へ行きました。デザイナーがどんな仕事なのかは全くわからなかったのですが、「デザイナー」という名前だけに惹かれて（笑）。昔、ブランドのハンカチで、デザイナーの名前が入っているのがありましたよね。それって実際はファッション・デザイナーの仕事なんですけど、「将来、Yuki Suzukiのハンカチを作るぞ！」みたいに思っていました（笑）。

-（笑）専門学校はどうでしたか？

グラフィックデザイン科というところに入ったのですが、その学校があまり力を持ってなくて、いざ卒業となった時に就職先の情報が全然なくて。それで、普通に地元の求人誌を見て探していたら、表紙を開いた一面に、とてもオシャレなカラー広告が目飛び込んできたんです。「ここに入りたい！」と思ったのですが、問い合わせしてみたところ、デザイナーは募集していないということで、「営業でもよければ」と言われました。実際に会社を調べて見に行ったらすごく小さい会社で、店舗も古かったので少し躊躇したのですが、話を聞いた感じではすごくやりたい仕事だったので、入社しました。

-その会社は、広告代理店だったんですか？

看板の広告代理店です。主に、「野立て看板」というものを取り扱っていて、社長と奥さんを含めて、7、8人ぐらいの会社でした。私が入社した時は、看板を立てる場所を貸してもらうために、地主さん回りをする営業や、看板を出すスポンサーさんを探す営業に同行していました。でも、入社して1ヶ月ぐらいでデザイナーの男性が辞めることになって、その人は私に仕事を引き継いでいったので、思った通りデザイナーになれたんです（笑）。

-ナイスタイミングで（笑）。看板屋さんって、どういうビジネスモデルなんですか？

野立て看板は3年契約なのですが、制作費が最初に20万円ぐらいかかって、あとは6畳看板（標準サイズ）の場合、広告費として月に18000円程度入ってきます。3年経つと看板の板面が色あせてくるので、塗り替えや張り替えをする場合はまた制作費がかかり、その後も広告費が月18000円。地主さんへの支払いは年間2万円ぐらいなので、当時の看板屋さんってものすごく儲けていて。いい場所に立てると反響があるので売れますし、それを見極める目がすごく必要になります。当時、クリニックは開業すると大抵10本以上は看板を立てていたの、1件決まると月に18000円×10本の金額が入ってきます。

-うおー。毎月チャリンチャリンと入ってくるわけですね。お仕事は楽しかったんですか？

デザイナーは普通、デザインの仕事だけをやっているんですけど、営業や事務までやらせてもらえたので、すごく楽しかったです。人と話すのが好きだったので営業も得意

でしたし、毎月のノルマをこなすのが楽しくて。その経験が今の仕事に生かされている気がします。4年間勤めたのですが、予期せず子供ができたので、出産を機に辞めました。シングルマザーになって、娘が10ヶ月の時に再就職をし、次の会社では地震の時などにガラスが飛び散らない「飛散防止フィルム」という商品の営業をしていました。

-ふむふむ。ご自分としては、その後どういうプランだったんですか？

その会社では1年間勤めていたのですが、取引のあったコーヒーマーケットさんから、辞めるタイミングでお仕事の話をいただいたんです。ロゴマークやメニューのデザインをしたのですが、金銭的にも大きかったので、それを機に開業しました。もともと独立を考えていたわけではありませんでしたが、以前に勤めていた看板の広告代理店からも外注で少しお仕事をいただいていたので、ひとまずやってみようと思いました。それと、ちょうど私が開業する頃に、地元で『はなまる』という月刊フリーペーパーが立ち上がって、外注のデザイナーを募集していたので、仕事をもらえるようになりました。その他にも何社か広告代理店からお仕事をもらうことができたので、安定はしましたね。

-ということは開業してからは、業績は順調で？

今で16年目なんですけど、業績は良くなってきたかなと思うと、3年おきに何か起きるんですよ。最初の3年が過ぎた時には、『はなまる』がデザイナーの内製化を始めたので、私のお仕事がいづ減ってしまっ。その後、別の会社の求人誌も一冊任されていたのですが、同じく3年後ぐらいにリーマンショックがあつて、倒産しました。当時、その会社の仕事が私の売り上げの7割ぐらいを占めていて、外注で人も雇っていたので「どうしよう」という感じで。

