

Raymac press



レイマックプレス

2018年11月号 Vol.123

成長とは、変化すること。

株式会社ラクネット
代表取締役
近 靖彦



自由に生きるために高校を中退したが、就職した工場での勤務は耐えられない。どうしようかと考えたあげくに就いた職業は「運送業」。これならいろんなところに行けるから性分に合っている。その後、人生の師とおおぐ方の教えを胸に、車の自走陸送を業とする株式会社ラクネットを起業。違いを出していく業界で圧倒的な違いを生み出して成長するその秘密を、近(こん)社長に詳しくお聞きした——。(インタビュー＝豊田礼人)

—はじめに、今どんなお仕事をされているのかを教えてくださいませんか？

車の輸送に特化した運送会社を経営しています。運送会社には、積載車に乗せて車を運搬する「キャリア輸送」と、1台1台運転して車を輸送する「自走陸送」という2種類がありまして、弊社は後者になります。ですから、トラックを持たない運送会社です。ドライバーが公共交通機関を使ってオークション会場や中古車屋さん、リース屋さんなどに outgoing、車を点検して無事に走れるようでしたら乗車して届けます。届け終わったらまた公共交通機関を使って帰ってくる、あるいは次のところに引き取りに行くというのが基本的な動きですね。そのため、必然的に積載車に積めないトラックやバスといった大型車両の案件が多くなっていくというのと、乗用車でも積載車の積合せに時間が間に合わない場合や、キャリアカーが入れない場所、時間指定がある場合などに対応しています。

—ラクネットさんと競合する業者さんというのは多いのですか？
たくさんありますね。今、車の売買の主流はオークション会場です。オークション会場は愛知県内にも豊田市、飛島村、東海市に大きな会場があって、小さいところなども含めると全国に何百とあります。大きい会場ですと一週間で数千台動きますし、毎週車が入り替わるので、その数だけ持って行く人と持ち帰る人がいます。その中で、うちはトラックに強いのが特徴です。今の売り上げの半分ぐらいはトラックのディーラーさんやトラックの車検をする整備工場さんのお仕事で、車検や修理の車を引き取りに行って納車する「納引」をやっています。荷物を運ぶのではなく、トラックだけを運転して運ぶことに特化しています。

—なるほど。その今のお仕事を起業された経緯は後程じっくりお聞きしたいと思います。その前に、このインタビューでは恒例で、起業家の子供時代のお話から伺っているのですが、近社長はどんなお子さんだったのですか？

名古屋市港区で生まれました。幼稚園の時は元気すぎる子でしたね(笑)。アルバムを見ていても、みんなちゃんとしているのに自分だけ変な顔をしたり、よく喧嘩して親が謝りに行ったり、まあ、わんぱくでしたね。運動

今月の内容

- 経営者インタビュー
株式会社ラクネット 代表取締役 近靖彦さん
- 経営コラム 土台が自分を強くする
- 書籍解説 『すいません、ほぼ日の経営。』
- メルマガバックナンバー ● レイマック豊田のひとりごと

はできる方でしたが、勉強は苦手。小学校1年生の時に両親が岐阜県の可児市に家を建てたので、2学期に引っ越しをし、小学校3年生から剣道を始めて、高校まで続けていました。

-中学でも引き続きわんぱくな感じだったのですか？

勉強は嫌いで遊んでばかりでしたね。受験勉強もほとんどやらずに、みんなで遊んでいました。学校は好きで本当に楽しくて、学校のルールに歯向かうわけでも、守るわけでもなく(笑)、親も厳しい方ではなかったのが自由に育ててもらったなと思います。両親は、父が運送会社のトラックの運転手で、母親は化粧品の代理店をやっていました。

-ふむふむ。それで、高校は地元の高校へ？

電車や自転車で行ける隣の高校に進学しました。受験勉強もほとんどしなかったのが、公立は当然落ちましたし、滑り止めの私立でも補欠合格だったので、まともに受かったのは職業訓練校ぐらいです(笑)。それで、私立の高校へ進学したのですが、成績は最下位で、出席日数も足りませんが、お金が入るとパチンコに行き、学校には行ける時に行く感じでしたね(笑)

