



「ワクワクするか？」が仕事の基準



税理士法人TAG経営
代表
長瀬充寛

税理士法人の代表でありながら、中小企業診断士でもあり、はたまた人気占い師であると同時に、神主でもある。税理士法人TAG経営の長瀬所長は多彩な顔を持つマルチプレイヤー。しかしそれらは「困っている人を助ける」という思いでつながっている。自らワクワクすることにチャレンジし、ワクワクしながらチャレンジしている人を支援する。「数字が分かる占い師」。この分野を極めるのは自分しかいないという自負のもと、今日も西へ東へと奔走する。(インタビュー＝豊田礼人)

—今どんなお仕事をされているのですか？

自分の中では、月曜日から金曜日は税理士と中小企業診断士、土曜日が占い師、日曜日が神主という感覚でいます(笑)。

—4つの顔をお持ちなんですね。一番気になるのが神主さんなんですけど(笑)、神主のお仕事というのはどんなものなんですか？

岐阜県加茂郡八百津町にある神社に、神主として所属しています。山の上にある小さな神社なのですが、後継者がいなくなるという話を聞いていたので、氏子さんたちと一緒に守っていく活動ができればと思っています。小さな神社を守るのが僕の理想でしたので、社会貢献の意味も含めて、歳をとってからも続けていきたいですね。今は、新嘗祭(にいなめさい)や大晦日の大祓(おおはらい)などの行

事に参加しています。とてもきれいな景色が続く山の上にあって、その村の人たちが長年守ってきた神社です。道中には、第二次世界大戦中に避難民たちにビザを発給した杉原千畝さんの出身地もあり、記念館が建っています。

—神社に所属するとはどういうことなんですか？

日本には各都道府県に1つずつ「神社庁」というものが設置されています。「庁」とはいつでも国や地方自治体の管轄ではなく、民間の宗教団体のような組織なのですが、神主はそこに所属します。僕は行事がある時にだけ行くので、毎週ではありませんが「日曜日は神社」という割り振りを自分の中で作っています(笑)。去年は宮司さんに誘われて、神道のお葬式を3回行いました。初めての体験でしたので、緊張しましたね。

—そちらの神社で一番えらいのは宮司さんで、長瀬さんはどういう役割なのですか？

権禰宜(ごんねぎ)という役割です。会社でいうと代表取締役が宮司で、権禰宜は取締役みたいな感じですね。

今月の内容

- 経営者インタビュー
税理士法人TAG経営 長瀬充寛さん
- 経営コラム 手が届く目標か、大胆な目標か？
- 書籍解説 『現代語訳 論語と算盤』
- メルマガバックナンバー ● レイマック豊田のひとりごと

作法を勉強して神社庁に登録した神主は、どこかの神社に所属して役職に就かなくてははいけません。僕は知合いの神社さんの紹介でその岐阜の神社に所属しているのですが、もともと岐阜県出身ですし、ご縁があって呼ばれたのかなと解釈しています。

-そうなんです。大変興味深いお話ですが、その話は後でじっくりお聞きするとして、いつもこのインタビューでは経営者の小さい頃のお話から伺っています。長瀬さんは岐阜県でお生まれになったのですか？

生まれたのは祖父の家がある岐阜県加茂郡なのですが、父が商売をしていた関係で、育ったのは関市です。当時は戦後復興で車が増えていくという時期でしたので、ガソリンスタンドを営んでいました。父は5人兄弟でみんなそれぞれ商売をしていて、そのうちの3人はガソリンスタンドを手伝っていました。もうひとつ、不動産業で商業ビルを建てて、スーパーなどにテナント貸しもしていました。ビル内のお店も一部運営したり、高度成長期の昭和40年代から50年代半ばまでは景気が良かったのですが、その後落ち込んでいきました。

