

林野宏著「誰も教えてくれなかった運とツキの法則」致知出版者 2011年3月31日刊を読む

運とツキをつかむための大原則

1. シンプルな目標が運とツキを呼ぶ

(1) 勝つビジネスマンとは、どんな人なのでしょう。勝つために、どんな努力をしているのでしょうか。プロフェッショナルの条件をドラッカー氏の教えを参考にしてみます。

自分の仕事に命を賭ける。

プロフェッショナルは、自分の技量を磨く努力を怠りません。そのために自分の時間とお金を費やすことを厭いといません。アマチュアは、その反対。時間もお金も使わず、あわよくばと期待だけを膨らませています。要は何をやるにも普通なのです。

つねに高い目標を持っている。

彼らは、目標を達成することに責任を持って努力します。どん欲に挑戦することを旨としています。普通の人、は、ほどほどのところで満足してしまいます。もっと努力すればいいのに。

必ず結果を出す。

彼らは言い訳をしません。ギリギリまで頑張り抜き、工夫を重ね、結果をもたらします。それだけの努力を普段から積み重ねているからです。実行して成果を上げることは経営そのものなのです。

感謝の気持ちを忘れない。

彼らは謙虚です。仕事は多くの人たちの協力あってこそ成り立つということを知っています。成果をみんなで分かち合うことを、知っています。

毎日努力することの価値を知っている。

どんな仕事にも「時の運」があることを知っています。運とツキがないときにも、左右されない強い信念を持っています。

(2) これを読んで、プロフェッショナルになるのは難しい、大変だと思つ方もいるかもしれませんが、では、言い換えてみましょう。ひと言でいうなら、

「目標はシンプルにする」

「目標にひたすら打ち込む」

ということだけなのです。これから何をすればよいか、簡単明瞭にわかる目標にすることで。営業だったら、「今日は十件契約を取る」。企画だったら「二時間で企画書をつくる」。今日、何をするか、すぐにわかる目標を立てればよいのです。

- (3) 具体的に考えることが大切です。「営業を頑張る」という言い方は、到達点が明確でないという理由で甘いといわざるを得ません。具体的に考えるためには、必ず数字とスケジュールによって目標達成計画を立てるべきです。

「運とツキの法則」

「目標は具体的に数字を入れてシンプルにする」

「目標にひたすら打ち込む」

2. 成長を支えるキーワードは人間力

- (1) 格闘技であるビジネスで一番になるためには、社会の流れを見る感性と同時に、つねに自分を高めようという危機感が必要です。

いまの若い人たちに足りないもの、それは危機感です。本気で何事かに取り組む力、がむしゃらさ、それが欠けているように思われます。学生時代に本気で闘った経験がないからだと思うのです。

- (2) しかしその一方で、向上心は旺盛です。この点は評価したい。成長したい、そのためにもっと努力すべきだという欲求はとても強い。私が若い頃よりも、いまの若い人たちのほうが強い。この長所をできる限り伸ばしていくべきです。

- (3) 成長を支えるキーワードになるのは「人間力」です。では人間力とは何か？いろいろな要素がありますが、まずはビジネスマンとしての基本姿勢の持ち方です。

挨拶は自分からすること。

自分の考えをはっきり持つこと。

けっして嘘はつかないこと。

約束したことは、すぐに実行すること。

時間を守ること。

仕事に情熱と思い入れを抱くこと。

自ら進んで学習し、まわりに広めていく努力を怠らない。

自信を持てるまで努力すること。

謙虚な態度であること。

人に好かれる人になること。

- (4)この十項目は、あえて取り上げることもないほど、当たり前のことです。
- (5)読者のみなさんは、「こんなこと、ちゃんとやっているさ」と、胸を張っていえますか。自分では気づいていないかもしれませんが、案外、きちんとできていない人が多いのです。
- (6)挨拶ひとつとっても、「おはようございます」「いらっしゃいませ」と口には出しますが、そのときに相手の顔をきちんと見ていない。これは挨拶ではありません。単なる儀礼です。挨拶とは、心と心を通わせること、「私はあなたときちんと接しますよ」という態度の表明なのです。でしたら、相手と顔を合わせて、敬意を表さなければいけません。
- (7)自分の考えを持つという項目を取っても、一見、自分の意見のようで、実は新聞や雑誌の受け売りという場合が多い。また、すぐに言い訳をする...など、例をあげればきりがありません。
- (8)ただ漫然と与えられた仕事をするだけなら、それは単なる「作業」です。仕事とは、与えられた事柄にプラスの価値をつけてこそ意味があるのです。
- (9)私は常々「顧客目線を大切に」といっていますが、いま、お客様が何を望んでいるのかを察知し、そのために自分が素早く動く。それが仕事の付加価値というものです。お客様も、また上司も、あなたがどんな付加価値をつけてくれるかで、あなたを評価するのです。
- (10)この姿勢を徹底すれば、数か月後、数年後には、あなたのものの見方が大きく成長し、情報量にも厚みが出てくるはずです。

[コメント]

尊敬するクレディセゾンの林野宏社長の成功の秘訣集。林野社長が委員長をつとめられた経済同友会の委員会に何年にもわたって参加させて頂いたが、参加するだけで元気になる委員会だった。大震災のこんな時だからこそ積極的に行動したい。その原動力となるような著書。是非、御一読を。

- 2011年4月10日 林 明夫記 -