-ワハハハ！学校には行ける時に行くって(笑)。

(笑)。「今日は行くぞ！」っていう時には行くし、とりあえず友達と「コーヒーでも飲むか」と言って、喫茶店でまったりしてから学校に向かったりとか(笑)。本当に自由な学生生活。当然、出席日数が足りませんでした(笑)。

-ふふふ(笑)。先生はどんな感じだったんですか？

1、2年の時はとても厳しい剣道部の先生が担任でしたが、僕は背が高くは先生と対等なぐらい剣道が強かったので、先生、僕には優しくかったです(笑)。でも、3年生になって違う先生が担任になり、僕のこれまでのデータを見て「こいつはいかん」と思ったのでしょう。3年生の始業式の時も、式に出るのが面倒臭いので、2、3日して落ち着いてから学校に行こうと思っていたのですが(笑)、新任の先生に「親と一緒に来なさい」と呼び出されてしまいました。「学校を辞めるか、気持ちを入れ替えるか、どちらかにしなさい」と言われて「じゃあいいです。今さら勉強はできません」と退学することに決めました。

-うおお。ご両親も「しょうがない」という感じだったのですか？

そうですね。退学する前に考える猶予が与えられたのですが、千葉県の大学に通っていた兄に「遊びに来い」と言われました。今思えば親が兄から説得させようと思っていたのでしょう。心配してくれていたのが、申し訳なかったと思います。学校は楽しくて友達もたくさんいたので、退学

しても友達との付き合いは途絶えませんでした。退学後は、蕎麦屋でバイトをしながら6月には運転免許を取って、父が買ってくれた車を乗り回していました。

-お一つ、寛大なお父さんですね(笑)。

これが最後だということで車を与えてもらって、9月から仕事を始めました。勤務先は地元の板金工場だったのですが、10分もじっとしていられなくて、これはダメだと思いました。時間内の工場勤務だったのですが、休憩は10時に5分だけで、始業開始のベルが鳴ったらすぐに戻って、真面目に仕事をする。そんな大人たちの姿を見て「この人たち大丈夫かな？」と思いましたね。今思えば失礼な話ですけど(笑)。それで、自分には向いていないと思い、1ヶ月で辞めました。見兼ねた父親が「お前は何かやりたいんだ？」と言うので、思わず「トラックの運転手」と答えたら、「じゃあ家を出て寮がある会社に行け」となり、父親が勤めていた会社の同僚に話をつけてくれて、9月から名古屋の寮に入って住み込みで働くことになりました。その会社では10年半ぐらい勤めました。

-どういう会社なんですか？

新潟運輸という会社で、このあたりでは、春日井市と名古屋市港区、安城市、豊川市、四日市に支店があります。当時はエアコンの無いトラックに乗って集配業務をしていました。朝8時から山のような荷物をみんなで分けて、配達まわりをして、昼からは配達と集荷作業です。ある時、父がお世話になった上司の方が、僕に新しい仕事と新しい車を与えてくれて、そこからはみんなと違う仕事をするようになりました。クレーンを使った配達業務なのですが、毎日違うところに行けるので自分に合っていて楽しかったですね。

-なるほど。じっとしていない仕事スタイルが、ご自分に合っていたんですね。でもその会社も辞める時が来るんですね？

はい。24歳で結婚をして、その1年後ぐらいに会社の労働組合の執行委員をやってくれないかと頼まれました。僕は



断ったのですが、担当者が辞めてしまい、期間限定でやることになりました。でも、なぜか次の期も支部の書記長になってしまい、さらに2年後には、当時支部長だった先輩が組合をやめて管理職になってしまったので、必然的に僕が支部長をやることになりました。中央執行委員という本部の役員を経験させていただき、10の支店を回ってみんなの意見を聞いていきました。4年半やったのですが、みんな愚痴ばかり言うし、自分の権利を主張して変わろうとせず、会社への依存がすごかったので「これは変わらない」と思いました。その時に、60歳の定年まで働くことに憧れや魅力が感じられなくなって、「このままじゃいかん!」と思い、起業を考え始めました。