-なるほど。そんな環境の中、長瀬さんはどんなお子さんだったのですか？

そうですね、まあ優秀ではないのですが、真面目に育てられました。勉強は真ん中より少し上ぐらいでしょうか。飛び抜けて目立つこともなく、バランスをすごく大事にするタイプでした。今も「中庸」という言葉が好きですね
(笑)。僕はよくセミナーでバランス理論についてお話ししているのですが、その中で「5つのリッチ」を掲げています。まずは「時間リッチ」「マネーリッチ」「フレンドリッチ」「ヘルスリッチ」で、最後に「ラック(運)リッチ」です。自由な時間があってある程度のお金があり、信頼できる友達が多くて健康であること。そこに運がいいこと、というのが加わります。自分から能動的に運がいいと思うことでプラス思考が身につきますし、それによっていい展開が生まれると思っています。僕も今までに色々なことが起きましたが、全て今につながっているのだと思うことが結構ありますね。

-高校までは地元で？

高校は地元で、大学から名古屋にしました。僕が大学生の時に父親の会社が傾いて、家を売却したり、資産を清算するのを見てきた中で、数字への関心が出てきたのだと思います。親の体験ではありますが、子供ながらに見ているのでそれが今にすごく活かしていますね。だから今、商売が上手くいかなくなった人が相談に来ても、「心配しなくても解決するよ」とズバツと言えるのは、その次にいい展開が

待っていると思うからです。よく自宅を売ると全て終わらだと思っている人もいますが、「僕のところも家を売っているけれど、次のステップがきているし」と思うと、親身になってアドバイスできますね。お客さんに「もっと早く決断すればよかった」と言われると、いいアドバイスができたかなと思います。

-ふむふむ。会社を清算する親を間近で見て、経営には数字が大事だなと思ったわけですね。ご自分の就職については、どう考えていたんですか？

不動産関係の会社に内定が決まっていたのですが、やっぱり税理士になりたいと思いました。内定を蹴って、税理士事務所で働きながら勉強したいと親に伝えたら、父親には反対されましたね。でも伯父が「資格を取るのはいいぞ」と賛成してくれました。その時に、たまたま祖母の家に入りしていた占い師の上杉さんというおじいさんが僕の生年月日を見て、「一度この人に会いたい」と言っていたそうです。それを祖母から聞いて、僕も卒業したてでまだ資格もないし、不安だったので会うことにしました。占い師のおじいさんには「10年頑張ればあなたの思う通りになるから、今やることを信じて進みなさい」と言われ、その一言で突っ走ったという感じです(笑)。

-ふふふ(笑)。その占い師さん、何か見えたんですね。税理士という職業はもともと知っていたのですか？

大学1年生の時に会計学の授業があったのですが、仲のいい友人はみんな通ったのに、僕だけ単位を落としました。それが悔しくて「次は絶対に通ってやる！」という気持ちになり、外部の専門学校で簿記を勉強することにしました。そこで、簿記を勉強した先には会計学があり、その先に税理士という資格があることを知りました。卒業後は、結局、税理士事務所に入りました。そこで働きながら資格を取ろうと思ったのですが、事務所の先輩たちが全然税理士試験に受かっていない現実を目の当たりにしました。なので、働きながら試験を受け続けるより、いっそのこと大学院に行ったほうが資格の免除があるし、もっと色々なことが勉



強できるから一石二鳥だなどと思い始めました。家族に相談すると祖母が、「今の時代大学に行くのは当たり前だから、それより上の大学院に行くのは大賛成だ」ということで、100%応援団になってくれました。祖母はお茶とお花の先生なのですが、関市は田舎なので、当時はみなさん岐阜市の文化センターに習いに行っていたんですね。そんな中、田舎から電車を乗り継いで、名古屋の文化センターに通って勉強していたような人なんです。

