

Raymac press



レイマックプレス

2018年9月号 Vol.121

うまいかなければ うまいく方法を 考えればいい

株式会社ツーリズムデザイナーズ代表取締役
円頓寺商店街理事長
喫茶食堂民宿 なごのや代表

田尾大介



新卒で大手企業に入ったものの、会社の方針に違和感を覚えた。早々に見切りをつけ、オーストラリアと米国で経営とマーケティングを学び、帰国後は働きながらビジネスプランを構想。「どこかで思い切らないと永遠に始まらない」と起業し、今、ビジネスプランを現実につつつある。失敗を失敗とせず、うまいく方法を考えながら成功するまで続ければ成功する、と語る起業家・田尾大介さんに、これまでのこととこれからのことを聞いた(インタビュー＝豊田礼人)

―まず、今のお仕事について少し聞かせて頂けますか？

喫茶店のマスターと、宿屋のオヤジと、旅行会社の経営者と商店街の理事長をやっています。

―(笑)。幅広いですね。でもすべて旅行というキーワードでつながっています。最近はこちら円頓寺商店街も活気が出てきて、田尾さんもメディアに登場する機会も増えています。円頓寺商店街復活の軌跡を描いた本も出版され、話題になっていますね。そこに深く関わる田尾さんの起業の経緯はもちろん、今のようなスタイルでお仕事をするに至った経緯にも非常に興味があります。いやいや(笑)。ありがとうございます。

―さて、そのお話は後ほど詳しくお聞きすることにして、まずこのインタビューでは恒例で起業家の幼少期からのお話から伺っています。田尾さんはどんなお子さんでしたか？

私は山口県熊毛郡平生町という瀬戸内海沿いの小さな町で生まれました。小さい頃から近所のお兄ちゃんたちとキャッチボールで遊んで、小学校5年生の時に野球をはじめました。中学、高校も野球部です。高校は、近所に山口県

で唯一夏の甲子園を制覇した伝統校があったので、そこに入りました。伝統校とはいえ最近では全く甲子園に出ていませんが、僕たちの時は県大会でベスト8まで進みました。

―おお、すごいですね。高校球児だったんですね。田尾さんは今、リーダー的な仕事をされていると思うのですが、子供の頃からリーダーっぽかったんですか？

意識はしていないけれど、小学校に入ってから勝手に学級委員になるタイプです。自分から手を挙げるわけでもなく、クラスの人気者みたいな感じでもないの、よく二学期に学級委員になっていましたね(笑)。中学校の時も先生に薦められて生徒会長になって、野球部では副キャプテン、高校でも学級委員をやっていました。

―おお、生徒会長。やっぱり自然に皆をまとめちゃう感じで。どうですかね？(笑)。

―で、高3のとき、進学についてはどう考えていたんですか？野球をやっていたし、成績も評定平均で4.3ぐらいあったので、受験はせずに指定校推薦で大学に行くことにしました。指定校枠に関西大学があって、大阪は面白そうだなと思ったので決めました(笑)。先生は、山口大学など地元の国公立大学に行かせたがっていたので「受験を

今月の内容

- 経営者インタビュー
株式会社ツーリズムデザイナーズ 代表取締役 田尾大介さん
- 経営コラム 忍耐力は過小評価されている
- 書籍解説 『1分で話せ』
- メルマガバックナンバー ● レイマック豊田のひとりごと

しろ」と言われていましたが、僕は受験にあまり意味を見出せなくて。例えば英単語をひたすら暗記することに「何の意味があるの？」という感じです。

ーいやまあ、確かにそうですね(笑)。大学は大阪で一人暮らし？
そうです。野球をやめた開放感と、田舎者で世間知らずだったので、「なんとか大阪の街についていけない！」という気持ちで、バカにされないように頑張っていましたね(笑)。見知らぬ土地で一人暮らしをした時に、自分のキャラクターすらわからなかったんです。大学にはノリノリのコンパサークルの人とかがいて、田舎者だったので、「え？俺もこんなサークルに入ってノリノリでカラオケを歌わなきゃ生きていけないの！？」という思いが一瞬頭をよぎりました(笑)。

