

似鳥昭雄著「運は創るもの—私の履歴書」日本経済新聞出版社 2015年8月25日刊を読む

「運」は創るもの

仕事で失敗したり、思うような結果を出せなかったりすると、人は「私は運が悪い」と考えがちだ。確かに運も大きい。私自身、ここまでニトリを成長させることができたのは80%が運だと思っている。だがそれは偶然の産物ではない。「運は、それまでの人間付き合い、失敗や挫折、リスクが大きい事業への挑戦など、深く、長く、厳しい経験から醸成される」というものである。「はじめに」より

プロフェッショナル心得帳(抜粋50頁目)

1. <プロとは>

- (1) プロを動かすのは、理論ではなく、思想であり、
見果てぬロマンとビジョンである。
- (2) プロとは、障害を認めない人である。
したがって、どのような障害があっても、求める必要な結果を、必ず、達成する。
- (3) プロとは、常に現状における、自己否定を繰り返し、
自己革新を続ける人である。
したがって、3ヶ月経って、何の変化も無ければ、すでにプロではない。

2. <アマとプロのちがい>

- (4) アマは、これがあるからできないと思う。
プロは、これさえ解決すれば、できると考える。
- (5) アマは、見逃すことが多いが、
プロは、何をやっても、みな、仕事と結びつけて考える。
- (6) アマは、変化がきた時、ダメだと思う。
プロは、変化がきた時、チャンスだと捉える。

3. <プロの信条>

- (7) プロは、攻めに徹する。攻撃は、最大の防御であることを知っているからだ。
- (8) プロとは、謝意(感謝—ありがとう、謝罪—すみません)を、素直に言える人。

4. <プロの心掛け>

- (9) 仕事に必要なのは、する力ではなく、それをやりとげようとする、執念である。
- (10) プロは、もって廻った言い方はしない。
結論から、ずばり、言いにくいことでも、はっきり言う。
- (11) アマは、マイナスが来るとそれに輪を掛けて、更にマイナスにしてしまう。
マイナスをプラスに変えることのできる人を、プロと言う。

5. <プロとしての商人>

- (12) 商売の上で迷ったら、お客様という原点に戻って考えれば、すぐ解決する。
- (13) 目先の利益を追う、小手先のあの手この手では、お客様の支持は、得られない。
お客様の利益を考えること。

6. <プロの覚悟>

- (14) 変化をおそれず、チャレンジするのがプロである。
変化を誰よりも早く、先取りするのが、プロ中のプロである。
- (15) プロは、よろず簡単明瞭が好き。
アマは、いろいろ余分な手を加え、複雑怪奇にすることが好きだ。

7. <プロのする仕事>

- (16) 与えられた条件で、必要な数字を確実に出すのを、プロという。
- (17) 後始末をする必要のない仕事をする人を、プロという。

8. <プロの人生>

- (18) プロの共通条件は、旺盛なる向上心と、あきれほどの好奇心。
そして、どんなことにも拒否反応を起こさない柔軟心である。
- (19) プロは、どんな難しい仕事でも、辛いと思ってやってはいない。
難しければ難しいほど、楽しんでいる面がある。
- (20) 逆境は、最高の教育の場。困難を自ら作り出し、
それに挑戦する気力のないものには、チャンスもない。

9. <プロの側面>

- (21) プロは、普通の人から見れば、何でもないことに「おどろき」「うたがう」
幼児のような素直さ、柔軟性を持っている。
- (22) 毎朝、新聞をよく読め。そこには、プロとして必要な99%の知識と話題が、
そして、考えるヒントがいっぱいある。

10. <プロのプロ>

- (23) 20歳代で、1年でマスターできることは、30歳代では、4年～5年かかる。
40歳代になる、10年～15年かかる。
50歳代では、何年やっても、マスターできないことが多い。
プロは、若いうちに、どれだけ、全力投球したかで、あとの腕前が決まる。
- (24) どんな結果にも、必ずその原因がある。特に、失敗したとき、
プロは、徹底的にその原因を追求し、
アマは、がっかりして、何もしない。
- (25) 男子の本懐は、今の仕事が、楽しくてたまらないことである。