-つまり、岐阜ローカルではなくて、もっと都会に出て学んだほうが成長できる、と。

そうそう（笑）。税理士事務所の先生に大学院へ行きたいと相談したら「わかった」と言ってくれました。ただし、「大学院の試験に受からなかったらまたここに来なさい。」という選択肢を与えてもらったので、とても恵まれていましたね。で、大学院に受かったのが26歳、27歳ぐらいだったと思います。大学院時代に知り合った仲間とは今も交流が深く、その時に知り合った税理士さんが中小企業診断士（以下、診断士）の資格も取ったことを教えてくれました。大学院の2年生の時に、その方に税理士とのダブルライセンスを勧められて、大学院に通いながら診断士の勉強を始めました。僕は2つの大学院に通ったので、合計で4年間になりますが、結局在学中に診断士の資格は取れませんでしたね。豊田さんも苦労されたと言いましたが、僕もなかなか取れなくて結構苦労しているんですよ。それで、大学院を卒業してから30歳ぐらいの時に診断士の資格を取りました。

-税理士の資格を取得した後はどうしたんですか？

以前とは別の事務所に就職しました。入社した年に診断士の一次試験に合格し、それから2年後の独立した年に、診断士の二次試験に受かりました。一次試験が受かった時は、新しい事務所で働き出していたので、これでダメだったらもう最後だというぐらいの意気込みで勉強しました。そこでようやく合格することができました。その後、勤めていた税理士事務所の先生が突然亡くなってしまい、事務所がバラバラになってしまいました。そのタイミングで独立しようと思いました。

-お客さんを持っていってもいいという話にはならなかったのですか？

なかったですね。僕は若かったのですが、まだお客さんがついていなかったのです。資格はあるので名古屋市中区の税理士会に登録したら「若い人が支部に来てくれた！」と喜んでもらえました。当時、中区の税理士会は小規模で、みなさん和気あいあいとしていたので、とてもいいスタートが切れましたね。中区の税務相談所は会員数自体が少



なくて、若い税理士も少ないので、早い段階で担当させてもらえてお客さんとの接点ができていきました。独立した当初はすでに結婚をしていましたから、ある意味で一大決心でしたが、今思うとそのまま税理士事務所で何十年も働いて独立するタイミングがわからないより、あいつた形で後ろからポンと背中を押されて始めてしまう方がいいですね。開業当初は時間だけはあるので、その時に診断士の二次試験の勉強をして合格し、ダブルライセンスでスタートが切れた、という流れです。

-独立後、クライアントは順調に増えていったのですか？

中区の税務相談員や、専門学校の講師もしていたので、そこから直接つながったお客さんが多いですね。紹介も多少はありますが、自分で接点をつなげて、気に入ってもらえてお客さんになっていくというパターンが多く、今でもそのスタイルは変わっていません。だから、お客さんの獲得で不安に思ったことは今まで一度もないですね。目標値が低いからかもしれないですけど（笑）。事務所でもその間ずっと関わってくれる人たちがいて、初代の人たち、次の人たち、今の人たちと10年ずつぐらいで変わっています。これからまた新たな10年で、組織をいい感じで作れていますし、事業継承も関わってくる10年になると思います。よく「組織は人」と言いますが、その通りだと思いますね。

- 一方で占いにも興味が出てくるわけですよね（笑）。

そうです、そうです（笑）。25、26歳で「10年経ったら思い通りになる」と占い師さんに言われて、35歳ぐらいで開業しているのでちょうど10年ですよ。やっぱりそういう一言ですごいんだなと考えていました。経営者の方も占いに行く人が多いみたいです。ある時「お好み焼き屋を作りたい」というお客さんがうちの税理士事務所に相談に来ました。その方の奥様は、「占いでは店の入り口は東南がいいと言われていたのに、大工さんが勝手に北にしてしまったから私の思う通りにいかなかった」というマイナス

な発想をされていました。つまり売り上げが悪いのは家相のせいだと言って、常にパワーが出ないのです。僕は逆に占いがパワーの源になりましたが、マイナスに引っ張られてしまう人がいるということを知りました。同時に、僕らが数字で物事を言うよりも、占い師の人たちの一言で強んだってというのは常に感じていましたね。