ーハハハ(笑)。分かります。誰しも一瞬よぎりますよね(笑)。
(笑)。でもその必要はなかったんですけどね。常に世の中と自分とを比較しながら、自分は何かかということを考え始めた時期でした。勉強はせず、経済学部だったのでたいして大学に行かなくても試験対策をやれば単位が取れていましたね(笑)。野球サークルに入って、居酒屋などでバイトもしていました。

ー大学生活を普通に楽しむ感じで。

そうですね。まあそんな青春時代を過ごし、いよいよ進路を決める時期になりました。田舎者でわざわざ大学まで出してもらっているから、ちゃんといい会社に就職するというのは大前提です。僕が就職したのは超就職氷河期の2000年だったので、企業も新卒をほとんど採用しない時期でした。就職先を決める上で、「人に喜んでもらえる仕事をしたい」という気持ちが軸にあって、自分の経験と照らし合わせると、人が喜ぶのは「家を建てる時」か「旅行をする時」だと思ったんです。旅行業界と住宅業界に絞り込んで就活を始め、最終的には積水ハウスとJR西日本から内定をもらいました。就職課に相談したら「JR西日本がいいよ！」と言われ、JRだったら祖母にもわかりやすいと思って決めました(笑)。結果的にはあまり就活で苦労はしませんでしたね。

ーすごいですね。では大阪で就職をしたのですか？

JR西日本なので本社は大阪ですが、山口県に配属されました。旅行、鉄道、関連事業の3部門から選べて、僕は旅行部門に入りました。当時は「TIS」というJR西日本の旅行会社があってそこに配属されたのですが、入社して1、2年目ぐらいに日本旅行とグループ内合併をしたんです。それでTISのメンバーはJR西日本から日本旅行に転籍することになりました。新卒で就職してから3年目の12月に辞めたので、3

年ぐらいしか働いていないんですよ(笑)。

ーふむふむ、早めの決断で。3年間はどんなお仕事をしていたのですか？

当時は団体旅行で何千人を連れて行くというのが花形だったので、本当は都会でバリバリやりたかったのですが、入社1年目で山口県の田舎に配属されて、会社すらないようなところで営業をしていました。でも、そこにいた先輩が「団体旅行だけやっても仕事にならないから、県庁でやる会議の受け入れや登録といった手の込んだ仕事もできるようにしていった方がいい」とアドバイスしてくれたので、会議の運営や広告、イベントといった旅行会社の範囲を超えた仕事をするようになりました。そのおかげで、日本旅行と合併する時に「大阪に戻りたい」と会社に掛け合ったら受け入れてくれて、新たに創設されたイベントコンベンション部に配属されました。

ーイベントコンベンション部？

大阪の国際会議に来る外国人の宿泊を手配する部署です。空き時間にどこかへ連れて行ったりもしました。当初は日本人向けの修学旅行や団体旅行などを担当していましたが、修学旅行とかだと、先生たちは裏でお酒を飲んで、文句ばかり言うてくる。温泉旅行でも宿や料理に対する文句ばかりなんです。もともとは人に喜んでもらいたくて旅行業界に入ったのに、クレーム対応と値引きの連続で、楽しくありませんでした。一方で、海外の人を受け入れた時は、日本人にとってはありふれた風景や料理でも心から喜んでくれるのが嬉しかったですね。

ーそれが英語を学びたいと思ったきっかけになったのですか？

そうですね。毎回通訳ガイドさんを雇っていたのですが、ガイドさんが日本のことを伝えて喜んでもらっている姿を見て「すごいな」と思いながらも、僕は英語がわからないのでついていくのが精一杯でした。会社では、海外の人を受け入れるという喜びを知った一方で、わけのわからないクレームや、営業の訪問件数が多ければいいといったよう



な組織の体制に疑問を感じていました。例えば、当時はパソコンを使って仕事をするというのがまだ普及していなくて、「あいつはパソコンを使って何をしているんだ」と思われていました。僕からすると、パソコンで重要かつ緊急な仕事をしているのに「座っていないで外に出ろ！」と言われるんですよ。とにかく訪問件数を稼げと。