つまり、その会社では自分の未来を描けなかった、と。独立にあたって、何かプランがあったんですか？

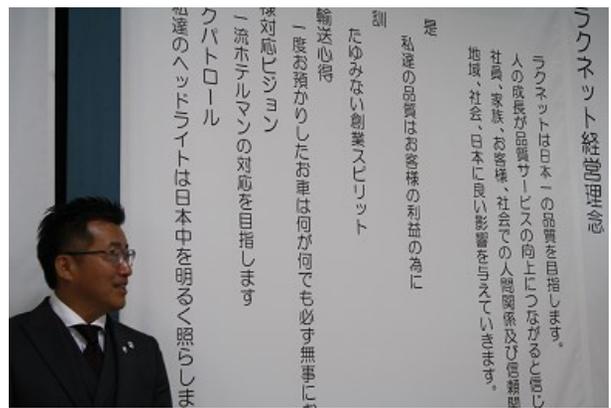
ノープランです。うちの兄が車の営業をしていて、経営者になるなら経営者の話を聞いた方がいいよということで、ある会社の社長さんを紹介してもらいました。それで、無償でその方の運転手をやることになりました。運転手だと色々とお話ができるし、その人から教えてもらったことが今でも生かされています。空いた時間には、バイトを掛け持ちして生活費を稼ぎました。

-具体的に、どんなことを教えてもらったのですか？

一般的にも有名ですが、2:8の法則や茹でガエルの法則、対価と報酬の法則など、色々な法則を教えてもらいましたね。あとは価値観や服装のことなんかも教えてもらいましたし、その時にタバコも辞めました。タバコが嫌いな方だったので、辞めないと運転手をやらせてもらえないということで、あれ以来1本も吸っていません。今でも色々なセミナーや勉強会に足を運びますが、あの方を超えるような人はいないですね。会社の理念から経営の仕方、商売の仕方、お客さんの割合や構築の仕方、リスクの回避まで全て教えてもらいました。本当に「師匠」と呼べるただ一人の人です。

-すごい方だったんですね。その方の運転手をやって、いよいよ起業するのですか？

はい。アルバイトを掛け持ちでやっていたうちのひとつが、今やっている自走陸送でした。週に1回、多い時で2、3回依頼をもらって、空いている時間にやらせてもらいました。中古トラックの買取会社を運営する友人の紹介だったので、これは面白いなと思いましたね。やっているうちに「近さん評判いいよ」「近さんが納車すると喜ばれるよ」「リピートがくるよ」と言われて、指名がかかるようになりました。それで、少し大きな仕事が出てきた時に、トラック仲間を集めて仕事をするようになりました。さらに、



某大手グループから仕事を頂くようになり、それを機に法人化しました。僕の中では運送系の仕事はもうやらないと思っていたのですが、師匠には「何をやるかではなくて、どうやるかが大事。やり方を他と変えればいい」と言われました。ドライバーは自由人が多いし、中には輩みたいな人もいます。でもうちは品質重視でいこうと思って、そういう人は入れないようにして、他社と差別化してきました。ドライバーも非喫煙者しか採用していません。

-「人で勝負」なんですね。会社を立ち上げてからの業績は順調に推移していききましたか？

「3年で会社は倒産する」と言いますけど、本当に3年で倒産しそうになりました。仕事の依頼はくるのですが利益が出なくて、固定費がまかなえません。だから自分でドライバーをやったり、ドライバーを送迎しながら仕事のやり方を教えて、採用面接も移動先の喫茶店でしていました。本当に大変な中、創業2年目にドライバーが群馬県で死亡事故を起こしてしまいました。ドライバーは一旦拘留され、相手側が悪い事故だったので釈放されたのですが、その時に人を雇うことの難しさを痛感しました。かなり精神的もダメージを受けて、まだ規模も小さかったので、会社をやめようかと思いました。でもお客さんや残ったドライバーにも励まされて、気持ちを切り替えました。この事故は、何か意味があって当社で起きたのだと考えるようにして、ここからはドライバーの安全研修にも真剣に取り組んでいます。