-売り上げがなくなるぞ、と。

そうです。でも、外注さんにはやってくれた分を支払わなくてはいけなくて、その時に初めて銀行に借り入れをしました。それでもデザインの仕事は続けつつ、その時にたまたま知人が立ち上げた会社で、新築住宅の引き渡し時のシステムキッチンやシステムバスの説明員をやってみないかと言われて。豊橋の会社だったのですが、すごく需要があつて、東京に本社を移して名古屋や静岡にも部隊を作っ



ていたんです。物件の引き渡しは土日が多かったので、土日に自分の車で名古屋や静岡まで高速で走って説明員の仕事をしていました。そうすると、デザインの仕事がおろそかになってしまっていて、ミスが増えるんですよね。二足のわらじを履いて、どちらも中途半端な状態が2年半ぐらい続きました。

ー売り上げが減って、借金も抱えてなんとかしなければってことで二足のわらじを？

そうです。生きていかなくتهはいけないので。でも、その状況を打破しようと思って受講したのが、（経営コンサルタントの）日野先生の講座でした。デザインの仕事は自分ひとりだと限度があるし、説明員の仕事に出ている時にはデザインの仕事ができない。だから、ロゴやイラストを勝手に作ってウェブ上にアップして、好きな人が買っていくという仕組みを作りたいかったんです。そのプランを講座で提出したのですが、ビジネスの勉強をしたことがなかったので目標設定が甘く、先生に却下されてしまって。そこから毎年講座を受けているのですが、代理店取引を減らすようにアドバイスされました。当時は、代理店からの仕事が売り上げの7割ぐらいを占めていたのですが、付き合いで飲みに行ったり、仕事でも無茶なことを言われるようになってきたので、「それを変えなきゃいけない」という話をしていて、実際に3年前ぐらいから減らしていって、今は取引がほぼゼロになりました。

ー代理店の仕事は、いろいろ面倒ですからね。

はい。代理店の仕事を減らした後は、直接取引を増やさなくてはいけないと思い、ワンネスのホームページやパンフレットを作りました。「デザインができます」ではなくて、「どんなデザインをするか」を打ち出して、金額も明確にしました。そういったことを改善して、今では自分がやりたい仕事しか来なくなりましたね。ホームページを見て、北海道のクリニックからお仕事をいただいたこともあります。客層も変わってきて、今は豊橋市や津島市の商工会議所さんからもお仕事を請け負っています。以前は仕事欲しさに値下げもしていたのですが、今は全くしていません。やり方次第でこんなにも変わるんだなと思って。

ーなぜそうなるんですかね？

マーケティングの勉強を始めて、今年販売士資格の1級も取得したんです。以前はデザインの見た目や雰囲気のことしか考えていなかったのですが、今は効果を見据えた提案ができるようになりましたね。例えば新聞の折り込みチラシを作るにしても、若いお客様に来てもらいたいのだとしたら、チラシ打ってもあまり効果はないですよ、みたいなアドバイスをします。それと、お亀堂さんという、豊橋では誰もが知る老舗の和菓子屋さんのデザインも手がけているのですが、たまたま手描きの絵を取り入れたいということで、お仕事をいただきました。そこから、徐々に信頼関係ができて、今は大手のデザイン会社さんから私に切り



キャラクターデザインをしたお亀堂の「もっちりあん巻き」

替えてもらえるようになりました。「効果が出ている」ということで、取引させていただいて3年目になります。

ー効果が上がっているから、また別のお仕事を紹介してもらえるとことですよ。

そうですね。ホームページを始めたことで、知名度も勝手に上がっていて。私の従兄弟が、お仕事で訪問したお店の販促物を見て、「いいデザインですね！」と言ったら「豊橋で有名なデザイナーさんに作ってもらったんです」って言われたらしいんですよ。よくよく話を聞くと私のことだったみたいで（笑）。それと、お亀堂さんの「あん巻き太郎」君というキャラクターも私が描いているのですが、そういったデザインをやらせてもらうと知名度も上がります。社長さんに「私も一緒に活躍させてください！」と言ったら、快く力を貸してくださったので、あん巻き太郎君と一緒に私も伸びていきたいと思っています。