-そこから占いを学び始めたのですか？

そうですね。少しずつ占いに興味が出てきて、僕が過去に占ってもらった四柱推命を勉強しようと思い、文化センターの占い教室に通いました。そこで教えてくださった先生が私塾をやっていたので、さらに詳しく教えてもらうことにしました。それから20年経ち、今は数字のこともわかっている占い師という立場です(笑)。ある本に、病気を占うなら医者、結婚を占うなら恋愛に長けた人が一番だと書いてありました。変な自負ですけど、経営を占うなら僕しかないし、これが僕の役目だと思っています。占いの世界では、勝負線、縁談線、病気線などのひとつに「事業線」というのがあります。だから僕は事業線を得意とする占い師になるのが一番だと思っています。税務や経営とは見方や側面が少し違うかもしれませんが、アドバイスをする方向性や根幹は一緒ですね。

-神社への興味は占いのつながりで出てきたのですか？

うちは商売をやっていたので神棚が家にあって、祈祷師の女性が一月に一度来ていました。そして、お正月には家族揃って毎年伏見稲荷に行っていたので、神様は「エネルギーをつけてくれる」「いい方に運を持っていってくれる」肯定的な存在でした。経営者はそういったことを結構気にしますし、税理士や診断士の仕事と共通する部分もありますね。占いで方向性は見ても、最終的に運や力をつけて、さらにパワーアップするためには神様の運をもらうということですね。神主の学校に行った時に、神様を敬うことによって神様はどんどん力をつけて、その力で自分たちの運も育てることができるということを学びました。日本人のDNAの中には、昔から自然に神様の存在があるのだろうという認識です。

-話は変わりますが、税理士事務所は「ナガセ経営会計事務所」から「税理士法人TAG経営」へと法人化し屋号も変えられましたが、その理由は何だったのですか？

自分の色をちょっと薄めたいと思ったからです。僕が前面に出ていくよりも、組織化を狙って税理士法人として継続性のあるものを作りたいなと思いました。今は診断士もいてくれますし、新たに1人、税理士さんも入ってくれるので、どういう風に組織を作っていくのかを考えています。僕は、

みんながやっていないことを最初にやるのが好きで、0のものを1にするのが得意だと思っています。

-今後、長瀬先生はどうされていくつもりですか？

当面は、月曜日から金曜日は税理士と診断士ですね。でも自分の中で一番は占い師かな(笑)。将来的には、占い師、神主、コンサルの順番になっていくと思います。今、周りで占いを教えてもらいたいという人が多くて、後継のために僕流の占いの理論を教えてあげたいですね。事務所に関しては、外に出るエネルギーを考えていこうと思っています。いつもキーワードとして言っているのが、「東京」と「ベトナム」です。名古屋だけではなく、もう少し広がったエリアを求めて行くという意味合いでその2つを挙げているのですが、僕が生きている間に東京支社ができるというのかな、海外に進出する税理士事務所があっても面白いかなと思っています。今年5月にはクライアントさんと一緒に、外国人研修生の受け入れでベトナムに行く予定です。

-これは今後起業しようかなという人も読んでいるのですが、起業家や経営者に向けてメッセージをいただけますか？

起業家はこれから0を1にするのが仕事なので、羨ましいですよ。僕はいつも「ワクワクするか」というのをキーワードにしています。「仕事がなくて」とか「起業でもしようかなと思って」と相談しに来る人がいるのですが、「その仕事をやって本当にワクワクするのかな？」と聞いてしまいます。話を聞いていると、本当にワクワクしている人ってこっちにも伝わってくるんです。そういう人には「数字がちょっと甘いんじゃないの？」といったアドバイスができるのですが、ワクワクしていない人を焚き付けるのはなかなか難しいんですよ。これは経営者の方にも共通するかもしれません。今やっている自分の仕事で本当にワクワクすることがないとしたら、ワクワクすることとは何かを考えることが新規事業の展開につながることもあります。当然企業には強みと弱みがあって、強みを伸ばすことが大事なのですが、理論的に考えすぎて、面白くもないところで攻めようとしている人もいますよ。たくさん相談を受けているとその温度差がよくわかります。