-それは大変でしたね…。それ以降はどうなっていたのですか？

創業2年目にはリーマンショックもあったので、大口のお客様は上場を廃止して、うちも7割ぐらいの仕事がなくなってしまいました。これは大変だと思った矢先に、知り合いの経営者の方が、自衛隊官舎の管理の仕事を引き継がないかと言ってくれました。その仕事に陸送のドライバーも投入して、なんとか仕事の少ない時期をしのぎました。1社依存はリスクが高いため、その頃から新規開拓に力を入れて、

飛び込み営業で100社ぐらいのお客さんを獲得しました。

-100社！すごいですね。

リーマンショック以前は、大手のお客様から自然に仕事してもらっていましたが、その一社への依存度が高すぎて、リスクもありました。今は客数を増やしてリスクを分散できているので、仕事を切られても乗り切れるようになりました。2011年の東日本大震災の時にも車の製造が止まってしまい、陸送の仕事が減った時期がありました。その頃から、今度は業種を増やさないといけないと思い、中古や新車のトラック屋さんだけでなく、リース会社やレンタカー屋さん、整備工場など、色々な取引先を模索し、大型トレーラーを夜間に誘導する仕事なども請け負いました。最初の3年間は赤字で、こんな仕事やらなければよかったと思う時期もありましたけど、何とか乗り切りました。

-まさに山あり谷ありで。

そうですね。ひとつ気づいたのが、業績が良い時はついついサボってしまうから大きな事故が起こって危機に陥り、逆に悪い時は一生懸命やるからつぶれないなということです。大手顧客1社に依存していた時には仕事があるので危機感がありません。事故が起きるまでは「気をつけろよ」

「スピードを出すなよ」と言葉では伝えますが、戦略や研修まではやっていないですよ。 「愚者は起きてから動く、賢者は準備して起きないようにする」ということも、師匠に教わりました。僕が大変だった時期には伊勢神宮に連れて行ってきて、その時に日本のこの時代に生まれたことだけでも感謝だなと思い、「足るを知る」ということについて教えられました。

-無いものねだりはいけないよ、と。なるほど。話は変わりますが、先ほど飛び込み営業で100社を獲得したということですが、飛び込み営業のコツってあるんですか？

僕が気をつけたのは、まず準備をすることです。チラシと名刺をすぐに渡せるように準備することと、一度、訪問する会社の前を素通りして、車をどこに停めたらお客さんの邪魔にならないかを見極めます。ドアの開け方や閉め方にも気を配りましたし、出て行く時も、見えなくなるまで意識していました。お客さんには売り込みをせずに、あくまでもアナウンスするだけに留めます。聞かれたら説明しますが、そこで急いで売り込むのではなく、なるべく喋らないように辛抱して謙虚な印象を持たせます。僕はネクタイを締めてビジネスマンらしくしているので「え？陸送屋の社長さんなの！？」という意外性があるみたいです。

-やはり「しゃべり過ぎない」というのは大切なんですね。勉強になります。ところで、陸送会社を始める時のきっかけに、「ご指名

がたくさん来た」というお話がありましたよね。車を移動するお仕事で「あの人に運んでほしい」と言われるのはすごいなと思いました。

ありがたいですね。例えば8時間かけて移動してもお客さんと触れ合うのは引き取りと点検を含めて30分です。だからこの30分の印象が良ければ残りの7時間半もすごく良く見えます。もちろん、事故や故障があってはいけないですし、車を移動させる上での本質も大事です。だから、納車で車を置いてくるだけでも、全て準備してから行きます。

-なるほど。お客様視点に立って準備、準備、準備、ですね。最後に、起業家の方たちや、これから起業する人に向けて一言いただけますか？

僕が一番気をつけているのは「成長＝変化」なので、どれだけ変化できるかということです。結局変わらない人は成功しないし、成長できないですよ。変わる人は素直に受け入れてすぐに実行できる人です。僕らの時代はトップダウンで、パワハラも当たり前でしたけど、今はそうではありません。事故を起こしてもドライバーの責任ではなく社長の責任です。師匠には「伝わらないのは言い手の粗相」という言葉を教えてもらいました。1回で伝わらない人には2回言う。2回言ってもわからない人には書いて見せる、復唱させる、書かせて確認するなど工夫しています。事故もクレームも、教え方が悪かったからごめんねと言うようにしています。そうするとドライバーさんも「いえ、とんでもないです。私の不注意でした！」と言ってくれますしね。