ー鈴木さんの「挫折」について聞きたいのですが。

挫折はたくさんありますね。マーケティングの勉強を始めてから、実はフリーペーパーの会社を立ち上げたことがあったんです。『すこやか日和』という高齢者向けのフリーペーパーで、病院の情報などを載せていました。それぞれの病院の特性がわかる情報誌を作りたいくて、ビジネスプランを作り、補助金の制度に応募したら、通ってしまったんですよ。いただいた200万円の補助金で駅前のアパートを一室借りて、スタッフも雇用したんですけど、結局お金が持たなくて2年でダメでした。医療関係の広告は法律が厳しいと知った上で、できる道を見出したのですが、スポンサーになるお医者さんが広告を載せてくれないんです。豊

橋だどこのクリニックも忙しくて「これ以上患者さんが来られても困る」とか、横のつながりもすごくあって「あの先生も載せるのか？」みたいな感じで全然ダメで。

—そもそも集客を必要としていないんですね。

はい。その後、介護施設にも営業をしたのですが、介護業界は介護保険でがんじがらめで、広告を出せる状況ではありませんでした。もっと最初に調べておけば「このビジネスプランでは成り立たない」というのがわかったんですけど、後の祭りです。仕方がないので、当初のコンセプトを曲げて、一般企業の広告を取るようになったんです。そうすると本自体の方向性がブレてしまっただけで、最後には資金が回らなくなり、以前からお世話になっていた老舗の印刷会社さんに事業を引き取ってもらうことにしました。2012年に会社を立ち上げて、2014年に無料譲渡したのですが、今でもそのフリーペーパーは続けてくださっているのが有り難いです。

—紙に書いたプラン通りに、現実には進まなかった、と。

はい。それで借金だけが残りました。その時、何かを変えたくて、車生活をやめて自転車生活にしたんです。車検のタイミングで、継続するか新車を買うかを計算していたんですよ。そしたらもう一つ「車をやめる」という案が出てきて。維持費を計算したら2年間で200万円。自転車だったら数万円で済むし、もし不具合があったらまた車を買えばいいと思ったんです。それで自転車生活を始めてみたら、思いのほかすごく快適で。打ち合わせも近場は自転車で行けるし、遠くへ行くにも電車とバスを使えばいい。風を感じたり汗をかくのも気持ちがいいし、あえて運動しなくても体が引き締まるし、お金もかからないからいいことだらけで。

—環境にも優しいですね。事業がとん挫して、借金は重たかったですか？

はい。本当に何度お金持ちと結婚しようと思ったか（笑）。30代後半ぐらいの時に、知り合いの女性に真剣に「お金持ちの人と結婚したい」と言ったら「いい人いるよ！」って言われて、農園をやっている方を紹介してもらったんです。もともとは人材派遣の会社でバリバリの営業マンをやっていて、リーマンショックで会社が倒産したのを機に家業を継いでいる方でした。昔の写真では「松平健」風のいい男だったんですけど、お会いしてみたら髪の毛が薄く、以前よりもだいぶ幅が良くて、写真とは全くの別人だったんです（笑）。いくらお金があっても、やっぱり生理的に無理だったら結婚はできないと思って…。

—ダハハハ！（笑）。

だから結局、自分で働くしかないかと覚悟を決めました（笑）。今は仕事が楽しいし、今後伝える仕事もしていきたいと思っています。昨年は津島市の商工会議所で、他の専門の先生と一緒に販売促進の講座を一部担当させてもらいまし

た。その実績を見てくださった津島市役所の方が「うちでもやってほしい」と言ってくださって。販売士の資格が取れたのでお話がいただけましたし、やっぱり資格を持っていると違いますね。あとは、中学校に行って子供達にお仕事の紹介をする「ビジネスパーク」という授業があって、数年前から参加させてもらっています。子供達が目をキラキラさせて作っているのを見たら、伝えることがすごく楽しくなってきましたね。