—意味のないルールを押し付けてくるわけですね。

そうです。文句を言っているけど仕方がないので、とにかく自分は経営を勉強しないといけないと思いました。このわけのわからない組織に対して「何かおかしい」と思っても、経営のことがわからないと何も変えられません。それで、会社を辞めて飛び出そうと思ったのが、オーストラリアです。英語と経営を勉強したいという気持ちと、組織から解放されたいという思いがあって、2003年にワーキングホリデーでオーストラリアに行くことに決めました。

—おお、日本を飛び出すんですね。ワーキングホリデーは、働きながら勉強をするのですか？

ワーキングホリデービザというのは働く権利のある滞在ビザなのですが、僕は働かずずっと学生をしていました。最初は語学学校に通っていましたが面白くなかったの、途中で学生ビザに切り替えて大学1年生のコースに入りました。オーストラリアには1年3ヶ月いて、その後カリフォルニア大学のパークレー校のコースに応募したら受かったので、アメリカに行くまでの2ヶ月間はニュージーランドでホームステイをしました。

—パークレー校って…田尾さんすごいですね。何を学んだのですか？

大学卒業生向けのインターンシップ込みのプログラムがあって、8ヶ月間色々な国のの人たちと一緒に勉強しました。ここでたまたま選んだマーケティングコースがすごく勉強になって、経営を体系的に学ぶことができました。そこで分かったのが営業マンの仕事はマーケティングの一部分でしかないということ。日本の会社の人たちはそれを理解していなかったんです。自分の違和感は正しかったと思いました。その勉強を終えてから、日本に帰国しました。

—パワーアップして帰国、ですね。

はい(笑)。海外経験を活かすため、海外と日本をつなぐ旅行会社に入社しました。そのぐらいの頃から起業を意識し始めましたね。旅行会社では鳴り物入りでマーケティングの手法を使って仕事をしようと思ったのですが、周りにはそれに興味がありません。むしろ「面倒くさいことを言うやつだ」と思われていましたね。やりたいことはあるのにまた組織の壁にぶつかってしまい、起業しようと思っても何



から始めたらいいのかさえわかりません。このままではいけないと思ったので、アメリカ時代の知り合いに教えてもらった、グロービスという会社に転職しました。グロービスは経営を体系的に教える学校を運営する会社です。そういうところに飛び込めば同じ人種の人たちに出会えて何かがわかるかもしれないと思いました。

—グロービスが立ち上がった頃ですか？

創設されてから10年目ぐらいだと思います。法人営業マンとして入社して、仕事をしながら昼間は営業やコンサル、夜間はグロービスの大学院に通ってMBAを取得しました。卒業間近に集大成として取り組んだのが、起業プランです。その時に、1階が地域や色々な場所から人が集まるカフェで、2階が宿になっているという施設のビジネスプランを考案しました。起業は誰かがお膳立てしてくれるものではないので、自分がどこかで思い切って始めなければいけない、と考えてタイミングを伺っていました。

—それがこのNAGONOYA(ナゴノヤ)のビジネスプランなんですね。

そうですね。経営を勉強して武器を持ったのだから、あとはやってみるしかないと思い、グロービスを辞めてまずは少ない資金からスタートできる旅行会社を立ち上げました。創設当初は、グロービス仲間が街づくりコンサルの仕事を依頼してくれて、それで食いつなぎました。その間に、円頓寺商店街の街づくりのメンバーとつながって、「ここで何かやらないか」というお話をいただきました。

—そこで円頓寺商店街と縁ができて。

はい。この場所はもともと西アサヒという喫茶店だったのですが、空き店舗になっていました。僕が街づくりのセミナーで講師をした時に、今の「なごのや」のプランを話していたんですね。そのセミナーを聞いた人から、円頓寺周辺の空き店舗対策チームの方をご紹介いただきました。空き店舗の場所を一目見て、僕が描いていたプランと場所とがぴったりと一致したので「ここでやりたい！」と思いました。