-素直に変化していくということが大事ということですね。

はい。今は運送会社全体で人手不足になっているので、逆の発想で、今後は高齢者の方を採用していこうと思います。これも変化です。今までは仕事に人をつけていたのを、人に仕事をつけていくという発想で、高齢者の方にできる仕事を僕らが作って売り上げを増やすという考え方です。高齢者の方が働ける環境を整備すれば、人手に困ることはないと思います。その代わりにできる仕事は限られてくるので、仕事も新しくシフトしていかないといけないですね。変化が成長ですので、どんどん変化していきたいと思います。

-今日はお忙しい中、貴重なお話をありがとうございました！ 

【プロフィール】

近靖彦 こんやすひこ 1967年生まれ
株式会社ラクネット 代表取締役
名古屋市中川区柳森町2709
HP <http://rakunet.co.jp/>

土台が自分を強くする



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。

■「基礎工事期間」の大切さ

プロゴルファーの不動裕理さんが日経新聞のコラムに連載していて、それが結構面白いので毎回楽しみに読んでいます。不動さんは過去に6年連続で賞金女王となり、通算で50勝をあげている、まさに女子プロゴルフ界においてレジェンド的な存在です。

その不動さんは、最初の優勝を勝ち取るまでに4年を要したそうです。昨今の女子プロゴルフ界ではアマチュアの頃から活躍し、プロデビューするや否や優勝してしまう人も珍しくない中で、不動さんが初優勝までに4年かかったというのは、意外な感じがします。しかし当時の本人は、なかなか勝てない中でも焦ることなく、粛々とやるべきことをやり続け、初優勝にこぎつけたそうです。

本人はこのことを振り返り、4年という時間を要したことについて「良かった」と言っています。

その時間はいわば「基礎工事期間」であり、自分の土台を形成するための非常に価値ある時間だったのだそうです。この土台が、ゴルフの調子が悪くなった時の「戻る場所」となり、何が悪くて調子を落としているのかを解明する手掛かりになったのだ、と。戻る場所とは自分の中の「基準」であり、その基準を軸に自分の現在地と比較検討することができるので、立ち直りが早くなるのだそうです。

ここでいう土台というのは「スキルの蓄積」という土台はもちろん、「自信」という土台も含まれていると思います。

うまくいかない時間を長く耐え忍んだという経験は、「自分は少々のことではあきらめない人間だ」という自信を育てます。そして「だから自分はこの仕事をやっていることができるのだ」という勇気を生み出します。この自信や勇気の有無が、仕事のパフォーマンスに大きく影響します。自分に自信がある人は、苦しい場面や緊張する局面でも、自分の力を発揮することができます。自信がない人は、肝心な場面で萎縮してしまったり、冷静さを失ってし



まったり、あげく力を発揮できず、つまづきます。一度つまづくと、自分を取り戻すための基準や自信がないため、上昇するきっかけをつかむのに苦労するのだ、ということです。

プロゴルファーの例でいえば、調子の良い時はイケイケどんどんであつという間に頂点にまで登りつめたものの、一度調子を崩したことをきっかけに落ちていき、立て直し方も分からずに表舞台から消えていってしまう選手も少なくありません。スキルの土台も無く、苦しい時を支える自信も無いとなると、なかなか泥沼から這い上がれないのかもしれない。

■自己否定パワーに負けるな

不動選手が過去を振り返り、自分の経験から「あの基礎工事期間に土台をしっかり作ったことが、後の選手生活においてものすごく重要だった」と言うことは、私のような凡人にとっても非常に勇気づけられる言葉です。

基礎工事期間と言うのはたいてい地味で退屈で誰からも注目されない孤独な時間です。こういうときに頭の中を支配するのは「こんなことをやっていて私は大丈夫だろうか?」とか、「これは時間の浪費だ。他にもっと良い方法があるのではないか?」という、焦りとか自分を否定する感情です。この感情をコントロールするのは、とても大変な作業です。多くの人が基礎工事期間に耐え切れず、投げ出してしまうのは、この「自己否定」のパワーに屈してしまうからに他ありません。