—いいですね！企業のデザイン戦略や見せ方について、何か感じることはありますか？

広告でも「付き合いだから載せている」とか、お金の使い方がもったいないと思うことはありますね。私は看板も印刷物も両方やっているので、それぞれで見せ方のアプローチが全然違うんですよ。そういうことを知っている方ってほとんどいなくて。クライアントさんと直接取引を始めてから「売り上げが上がったよ」と言われるのは嬉しいですし、効果が出ていることがわかりますよね。昔はやりたくない仕事もたくさん引き受けていましたが、今は私のデザインが良くて頼んでくださるので、お任せでやらせてもらえますし、効果も出るようになるから、すごく仕事が楽しいんです。

—今後、鈴木さんはどうなっていく予定ですか？

今で16周年なのですが、30周年ぐらいまではやりたいですね。それと、私の仕事は場所を選ばないので、場所を変えたいとも思っています。今、娘は高校生なのですが、大阪の進学先を考えているので、私も便乗して大阪へ行こうかなと思って。そのために、この1、2年ぐらいで関西圏のお客さんも開拓したいと企んでいます。結婚はもう考えていないので（笑）。

—（笑）最後に、「失敗を恐れずにチャレンジなさい」とよく言いますが、失敗を一度経験した鈴木さんとしてはどう思いますか？

どんなにどん底に落ちてでもなんとかなるっていうのは思いました。起業しようと考えている人が、何かと理由を付けて「できない」とかって言うけど、やっぱり行動してからじゃないと何も進まないとは思いますがね。ただ、自分とは畑違いだったり、儲かるからやってみるとかではなくて、自分がやってみたいことであればどんどんやってもいいと思う。それで失敗しても「死ななきゃいい」と思うんです。生きていればどうにかなりますから。

—なるほど。今日はすごく勉強になりました。貴重なお時間をありがとうございました！



【プロフィール】
鈴木ゆき 愛知県豊橋市生まれ
デザイン ワンネス 代表
所在地：愛知県豊橋市北山町85-8
<http://d-oneness.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。

「ここからはデザインやでえ」

■デザインの重要性

企業経営において、デザインの重要性が高まっている――。

商品そのもののデザインである「プロダクトデザイン」と、宣伝広告用のパンフレットやWEBサイトなどのデザインである「グラフィックデザイン」。WEBサイトなどのWEBツールのデザインは「WEBデザイン」と言う場合もあります。今日の企業にとってはどれも非常に重要なテーマです。なぜか？

それは、これらのデザインの良し悪しで、商品の売れ行きが全く違って来るからです。ロンドンビジネススクールの調査によると、製品デザインへの投資が1%増えるごとに、売上と利益は平均して3~4%増加するそうです。同様に、他の調査によると、デザインを非常に重視している会社の株価は、さほどデザインを重視していない同業他社の株価を大幅に上回っているそうです。(参考:「ハイコンセプト」ダニエル・ピンク著)

かつてその性能の高さで世界中の人たちに賞賛された日本の家電製品は、今その勢いを失っています。変わって世の中の注目を集めているのは、アップルやダイソンなどを筆頭とする欧米メーカーの商品群。そこにあるのはデザイン性の差。

日本の企業は、数値で表せる機能にこだわって商品を作ってきました。つまり「速い」とか「画像がキレイ」とか「超薄型」などの機能的価値の追求。我々消費者もそれを求めていたし、世界中がその技術に驚いたわけです。しかし世の中にモノが溢れ、商品間の機能的な差がなくなり、消費者がその差を区別できなくなってくると、求める価値も高度化します。使いやすさやデザインなど、感性や情緒に訴える価値、つまり「意味的価値」を求めるようになったのです。



美しいiPhoneの箱

意味的価値である「デザインの良さ」が加わると、強い競争力が生み出される。アップルを創業したスティーブ・ジョブズは、それに気づいていて、デザイン性の優れた商品を市場に投入しました。製品の外形のデザインはもちろん、外からは見えない製品内部の基板にならぶチップに対しても美しさを求めたそうです。