-おおビッときたんですね。1階がカフェ、2階が宿というビジネスプランにぴったり？

そうです。今は旅行会社として立ち上げているけれど、いつかはリアルに交流できる場を作りたいと思っていました。「人に喜んでもらいたい」という気持ちは今でも変わらず持っていて、事業モデルにもしています。複雑な人間関係って世界中どこでもありますけど、人種も文化も言葉も超えた関係で、ビールを飲んで心が通じ合った時が一番シンプルに幸せを感じられると思います。日本でもそんなシンプルな幸せにあふれるといいなと思って商売をやっていて、旅行で人々をつなげていくという仕事をしながら、カフェと宿でリアルな交流の場を作っていくというのが今の事業の軸になっています。

-お金はあったんですか？

いえ(笑)。空き店舗を紹介された時も、「お金はないよ」という話をしたのですが、中部経済産業局がこの商店街の再開発に対する支援事業を行っていて、審査に受ければ資金の2/3は補助が出るということでした。応募して受かったらきちんと工事をして、受からなかったら手弁当とDIYでお店を作って始めようと思っていました。幸い受かったので、補助金で工事をして、残りは自分でお金を借りて創業資金を作りました。

-旅行会社ではどんなお仕事をしているのですか？

外国人向けの名古屋市内観光ツアーなどを企画しています。まだそれほど市場が大きいんですし、月に20〜30組ぐらいを受け入れるのが精一杯なので、1、2人雇えばギリギリぐらいの規模感ですが、名古屋で外国人向けのツアーをやっているのはうちだけです。JTBが販売するツアーを運営したり、トリップアドバイザーという世界最大の旅行サイトと契約して販路をつかんでいるので、「明日何かが起きたら給料が払えなくなる！」という状況は脱しました(笑)。

-創業当初の不安定期は抜けたんですね。さて商店街の理事長も勤める田尾さんですが、この商店街は今後どうしていく予定ですか？

そうなんです。今年から商店街の理事長を務めることになったので、ここで楽しめるファンが1人でも増えればいいなと思っています。最近ではプロバスケットボールチームの「名古屋ダイヤモンドドルフィンズ」と連携して、ピアガーデン企画を行いました。よく「街づくり」と言いますが僕は「街づくりをする」という動詞はないと思っています。お客さんに来てもらうための1つ1つの価値づくりの活動はあっても街づくりの活動はないと思っています。だから、お客さんが来たくくなるような仕掛けを作って、それぞれのお店が面白くなる以外に道はないと思っています。

個店でできることは限られていますし、だからこ他の店舗と組んだり商店街という枠組みでやれば、もっと面白いことができてお客さんも増えます。その上で個々のお店にお客さんが入りたいと思えるというところまで持っていきたいですね。

-ますます魅力的な商店街になりそうですね。最後に、起業しようと思っている方へのメッセージをいただけますか？

やりたいことがあるなら、やれるまでやればいいと思います。たまにセミナーで言っているのが、松下幸之助の「成功するまで続ける」という言葉です。途中で失敗したと口にする人や、「限界だ」「無理だ」と訴える人もいますが、僕はあまりそういうのを感じたことがありません。うまくいかなければうまくいく方法を考えればいいだけで、失敗だと決めるタイミングが逆にわからないですね。限界を決めてしまうことがないので、僕は失敗しません。

-沁みる言葉です。さて、田尾さんは今後どうなっていくんですか？

人生も後半になってきたので、時間の過ごし方を大事にしたいと思っています。今の若い子たちもそうですが「クオリティオブライフ」を重視していきたいですね。多くを求めず、小さなことでも一步一步に価値を見出しながら生きていきたいなと思っています。やりたいことをやって苦勞をして、苦勞しただけ自分が成長して、日々喜んでもらえる人が近くにいる、飯を食っていけるだけのお金があれば十分ですね。