この自己否定パワーに屈しないように自分の感情をコントロールするために重要なことが、明確な目的と目標を持つことです。目的と目標が不明瞭だったり、そもそも定められていなかったりすると、少しでも上手いかなとすぐに「やめた」となってしまいます。

目的とは、「私は、なぜその仕事をやるのか？」という問いに対する答えです。仕事をやる意味とか意義というものです。「豊田さんは、なぜコンサルティングの仕事をしていますのですか？」と問われれば、企業様の業績を上げることを通じて、人の役に立ちたいから、と答えます。そして、それを通じて自己実現するためであることを付け加えます。人の役に立ち、自己実現できれば、経済的にも豊かになれるでしょう。以上が、私がコンサルティングという仕事をする目的です。

目標というのは目的に向かう途中に目印として分かりや

すい数字や言葉で表すものです。たとえば、「オーガニック野菜を通じて日本人を健康にする」という目的を掲げた飲食企業が、「オーガニック野菜をメインにした飲食店を5年後に100店舗出店する」という具体的な目標を設定する、という感じです。

この目的と目標、つまり「なぜ？」から始まる自分の思いを明確に言葉で定義し、それに対してコミットしているか、が基礎工事期間を乗り切るためにはとても重要になります。不動選手のコラムにそこについての言及はありませんでしたが、強い目的と目標があったことは想像に難くありません。

やめたい、投げ出したい、逃げ出したいと思ったとき、どれくらい強く目的と目標にコミットしているか。この強さ加減によって、途中でやめてしまうか、それとも最後までやり切れるかが決まります。🎯



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、その要点をズバツとお伝えます

『すいません、ほぼ日の経営』

聞き手 川島蓉子 語り手 糸井重里 ■オススメ度 ★★★★★

ポイント1

他の道を選ばなかったから成功に辿り着いた

何かで成功した人は、他の道を選ばなかったから成功に辿り着いたのだ。例えば成功した八百屋さんの本があったとして、他の人がそのノウハウを読んでも、おそく普るだけ。八百屋さんで成功した人は、ほかの道を選ばずにそれだけをやってきたから成功できたのだ。

ポイント2

農業のように毎日続けていく。

テクニックで「信頼」は得られないし、たとえ得られたとしても、そういう信頼はあてにならない。信頼を得るには、農業のような地道な努力が必要。ほぼ日でやってきたことは、田んぼを耕すようなことばかり。最近はこのことはあまり評価されない。しかし良い田んぼは何を植えても育つし、耕し続けると最後に人が育つ。

ポイント3

やさしく つよく おもしろく

ほぼ日の行動指針。一番最初の「やさしく」は、会社が社会に受け入れられるために前提になるもの。相互に助け合い、自分や他人を「生きる」「生かす」ことが重要。やさしくないとこの社会で生きる資格はない。じぶんにも他人にもやさしくあることが第一。そしてつよくないとやさしくできない。さらにおもしろくないと人を集めることはできない。

- ★★★★★ 読まないと損をする
- ★★★★★ 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

豊田の結論

コピーライター糸井重里さんが代表を務める「株式会社ほぼ日」の経営について、糸井さんがインタビュー形式で質問に答えていくもの。糸井さんのユニークな個性で面白おかしく運営されていたほぼ日が2017年に東証ジャスダックに上場した。その意外性に聞き手である川島さんが淡々と切り込んでいくのが面白い。また、ひょうひょうとした印象の糸井さんが、経営者として悩みながらも少しずつ着実に前進して行っているプロセスが見えてきて、ここも非常に興味深い。「経営者とはこうあらねばならない」というステレオタイプな経営論は無く、糸井さん自身が個性を失うことなく、また楽しいだけではなく、信頼する社員さんたちと一緒に考えながら、時に失敗しながら導き出した「経営論」がとても心地よい。そして、ずっと入ってくる。本当に多くの経営者に読んでもらいたい一冊。



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。

自分事と捉えられるのが大人です

(2017年4月28日発行第628号)