またアップル製品は、製品が納められている箱のデザインにもとことんこだわっていて、それらが多くのファンを生み出すことにつながっています。実際に私もiPodやiPhoneを買ったとき、商品が納められている箱へのこだわりを見て、とてもワクワクした気持ちになったことを思い出します。アップルを代表とする欧米の企業は商品だけでなく、それをプロモーションするためのWEBサイトやCMもデザイン性が高く、音楽の使い方も合わせて洗練されており、見ている人を強烈に惹き込みます。このことは日本のメーカーに大きな影響を与え、日本政府も国をあげてデザイン力の向上に力を入れ始めています。

■デザインはビジネスに翼を与える

デザインの重要性については、多くの著名人も指摘しています。松下電器(現パナソニック)の創始者、松下幸之助氏は1951年のアメリカ視察の後、羽田空港でこうつぶやいたそうです。

「ここからはデザインやでえ」

機能的価値が備わっていることは大前提で、加えて

戦後、モノを生産して人々の生活を豊かにすることに邁進してきた氏が、モノが人々に行き渡った後にモノを売るために必要だと考えたのが、デザインだったということです。

また、ソニーの元名誉会長である大賀典雄氏はこう言いました。「ソニーでは、同業他社の製品はすべて基本的に同じ技術を使っていて、価格、性能、そして特徴に差はないと考えている。市場において製品を差別化できるものは、デザインにおいて他にはない」

さらに、「デザインはビジネスに翼を与える」と言ったのは日本のダイレクトレスポンスマーケティングの第一人者である神田昌典氏。神田さんは「利益を出したかったらデザインに凝る」べきだと言っています。そしてまず、社長のファッションやヘアスタイルを変えろと薦めています。社長は社員から見られているので、その社長のファッションが変われば感性（意味的価値）を重視した会社になるぞ

という意気込みが社員に伝わるはずだということです。

これだけ、デザインの重要性が叫ばれているにもかかわらず、中小企業の経営におけるデザインの意識は高くない。いや、中小企業だけでなく、大企業においても同じかもしれません。大学で経営学を学ぶとき、その科目の中にデザインのことが書かれていることはない。私が持っている中小企業診断士という経営コンサルティングの国家資格の受験科目の中にもデザインはありません。

経営戦略論や組織論、または財務のことなどは経営においてももちろん重要ですが、それと同じくらい、もしかしたら今後の世の中ではそれ以上にデザインが重要になるかもしれません。あなたの売っている商品がいくら高機能の商品だとしても、それを取り巻くデザインが良くなければ、顧客は買ってくれません。「これからはデザインやでえ」。もっと意識していきたいと思います。🎯



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イマック豊田が読み、その要点をズバツとお伝えます

『リクルートすごい構“創”力』 杉田浩章 著

■オススメ度 ★★★★★

ポイント1

「勝ち筋」を見つける

0から生み出した1の状態のビジネスアイデアを、どうしたら10まで飛躍的に成長させることができるか。その道筋、いわば「勝ち筋」を見つけられるかどうか事業成功のカギとなる。これを見つけるために、徹底的にテストを繰り返し、見つけれればGOだが、見つけれなければいさぎよく撤退する。

ポイント2

「型化」する。

業績向上に効果があった個人のふるまいを、成功事例を分析することで見つけ出し、誰もが真似できる「型」に落とし込んで横展開するのが「型化」である。この型化によって、どんな行動が提供価値を高めることにつながるか、社員一人ひとりが具体的に理解し、しつこくやり切ることができる。

ポイント3

「お前は どうしたい？」

リクルートでは、新入社員であれ10年選手であれ、先輩や上司に仕事の相談をしても、答えが示されることはない。悩んでも迷っていても、ひたすら「お前は どうしたい？」に答えることが求められる。この問いに答え続けるうちに、ある瞬間にすっと本質が見えて来て、思考のレベルが上がり、視野が一段高くなったような感覚が得られる。