-素敵です(笑)。今日はありがとうございました！🍷



【プロフィール】

田尾大介 たおだいすけ 1977年山口県生まれ
株式会社ツーリズムデザイナーズ代表取締役、円頓寺商店街理事長、喫茶食堂民宿なごのや代表
名古屋市西区那古野1-6-13
<http://tourismdesigners.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。

「忍耐力」は過小評価されている

■ 忍耐力と性格の関係

コツコツと継続するのが得意な人と苦手な人がいます。そこに性格の違いからくる要因はあるのでしょうか――。

先ごろ、テニスの全米オープンで優勝した大坂なおみ選手。日本人としては初の快挙で日本中が大坂フィーバーに湧いたのは記憶に新しいところです。

既に報道されているとおり、この優勝にはもうひとつの話題が大きく取り上げられました。それは決勝で対戦した女王セリーナ・ウィリアムズの立ち居振る舞いについて、です。

審判のジャッジが気に入らないセリーナは怒り狂い、暴言を吐き、審判に執拗に謝罪を要求し、叶わないとラケットをコートに叩き付けて破壊しました。そしてペナルティを重ねて受け、最後は自滅していきました。この行動に関して各メディアや著名人がそれぞれの立場から賛否の主張を展開し、マスコミを賑わせました。

一方で大坂選手は憧れのセリーナが暴れ狂うことに惑わされず、しっかりと自分をコントロールし、粘り強く戦い勝利を引き寄せました。

表彰式では観客のブーイングの中、「セリーナを応援していた皆さん、こんな結果でごめんなさい」と謝るという、謙虚過ぎるほどの「神対応」を見せました。謝る必要など全くないにもかかわらず、場の空気を読んだ、結果として多くの人々の記憶に残る印象的なスピーチとなりました。このあたりからも、大坂選手の、自分が置かれた状況を的確に把握し、瞬時に最適な解が出せる「自制能力」の高さを感じました。

■ 内向的の人のほうが我慢強い？

大坂選手は本人も言っている通り、「シャイで社交的ではない(つまり内向的な)」性格なのだそうです。逆にセリーナ選手は、「勝ち気で外向的」な性格のように見えます。(あくまで推測ですが)



スーザン・ケインの「内向型人間の時代」によると、内向的の人のほうが我慢強いという傾向があるそうです。つまり「忍耐力」があるということです。

スティーブ・ジョブズとともにアップルコンピュータを創業した「もう一人のスティーブ」、スティーブ・ウォズニアク氏は、自分が家にこもるほど内気で物静かな青年だったことを振り返り、次のように忍耐力の重要性を説いています。

「僕は自分のキャリア全般を助けてくれる大切な能力を獲得した。それは忍耐力だ。ジョークじゃない。忍耐力は一般にひどく過小評価されている。僕は小3から中2までのあいだずっと、出品する作品を作るために、どうやったら電子部品を組み立てられるか、たいして本に頼らずに学んだ…結果はあまり気にせずに、目の前の作業だけに集中して、それをできるだけ完璧に仕上げようとするのが大事だと学んだ」

同じく、全米オープンの決勝戦も忍耐力が勝敗を分けたように感じました。シャイで内向的な大坂選手が集中力と忍耐力を発揮することで自分をコントロールし、それが勝利を引き寄せました。一方で勝ち気で外向的なセリーナが癡癪を爆発させ集中力を切らし自滅してしまったのです。

■ 偉大な経営者ほど忍耐力を重視する

起業や経営において「忍耐力が重要だ」という経営者は多いです。かの松下幸之助氏は「世にいう失敗の多くは、

成功するまでに諦めてしまうところに原因があるように思われる。最後の最後まで諦めてはいけない」と言い、また京セラ名誉会長の稲森和夫氏は「プロジェクトが成功するまで、私はあきらめません。一旦着手したら、たとえどんな障害に遭遇してもあきらめないのです」と言いました。日本を代表する偉大な経営者2人が「忍耐力」の重要性を説いています。

