

仕事の成功を考える（1）

開倫塾

塾長 林 明夫

1. はじめに

どのようにしたら自分の仕事がうまくいくのか。どのような形であれ「仕事」というものをもつ人は、お考えになることが多いと思う。そこで、今回は仕事の成功について考える。

2. 仕事の成功を考える

①何をもって「仕事の成功」かといえば、私は「生きる喜びをもって働きつづけられること」だと思ふ。今日1日働いて、ああ今日は本当に素晴らしい日だったと生きる喜びを感じられたら、今日の仕事は成功であると思ふ。1年間働いて、今年1年は本当に充実していたと生きる喜びを実感したら、その年の仕事は成功であったと思ふ。私は死の直前まで、体力や気力の続く限りたとえ週1時間でもいいから働き続けることが大事だと考える。死ぬ直前に、随分自分は一所懸命に働いたな、生きていてよかったな、と生きる喜びを感じられたらその人の一生は仕事において成功であったと思ふ。このように「生きる喜び」をもって働きつづけられれば、その人の仕事は「成功」といえる。

②「自らに生きる喜び」を与えつづけるためには、他人に対して仕事を通して生きる喜びを与えつづけることも大事だ。「他人」には二種類ある。一つは物やサービスを提供させて頂く「お客様」だ。物やサービスを提供させて頂くことにより、「お客様」に生きる喜びを与えつづけること。例えば、私の仕事である学習塾であれば、学習塾という仕事を通して「お客様」である塾生や保護者の皆様に生きる喜びを与えつづけることができれば、私たち自身の生きる喜びが得られる。

もう一種類の「他人」は「同じ職場で働く人々」（上司や同僚、部下。家族でお仕事をやっておられる場合は、配偶者や親や子供、親族）に、生きる喜びを与えつづけることが大事だ。

例えば、私の場合は中規模の学習塾の経営者であるので、約200名の教職員の方々に仕事を通して生きる喜びを与え続けることができなければ、私の「仕事の上で成功」つまり「生きる喜び」は得られないといえる。

③ではどうしたら、自らの仕事を通して「お客様」と「同じ職場で働く人々」に生きる喜びを与えることができるのか。これから、少しずつ考えてみたいと思ふ（読者の皆様も、是非心を静かに保ち、お考え頂きたいと思ふ）。

④最も大事なことは、健康な心と体を保ち続けることだ。病気をお持ちの方は、病気をお持ちの方なりの心と身体を健康をお考え頂きたい（身体は多少大変でも「心まで病む」ことはないからだ）。

どうしたら自分の心と体を健康に保てるか。家庭や学校、社会で教わったことをよく思いかえすこと。同時に今からでもおそくないからテレビやラジオ、新聞、雑誌、いろいろな人との会話の中からよいと思われることをよく頭の中で整理し、やれることをためらわずやってみること。20歳の方でも100歳の方でも、自分はまだまだ若いのだから、「いつまでも若々しく生きる」と決意し、よいことはどんどんやること。心と身体がそれなりに健康であれば、人に喜びを与えつづ

けることができる。

⑤何をどうしようと仕事の「段取り」をできるだけ詳細に、具体的に考え続け、書き続けること。

「神は細部に宿る」。小さなことも大切に大切に気を入れ、つまり心をこめ準備すること。

「段取り」というのは「戦略的にものごとを考える」ことを意味する。一つの「仕事」をするにおいて、この仕事で最も大事なことは何か、次に大事なことは何かと、ものごとの「優先順位」を決めるのも大事。一つ一つのことをどんなやり方でやるかという「方法」を考え、決めることも大事。どのようにすれば最も効果的かと「費用」や「労働生産性」を考えることも大事。どのように始め、どのように終了させるかという「仕事の流れ」を考え、できれば「フロー・チャート」(矢線図)に書き表すことは最も大事。

*このようにして「仕事」を始める前に、どのように仕事をするかという仕事の手順(プロセス)を考えることを「段取り」を考えるという。心のこもった仕事、人に生きる喜びを与えつづける仕事があったら、実際に取りかかる前に、「段取り」を考えるという作業をどうか念を入れてやって頂きたい。

⑥では、いつ段取りを考えるか。職場で一斉に仕事が始まれば、その日の仕事が終わるまで1分も余分な時間はないのが普通だ。みんなといっしょの仕事が終わった後か、仕事が始まる前がよい。最初は頭が回転しないため時間がかかり大変かもしれない。慣れてくれば、頭脳が活性化し、おもしろいように素早くこの段取りの作業ができるようになる。その日が来るのを楽しみに、3～5年間はどんなに時間がかかっても、自分の仕事の段取りを気のすむまで、納得がいくまで結論がみえるまでやって頂きたい。