ボストンコンサルティンググループの日本代表である著者が、リクルートへの緻密な取材によって、その強さの秘密を分析した本。コンサルタントが書いた本は上から目線の物言いが気になることがあるが、この本は「取材」という形でリクルートの協力のもと書かれているので、視点がニュートラルで、とても気持ちよく読める。内容も、リクルートならではの新規事業の立ち上げ方、及びその事業の飛躍的な成長のさせ方など、外からは見えない「考え方」や「視点」が明らかにされており、とても興味深い。数々の成功した事業は決して一握りの天才が考え出したものではなく、常にアイデアを募り、それをブラッシュアップさせていく会社の姿勢によって生み出されていることが分かる。我々中小企業も非常に参考になる一冊。今年の必読書。

豊田の
結論

- ★★★★★ 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。

プロとは？

(2016年5月6日発行第577号)

■結果もプロセスも大事

さて、毎日いろんな人に出会いますが、その中で、「あー、この人はプロだな」と思う人がいます。

そういう人というのは、

・結果もプロセスも両方重視している

という特徴があります。

アマチュアは、プロセスのみを重視する傾向があります。

「私、がんばっています」と。

でも、結果が出ないプロセスを一生懸命がんばってもダメですね。

僕は「継続する人」として紹介されることもありますが、継続も「結果につながる継続」じゃないとダメなんじゃないかな、と思ってます。だから結果が出ないプロセスはやめて、結果が出るプロセスにシフトして頑張らないと、プロとは言えないんじゃないかと思います。

■仕事で自己実現する

それから、プロとは仕事で自己実現している人だ、という捉え方もあります。

仕事が好きで、それを追求し続けており、仕事での成長が自分の大きな喜びとなっている人。

一方アマチュアは、趣味で自己実現している人。

もちろん、人生においては、仕事だけでなく、趣味もプライベートのことも、家族のことも大事です。

これらをうまくバランスとって、それぞれ充実させることが成功であり幸せなことなのだと思います。



しかし仕事という柱がしっかり立っていないと、その他のことまでグラグラするということは、多くの人が実感するのではないのでしょうか。

人生の中で多くの時間を投入する「仕事」という領域において、自らを高めるべく行動している人は、プロだな〜、と思います。

そして、プロとは、顧客のために、他人のために動ける人でもあります。

自分の利益のためではなく、他人の利益を優先する。それが自分の利益として返ってくることを知っている人。

たまに、副業でいかに自分が儲けているかを自慢げに話す人がいますが、まったくアマチュアですね。

プロとして生きよう。

それが道を切り開く。

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

ちょっとしたきっかけで、前に進める。

コンサルティング業界にもいろんなプレイヤーがいて、僕のように資格を持って個人で事務所をやっている者もいれば、経営学修士(MBA)を取得して大手のコンサルティングファームに雇われて働いているコンサルタントもいます。

大手のコンサルティングファームで働いているコンサルタントは、超優秀で超頭の切れる人ばかりなんだろうな、と以前は少し羨ましく思ったりしたこともありましたが。なんせ、こっちは吹けば飛ぶような弱小コンサル事務所ですからね。

と書いていたら、先日そういう大手のファームで勤務するコンサルタントさんから、「私をコンサルティングして欲しい」という依頼がありました。ちょっとびっくりしました。

会ってみると、すごく優秀で頭の良い人で、人柄も柔らかく、魅力的な人でした。それでも、その人なりの悩みや今後のキャリアについての迷いがあるようで、相談にきたのです。

僕の分かることを丁寧にお話し、アドバイスできる精一杯のことをしました。どう感じられたか分かりませんが、笑顔で帰って行かれました。後から頂いたメールによると、やるべきことが明確になり、次のステップに進めそうだ、ということでした。良かったです。

1人で考えてグルグル同じところを回っているより、ちょっとしたきっかけで前に進む気持ちになり湧いてきたりするんですよね。(だから僕のコンサルを受けてください、という意味ではないですからね笑)

さて、7月も頑張りました♪🎵

【レイマッククラブ主催セミナーのお知らせ】

45回目となるセミナーは、小さな会社がモノやサービスを販売していくために必須の「伝え方」の技術について紹介するセミナーです。

「小さな会社が知っておきたい『伝え方』の技術」セミナー

日時: 2017年8月29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: 5000円(税込) レイマッククラブ会員は2000円 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