ウォズニアック氏のパートナー、スティーブ・ジョブズ元アップルCEOは「忍耐力が成功と失敗を分ける要素の半分を占めるということ、また、成功と失敗のちがいは途中であきらめるか否かなのだ」と言っています。あの「変人」のジョブズが？と少々驚きますが、やはり何かを成し遂げるためには、小手先のことなく、シンプルな大原則に帰るのだと思います。あるいはもしかしたら、パートナーだったウォズニアック氏の「忍耐力」を間近で見て、

その思いを強めたのかもしれませんが。

ジョブズやウォズニアックだけでなく、国の内外を問わず、偉大な功績を残した大経営者ほど、あきらめずにやり続けることの大切さを指摘しています

持続性や忍耐力はそれほど話題にならない、地味なことです。もし天才が1%の才能と99%の努力の賜物ならば、私たちはその1%をもてはやす傾向があります。その華々しさやまぶしさを賞賛するのです。しかし、偉大なる力は残りの99%にあります。

「私はそんなに頭がいいわけではない。問題により長く取り組みただけだ」と極度の内向型だったアインシュタインは言ったそうです。

※参考:「内向型人間の時代」スーザン・ケイン著



あなたの読書時間を大幅短縮 **気になった本を1分解説**

レイマック豊田が最近気になった本を読み、その要点をズバットお伝えします

『1分で話せ』伊藤羊一 著 **■オススメ度 ★★★★★**

ポイント1 人は、相手の話は80%は聞いていない

どんなにプレゼンがうまくても、こちらの言うことを100%理解してくれるなんてありえない。それが当然。相手の理解力が悪いわけでもなく、自分の伝え方が悪いわけでもなく、コミュニケーションとはそういうもの。「伝わらない」を前提として考えなければならない。

ポイント2 右脳と左脳に働きかける。

プレゼンのポイントは右脳と左脳の両方に訴えかけること。情熱だけでは人は動かないが、ロジックだけでも動かない。人は左脳で理解し、右脳で感じて、それでやっと動ける。スキルとしてロジカルに伝えることも大事だし、熱狂するマインドも大事。

ポイント3 「超一言」で伝える

話のストーリーを全て覚えてもらうのは無理。そこで自分の伝えたいことを、一言のキーワードで表すことがカギとなる。この一言のことを「めっちゃくちゃ大事な一言」という意味を込めて「超一言」と呼ぶ。この一言に自分の伝えたい内容を包み込む。それは覚えやすく、その一言で、プレゼン全体を表現するようなキーワード。

著者は、ヤフーに在籍したり、自分の会社を持っていたり、グロービスで教授を行っていたり、と色々やっている人。ソフトバンクの孫社長が後継者を見出し育てるために開いた学校「ソフトバンクアカデミア」に所属していた経歴も。このソフトバンクアカデミアで孫社長を前に行ったプレゼンが「面白い」と評価されたことでプレゼンに自信を持ち、本書につながったと思われる。書いてある内容はいわゆる「プレゼンの仕方」で、平凡。ただ「あの孫さんに認められた」という栄光のため、それなりの説得力は感じる。但し「1分で話せ」というタイトルのわりに、「1分でどう話すか」についての解説は薄く、それ以外の「プレゼン関連の話」が多方面に展開する。最後は情熱をもって話せ！と繰り返され、ややしらせる。でも売れているみたいなのでタイトルがいいのかな、という印象。

豊田の
結論

- ★★★★★ 読まないといけない
- ★★★★★ 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700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。

人間の器を大きくする方法

(2017年3月31日発行第624号)

■苦勞は買うべきか？

学習塾を経営する、僕より20歳くらい年長の女性から、「豊田さん、人間の器を大きくするためにはどうすればいいですか？」と質問され、困ったことがあります。

器を大きくする方法？僕も小さいしな…。

そもそも、こうすれば器が大きくなる、という方法ってあるのでしょうか？例えば、人間関係が複雑に絡んだ修羅場をたくさんくぐるとか？巨額の借金を背負うとか？リストラや倒産を体験するとか？