⑦どの程度の仕事をすれば「お客様」や「同じ職場にいる人」は、自分の仕事が原因で生きる喜びを感じてくれるのだろうか。

例えば「電子レンジ」を作るのが仕事だとする。お客様のためと思い、様々な機能を付けることを考えて一つの電子レンジを作ったとする。これ1台あれば、何でもできる素晴らしい電子レンジ。これだけの機能がついて10万円とは、と何人かのお客様は喜んで買って下さった。ただ、あるところで電子レンジはどのように使われているかを調査したら、100人のうち95人がものをあたためるだけにしか、つまり「チン」だけにしか使わないことがわかった。そこで、ものをあたためる、つまり「チン」だけの機能ならいくらでできるかと考え、つくってみたら5000円でOKということになり、発売したら飛ぶように売れた(アメリカでのおはなし)。多機能だが10万円の電子レンジと、ものをあたためる、つまり「チン」だけの機能しかついていない5000円の電子レンジと、どちらがお客様の生きる喜びにつながるか。多機能を求める5%のお客様にとっては10万円の電子レンジは、本当に重宝で有難いかもしれないが95%の「チン」だけを望むお客様にとっては、10万円の電子レンジは、「チン」だけの機能の5000円の電子レンジと比べ、20倍もの余計な支出であるかもしれない。

⑧今自分でやっている仕事やこれから自分がやろうとしている仕事の内容は、多くの人にはのぞまれないが、多機能で高額なものか、世の中の90%以上の人にのぞまれる単機能の安価なものか、じっくり腰を落ちつけて考えてみる必要がある。

仕事に熱中すればするほど「お客様のため」という「名目」で「オタク化」し「趣味の世界」にまで入りこんでしまう人が多い。もし「チン」を目指すのであれば、本当にお客様がのぞむことは何か、必要とすることは何かを1から10まで、お客様の立場で考える「クセ」をつけるよ

う自分自身をトレーニングすることが大切だ。

⑨同じ仕事をしていても、上手にやる人もいれば、なかなか大変な人もいる。自分は、なかなか大変だと思ったら、素直に上手にやる人から学ばせて頂くことだ。礼を尽くしてお願いすれば、必ず勉強させてくれるはず。自分の会社がダメなら同業者だけでなく、異業種の方から素直な心で率直に学ばせて頂く態度を身につけるとよい。社内外で学ばせて頂いたことは、すぐにその通りやらないで、よく考えた挙句、できるだけ簡単な形にして2～3年かけて自分の会社や自分の仕事の中に取り入れること。ステップ・バイ・ステップで、少しずつ序々に取り入れ2～3年後に完全に自分のものにするのがベスト・プラクティス(最もすぐれた実践例)の取り入れ方、つまりベンチ・マーキングのコツだと思う。

⑩世の中には、やってよいこと悪いことがある。刑法にふれることは、国家刑罰権の発動の対象になる内容であるので、どんな場合でもやってはいけない。同じ職場の人がやっている場合には、いさめ、止めさせる必要がある。

取引先やお客様に損害を与えるようなことが身の周りで生じたら、とりあえず即座に止めること。止めさせること。満足のいかないものやサービスを提供した場合には、反省、謝罪した上、おとりかえするか、金銭でつぐなうこと、そうするよう周りにいる人を説得することも大事だ。

⑪つらいかもしれないが、「職業倫理」「職業に対する忠誠心(ロイヤリティー)」を「仕事の成功」「生きる喜び」と考えることも大事だ。

自分の職場の中で生起しつづける問題は、最終的には自らの責任である。その責任を果たすため、問題の解決にむけあらゆる面から取り組むこと。どんなに小さな企業や非営利組織でもこのような形でのコーポレートガバナンス(企業統治)は必要と思う。

3. おわりに―関係は本質に先立つか―

①「未知なるもの、不確実なものである異文化に対応する場合には、そのものが本質的に何であるかということの問題とするよりも先に、自らと相手方の間にあるさまざまなものごとの関係の在り方を見定め、互いの存在を否定しないように関係を調整し、新たな認識と対処をし続けることが重要ではないか」(「関係は本質に先立つか」上智大学文学部渡辺文夫教授執筆論文・2000年4月12日発表より引用)

②4月12日に上智大学公開学習講座研究コースの「異文化教育方法論」の最初のゼミで、渡辺先生を中心にディスカッションした結論は「もしかしたら関係は、本質に先立つかもしれない」ということであった。「あなたは〇〇だから」とはじめてから「本質」的なことで論議しないで、とりあえず自分と相手のやりとり(つまり関係)を大切にし、よりよい状況をつくり出すことが大事と思う。

お客様との人間関係、職場での人間関係を、このように異文化理解という観点から考えてみるのも面白い。

③たとえ月に2～3時間でもいいから時間をつくり、日常の仕事から少し離れ、自分の興味や関心に最も近いテーマで勉強する場を探し求めることもおすすめする。

4月13日・東京から新潟に向かう新幹線の中で記す