11. <ビジネスマンとして>

- (26) 目線を設定せよ。年間の大目標、3ヶ月の中目標、週間の小目標、
そして今日の目標をはっきり決めて、それに向かってばく進せよ。

12. <仕事>

- (27) どんなつまらないと思われる仕事でも、全力で正面から取り組み。会社の仕事は、すべて一見つまらないと思われるような仕事の上に成り立っている。
その基本的な、一見つまらない(本当はとても重要なものだが)仕事すら満足にできないものには、それ以上の仕事をさせるわけにはいかないのだ。
- (28) 「どうしたらよいのですか」と聞くのは新人社員の間だけ。
「こうしたいのですが」と言えるようになって当たり前。

13. <リーダーシップ>

- (29) リーダーは目標を明示せよ。くりかえし、くりかえし明示せよ。
全員が同じ方向に進むとき、最高のチームワークとなる。
- (30) 部下に無能者はいない。部下を使いこなせない、無能なリーダーがいるだけだ。
- (31) 発言する前に、まず、現場で事実を調べよ。
本当はどうなっているかも知らずに、意見を述べたり、命令すれば、部下はついて来ない。
- (32) 部下の短所を直しても良くなる。伸ばすべき長所を見だし、思い切り伸ばす激励とチャンスを与えれば、誰でも成長する。
- (33) 疲れていても、張り切っているかのごとく振舞え。
悲しいときでも、悲しくないかのごとく振舞え。
かのごとく振舞うことは、困難から脱出する最良の対応である。
- (34) 何も決定しないことは、誤った決定よりもなお悪い。

14. <日常の心構え>

- (35) どんなに苦しくても、明日に希望があれば耐えられる。
反対に、現在どんなに恵まれていても、明日に希望がなければ、
勇気はわいてこない。
- (36) 人間は願った以上のことは、実現しない。人生は思ったとおりになる。
ならないのは、思い方が、まだ足りないからだ。

15. <生活態度>

- (37) スケジュールを決めてから行動せよ。そして、たえずスケジュールを修正せよ。

16. <自己啓発>

- (38) 書くのは苦手、話し下手、数字は大嫌い、
おまけにグズでは、馬鹿と思われても仕方がない。

17. <創造性開発>

- (39) ビジョンは、現状を否定するための評価尺度である。
- (40) 最も難しい決定は「捨てる」ことである。断固として捨てることこそ、革新の第一歩であり、捨てないところには革新はありえない。

18. <数字に強くなる>

- (41) 数字嫌いは脳の退化を促進する。窓際族になりたかったら、数字から逃げまくることだ。
- (42) コントロールの第一歩は、まず現物を現場でひとつひとつ数え、確認することから始まる。
- (43) コストを意識しないことを趣味という。見栄っ張りは最大のムダなコストの原因。

19. <話し方、聞き方>

- (44) 話し上手になりたければ、まず聴き上手になること。よく聞くことは説得の第一歩。

20. <人間関係(上役と下役)>

- (45) 能力のある人は、他人の能力について非難しない。能力のない人に限って、上役、部下に対する不平不満が多い。
- (46) 下役から見たとき、上役は常につまらない存在に見えるものである。とくに直属の上司のアラは目につきやすい。

21. <わが人生と生涯設計>

- (47) 小成に安んじて、早く家を建てるな。係長時代に建てた家に社長は住めない。無理をすれば、借金返済で、やりたいことがやれなくなる。一生涯の目標が、自前の「うさぎ小屋」を建てることにあるとは情けないではないか。
- (48) 欠点あるを喜び、長所なきを悲しめ。欠点を直しても伸びない、長所を伸ばしてこそよくなる。
- (49) 20代は実力養成時代。成果はまだ何もない。30代は全力投球時代。成果は蓄積されるが、まだ見えない。40代は格差拡大時代。成果がようやく現れはじめる。50代は努力結実時代。成果がはっきり認められるようになる。

22. <セルフコントロール>

- (50) 「攻め」の人間は、齡はとらぬ。「守り」の人間は、どんどん老いていく。

P.309 ~ 318

<コメント>

本書は、大人気だった日本経済新聞の「私の履歴書」に大幅加筆したもので、「ニトリ」の創業者 似鳥昭雄氏の波瀾万丈の人生が書かれている。本書の巻末付録の「プロフェッショナル心得帳」は似鳥氏のビジネスの総まとめ。とても参考になるので、本書とともに大いに学びたい

— 2016年3月6日(日) 林 明夫記 —