「苦勞は買ってでもしろ」と言われますが、こういうのはできれば避けたいですね。

■負けた相手から学べ

最近読んだ本には、「人間の器を大きくするためには、自分が『負けた』と思った相手から学ぶことだ」と書いてありました。

自分よりも圧倒的にすごい人から学ぶのは抵抗ありませんよね。例えば、松下幸之助氏や本田宗一郎氏から学ぶことに抵抗がある人は少ないでしょう。（よほど特別な事情がない限り）

しかし、自分と似た業種や年齢や環境の人に「負けた」と思ったとき、素直にその人から学ぶことができるか。その相手が自分と近ければ近い人ほど、プライドが邪魔して、悔しさのあまりその人のアラ探しばかりしてしまう。そういう人、ちょくちょく見かけます。

■認めたくない人を認める

他人を認めることで、自分の器が少し大きくなる。負けた相手とか、嫌いな人とか、自分が認めたくない人にあえて接近して、その人の良さを見つけ出し、そこから学ぶ。

僕の妻は、嫌いな芸能人がテレビに出てくると、積極的にその人を見るのだ、といいます。

なぜ私はこの人が嫌いなんだろう？どこが嫌なんだろうと問うことで、自分の感情の傾向が分かるからだそうです。自分が認めたくない人からも素直に学ぶ。それを続けると器が少し大きくなるかもしれない、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？

自分の器は大きいのか小さいか。負けた相手や嫌いな相手から、素直に学ぶ謙虚さがあるか。これは簡単ではない。そう思う人は（僕も含めてね）自分の殻に閉じこもっているのかも。もしかしたら、その殻が「器」の正体なのかもしれません。

他人を認めることは、自分を知ることでもあります。自分のことを客観的に見れていて、足りないものが分かっているならば、素直に他人から学ぶことができる。

自分の殻に閉じこもって、自分が見えていないと、過信し、常に人を批判し、人を下に見る、嫌な人になってしまう。そういう人の「器」は小さい。

器の大きな人になるために、殻を破れるか。

僕も挑戦。あなたもぜひ。

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。

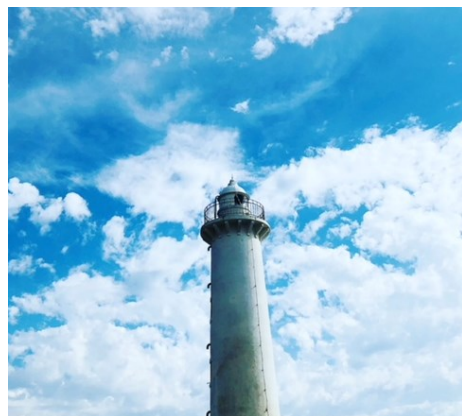
今月の トピック

男二人旅で考えたこと

先日、高校時代からの親友と「男二人旅」をしました。

旅と言っても大げさなものではなく、車で近くの海方面へドライブし、海を見ながら気の向くままに、あちこちの話題スポットや気になったお店などに立ち寄り、好きなものを買ったり食べたり、というものでした。

男同士なのでおしゃべりしまくる、という感じではなく、ポツリポツリと最近の気になっていることを話す、という静かな旅です。



野間灯台

ただ気心知れた仲なので、お互い沈黙も苦痛ではなく、それぞれがリラックスしてゆっくりと流れる時間を楽しみました。

50年も生きてくると、体も心もいろいろと疲れが出てきて、今回はそれらをちょっとリセットするという趣旨でもありました。人生も半ばを超えましたが、まだまだ仕事のこと、子供のこと、親のこと、お金のことなど、考えるべきことは尽きません。

しかしまあ、とにかく過去のことはどうにもならないし、先のことは分からないし、結局は、ただ今のことに集中して生きるしかないんだよなあ、という当たり前のことを、特にそんなことを言葉にしたわけでもありませんが、季節外れの海を見ながら考えた旅でした。

【レイマッククラブ主催セミナーのお知らせ】

50回目となるセミナーは、コツコツ流の仕事術についてお話しします。

「50th 共感時代のコツコツ流仕事術」セミナー

日時: 2018年11月27日(火) 19:00~20:45

場所: ウインクあいち1207会議室 定員: 50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



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

【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。

 **Raymac**