-ワクワク、大事ですね。強みとニーズと、さらにワクワクですね。今日は貴重なお話を聞かせていただき、ありがとうございます！🙏

【プロフィール】

長瀬充寛 ながせみつひろ 岐阜県関市生まれ
税理士法人TAG経営 代表
愛知県名古屋市中川区尾頭橋二丁目15-9
<https://tagkeiei.tkcfnf.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。

手が届く目標か、大胆な目標か？

■手が届きそうな目標

新しい年が始まる時、私たちは目標を立てます。今年は何をやりどんなことを達成したいのか。あるいは3年後、5年後、どのような状態に自分を持っていきたいのか。目標を立てるときに重要なことが、**目的に沿った内容**になっているかということです。目的とは「なぜそれをやるのか？」という問いに答えるもので、仕事をやる理由や自分・会社の存在意義だともいえます。目的を全うするための通過地点としての道標として目標を設定する、というのが「目的」と「目標」の関係です。

目標を立てるときに迷うのが、少し頑張れば届きそうな目標を立てるのか、それとも到底すぐには達成できそうにもない大きな目標を立てるのか、という問題です。

手を伸ばせば届きそうな目標をストレッチ目標と呼びます。この目標の立て方のメリットは、「これくらいならば頑張ればできそうだ」という気持ちを持ちやすく、モチベーションを保ちやすいということです。売上目標を前年の2倍にしる、と言われたら「いきなり2倍だなんて、無理無理」となりますが、「前年比で売上を5%アップする」という目標ならば、「少し頑張ればできるかも」と前向きに捉えることができます。目標の達成を自分事としてとらえられ、達成をイメージしやすいから具体的な行動を取りやすいという利点があります。

しかし、「少し頑張れば達成できる」という気持ちが「特に努力をせずとも現状のやり方で十分達成できる」という甘えを生みやすく、変化が生まれにくいというデメリットもあります。

■大胆な目標か

一方で、到底すぐには達成できそうもない大きな目標を立てるべきだ、という主張もあります。大きな目標を前にとすると「とてもじゃないが、今までのやり方では追い付かない」という心理が働き、あらゆる可能性を検討し始めることからイノベーション(革新)が生まれやすいというメリットがあります。

世界的ベストセラーになった「ビジョナリーカンパニー」にはBHAGという目標の立て方が出てきます。BHAG(ビーハグ)とはBig Hairy Audacious Goalsの略で、「社運を賭けた大胆な目標」という意味です。BHAGは「進歩を促す強力な仕組み」として、繁栄するビジョナリーカンパニーの多くで見られるものだと言われています。

例えば、1960年代にケネディー大統領が掲げた「60年代が終わるまでに月に人間を着陸させ、安全に地球に帰還させる」という声明がありますが、これがあったからこそ、アメリカの宇宙戦略は飛躍的に伸びたのだと言われています。またGEでは「参入したすべての市場でNo1かNo2になり、小さな会社のスピードと機敏さを持つ企業に変革する」という目標がありました。これはジャック・ウェルチ以前から継承されるGEのBHAGだそうです。日本では1950年代後半、社名を東京通信工業からソニーに変更した盛田氏。その背景には当時の「メード・イン・ジャパン=安かろう悪かろう：つまり日本製は品質が悪い」というイメージを変えたいという意思があったそうです。それがソニーのBHAGだったわけです。

これらはすべて大胆な目標ですが、人の心に訴え心を動かす明確な目標でもあります。大きく大胆な目標を掲げることで自分を奮い立たせ、仲間や関係者、さらにはお客様までも巻き込みながら突き進んでいくパワーを持つのがこのBHAGのメリットだということです。

しかしメリットがあればデメリットもあります。大きすぎる目標であるがゆえに現実味がなく、はなから無理だとあきらめたり、無関心になってしまうこともあります。目標達成までの道のりが遠すぎたり、やるべきことが多すぎて途方に暮れ、行動に結び付きにくいという事態に陥ることもあります。