■ 経営者の悩み

この前、あるメーカーの経営者と話していたんです。

その経営者、自社の商品を販売している代理店との関係で悩んでいます。商品が売れない理由を、販売代理店はメーカーのせいにしてているそうです。そして、自分は悪くないと言い張る。

その経営者は、代理店の声は十分に受け止め、改善すべきことはしようと思っている。

しかしその経営者から見ると、販売代理店側の営業方法に問題がある。やるべきことをやっていない。行動量も圧倒的に足りない。

事実、他の代理店はバンバン売上げを上げている。商品に差はない。「売り方」や「売る姿勢」が違うだけ。しかし、その問題の代理店はそこを見ようとしない。

■ 自分を変える

で、経営者は言う。

結局、私に足りないことがまだまだたくさんあるから、こういうことになるんですよね。と。

修行が足りない。もっと自分が努力をして、自分の力を高めないといけないってことですよね、豊田さん。って言うのです。

僕も客観的に聞いていると、代理店に問題があるように感じました。だから当然、その経営者も言いたいことは山ほどあるはず。しかし、「自分が足りないからだ」と反省している。そして「自分をもっと強く、大きくしないと」と決意している。

こういう人は、いつかきっと大きな成果を出し、大きな成功をつかむと思います。

■ 性格の奴隷から自分を解放する

「こういう人」とはつまり、問題を他人のせいにせず、自分事（じぶんごと）と捉えることができ、そしてその解決のために、自分をバージョンアップできる人。

相手を変えることはできない。しかし自分を変えることはできる。それを理解し実践できる人。

変えたいと思っても、僕たちはなかなか変わらない。邪魔をしているのは自分の性格です。性格が邪魔して、変わらない。みんな、性格の奴隷になっている。この奴隷状態から自分を解放できる人。そういう人が、次のステージに進めるのだと思います。

■ 自分レベルの視点で

自分レベルではいかがでしょうか？僕たちは性格の奴隷になっていないでしょうか。性格を変えることは難しい。簡単ではない。ずっとこの性格で生きてきたわけだから見栄もプライドもある。もちろん愛着もあります。

じゃあ、性格を変えるのではなく、新たな性格を加えられないか。今までの自分に、新たな面を付加できないか。直面する問題について、他人事ではなく、自分事と捉え直し、解決のために、時には新たな性格を足して、自分をアップデートする。

他人のせいにしてているうちは、子供。自分事と捉えて変化し、前に進める人は、大人。

大人の仕事人になろう。僕も頑張ります。ぜひ、あなたも。

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

僕たちを縛るやっかいもの

動きたいのに動けないとき、僕たちは何か縛られている。

お金が無いから、動けない。失敗が恐いから、動けない。
周りの目があるから、動けない。分からないから、動けない.....

とにかく僕たちは、色んなものに縛られて、動けない。

先日会った経営者は、「会社が提供しているサービスを変更したい、そして価格も改訂し、できれば値上げしたい。そうしないと忙しいばかりで、全く儲からない」という。

じゃあ、そうすればいいのに、そうしない。動けない。なぜかと聞くと、今いるお客様からの反発が恐くて、できない。値上げしたら、お客様が来なくなるんじゃないかと恐くてできない。そして悶々として、同じところをグルグルしています。

確かにそうだ。今いるお客様に怒られるのは、恐い。このサービス、気に入っていたのに。値上げするの？今までの価格だから買っていたのに！お客のことをバカにしているの？

この「縛り」から抜け出すためには、痛みを伴う。「願望をかなえるために、あなたは何を(犠牲に)差し出すのか？」ということかもしれない。

どんな会社でも突き詰めると、事業の目的は、「お客様の幸福と自分たちの幸福」の2つに集約されると思います。お客様が幸福でも自分たちが不幸だったら意味がない。

本当のお客様は、僕たちが不幸であることを良しとはしないはず、と信じたいです。

【レイマッククラブ主催セミナーのお知らせ】

51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。

「経営者のためのWEBマーケティング基礎講座」セミナー

日時: 2019年2月26日(火) 19:00~20:45

場所: ウィンクあいち1004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



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。