■行動し続けられる目標か

頑張ればできそうな「ストレッチ目標」かイノベーションを生み出す「大胆な目標か」。どちらもメリット、デメリットがあり、どちらが優れているかは一概には言えません。目標を立てる本人の性質や会社の風土によっても違う

でしょう。

仮に、30人の社員で構成されている会社はどんな目標を立てるべきでしょうか。例えば「主要顧客20社の顧客内シェアを5%ずつアップさせ、毎月1社の新規取引先を開拓する」というようなストレッチ目標を立てるか。あるいは、「5年後に東証マザーズに上場して給料を倍にしよう」というBHAGを立てるか。前者の目標は堅実だが面白くないし、後者の目標はワクワクするが「本当かよ?」というシラケた空気を生み出す危険もはらみます。

繰り返しますが、立てる本人がコミットでき、主体的に取り組める目標であることが重要です。

目標達成のために大事なことは行動し続けることができるかどうか、ですから、やる気が湧いてくるような魅力的な目標であり、かつ、そこに向かうための具体的でやれそ

うな行動にまで落とし込まれていることが求められます。

5年後に東証マザーズに上場するために、毎日1件顧客に提案し、毎日30分新しいプロジェクトや勉強に取り組む、というように、魅力的で大胆なBHAGと、それと日々の行動を結びつけるストレッチ目標を組み合わせる方法が良いかもしれません。これによって組織を活性化させつつ「やれそうだ」というモチベーションを維持することができれば理想的です。

目的が明確になっており、その道程にある目標が魅力的で、「やってみたい」と思えるものであれば、コツコツと継続するモチベーションが湧きます。コツコツの敵は「こんなことをやっても無駄だ」という内なる声です。この声を吹き飛ばすくらい強烈な目的と目標があれば、あなたはきっと、コツコツと続けられることと思います。今一度、あなたの目的と目標を確認してみてください。📌

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

『現代語訳 論語と算盤』 渋沢栄一著

■おすすめ度 ★★★★★

ポイント1

『論語』によって「商才」を養うことができる

道徳の書である孔子の『論語』と「商才」とは何の関係も無いようであるけれども、「商才」というもの、もともと道徳を根底としている。不道徳や嘘、外面ばかりで身の無い「商才」など、決して本当の商才ではない。世の中を渡っていくのは難しいが、論語には経済活動のヒントになることがたくさん書かれている。

ポイント2

信用こそすべてのもと

信用は商業道徳の要であり、国家においても世界においても直接的に大きな影響があるものである。日本の商業に携わる者すべてに、「信用こそすべてのもと」であり、わずか一つの信用も、その力はすべてに匹敵するのだ」ということを理解させ、経済界の基盤を固めていかなければならない。

ポイント3

成功と失敗は、自分の身体に残ったカス

人は、人としてなすべきことを基準として、自分の人生の道筋を決めていかなければならない。だから成功とか失敗といったものは問題外なのだ。なすべきことの達成を心がけ、自分の責任を果たして、それに満足していかなければならない。成功や失敗というのは、結局、心を込めて努力した人の身体に残るカスのようなものなのだ。

豊田の
結論

江戸から明治にかけて活躍し、「日本資本主義の父」と呼ばれた歴史的な人物。設立に携わった会社は東京電力、日本製紙、帝国ホテル、JRなど錚々たるもので、その数、実に470社。渋沢栄一のすごいところは、私欲ではなく、常に国家や社会の利益を考えて行動していたこと。その精神の根底には「論語」の考え方があった。論語はご存知の通り、孔子の言葉を弟子たちが書きとめたもので、人間はどうあるべきかなど、「道徳」について論じている。渋沢はこの論語は経済活動においても学ぶべきことが多いとし、「経済活動」を「算盤」に置き換え、このタイトルとしている。余談だが、道徳と経済活動を結び付け、日本の資本主義の基礎を築いた渋沢栄一が、実は女性にだらしく、たくさんの妾とその子供がいたと巻末で暴露されている。道徳に重きを置いて活躍した氏だが私生活での「道徳感」は薄かったのかと少し笑った。



- ★★★★★ 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



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。

人のせいになっていると成長は止まる

(2017年6月2日発行第633号)

■ 誰のせい？

うまくいかないとき、誰かのせいにしたくなる。

あの人が悪い、
上司が悪い、
会社が悪い、
お客が悪い、
社会が悪い……。

世の中には発言の8割が「不満」や「誰かの悪口」という人もいます。不満を言っている人を見ると嫌な気分になりますが、はたしては自分はどうかな？と振り返って戒めています。

誰かのせいにして、何かを達成した人はいませんからね。

■ 社員への手紙

この前ミーティングした経営者は、売上げが上がらず、不満ばかり言っている社員について困っていました。その社員さん、何かと人のせいにして、周りの人を辟易させている。周囲は「あの人のあの姿勢（性格）は直らない」とあきらめている。

しかし、その経営者は、「これは、彼の問題であると同時に、私自身の問題でもある。ここで私があきらめて投げ出してしまったら、私の成長は止まる」と言って、真正面からその社員さんと向き合っています。

この前はその社員さんに向けて手紙を書いた、と言って、僕に見せてくれました。そこには厳しくも愛のある言葉が並んでいました。

ドラマのように、この手紙を読んだ社員が涙ながらに改心するなんてことは、現実世界では起こりません。そんなことも期待していない。だけど、やれることは全てやってみるという姿勢が、その経営者には備わっているのです。

■ 振り返りが成長を助ける

一流のアスリートが一流なのは、天賦の才能に加えて、振り返りの時間を大切にしているからだと思います。一日の試合や練習を振り返り、それをノートに書きながら、次にやるべきことや、ポイントやコツを整理しているのです。

このとき、できないことを「他人や環境のせい」にしている一流選手はいないでしょう。できないのは自分に問題があるからで、それを客観的に理解して、改善しようとする。

この作業の積み重ねが、高い目標の達成につながるのです。

■ 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、何かうまくいかないとき、どういう「考え方」をしているのでしょうか？「全て自分のせいだ」と背負いすぎて、追い込みすぎるのは良くありません。メンタルがやられてしまいますからね。

しかし、「自分にもっと改善すべき点があるのではないか？」「他にやれることはないだろうか」と自問することは有効だと思います。これを放棄すると、成長は止まります。

他人ごとではなく「自分ごと」と捉え、自分を振り返り、素直に事実や他人からの意見を受け入れられるか。そこが成長できるか、その場にとどまるかの分かれ目です。

僕も日々精進。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

年賀状で「呼び覚まし」。

先日、数年前にコンサルティングしていたお客様から連絡がありました。聞くと、現在行っている事業の将来的な見通しが立たないそうで、新たなビジネスのプランを練っているのだとか。

それで、その新ビジネスのプランについて私に相談したいということで、お電話を頂いたのです。もちろんお仕事として、有料でのコンサルティングをご依頼されました。

一度ご縁が切れたお客様ともう一度お仕事で復活するということは、今までありそうでなかなか無かったこと。

にもかかわらず今回のご依頼。きっかけは、そのお客様に私が年賀状を出したことでした。

最近、年賀状の存在感がどんどん薄まり、「出さない派」がどんどん増えています。私自身も、さすがに年末の忙しさに冷静さを失い、「もう年賀状は出さない！」と密かに決めたのですが、奥さんから「え？出さないの？(偉くなったな～お前。という目で)」と言われたのを機に改心し、ギリギリで出しました。そして、福が来ました(笑)。

年賀状って、お世話になった人へのご挨拶であり、「呼び覚まし」のツールでもありますね。来年も出せますように。



【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、経営者向けのWEB活用の方法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。

