

## 今さら聞けない#89・・・「人」と「場」

### 1. 「男の修行」

右掲は、ネット検索で見つけた山本五十六元帥の「男の修行」の書です。

苦しいこともあるだろう  
云い度いこともあるだろう  
不満なこともあるだろう  
腹の立つこともあるだろう  
泣き度いこともあるだろう  
これらをじっとこらえてゆくのが  
男の修行である



とあります。私は「さすが、海軍元帥の言葉」と感銘していま

す。戦艦大和の堂々たる雄姿を描いていますが、乗組員はそれぞれの持ち場で働いているのです。戦艦という閉鎖社会で弁える言葉と思いますが、「戦艦」を「会社」と置き換えると「今も通じる面がある」と思います。

例えば、新卒で入社した早々に退職する「5月病」があります。新入社員教育が終わった後、5月ゴールデンウィーク休暇があり、この間に「思っていたことと違う」と言って退職するケースが多くなっているのです。弊社でも25年前ですが、新人男性が先輩と一緒にお客様担当として年末に挨拶に行ったところ、玄関先で挨拶の声が小さいとお客様に怒鳴られて帰ってきたのですが、そのまま、正月休みになり、初出の日にメールで「辞めさせて頂きます」という主旨の言葉が届いたのです。先輩に聞くとう事情が分かり、自宅まで説得に行ったのですが、家族の方々も息子さんの言い分に「我慢して、もう一度、やってみたら」と言って下さったのですが変わらなかったのです。確かに、「我慢」せずとも働くところは他に幾らでもあるので転職を否定はしませんが、一般的に転職の度に条件が悪くなると言われていきますので「癖」にならないようにと願うばかりです。

### 2. 「水」を得る

前述の方が自分にあった職業について「水」に合えば幸せになれるだろうと願うのですが、「水に合う」か「水を得る」の違いを思います。「水に合う」をAIで調べると『「水が合う」とは、ある土地の気候や風土、または職場や環境、人間関係などが自分に合っていて、快適に過ごせる状態を指す慣用句です。スピリチュアルな観点では、その場所のエネルギーと自身の波動が調和している状態とも解釈されます。』とあり、「水を得る」では『必要なものや望むものを手に入れる状況を表す際に使われます。』とあり、「波長」があうよりも「手に入れる」とより能動的な意味合いと返って来ました。

確かに、多くの方は「就職」と言っていますので「職」を探して「就」いているとケースが多く、特に新卒の場合、「職」というよりは「会社」という状況が多いのです。一般的には面接を受けて会社の概要や就業条件を聞き、試験を受けて採用されるという流れなので「職場」はその後で現実化するのです。多くの職場では歓迎会を開くなどオープンに受け入れようとしますが、配属された環境によって「水」の具合が変わって来ます。

例えば、上司にあたる人と「波長」が合うとうまく展開できますが、なかなか合わないのが恒と言えますので「ボタンの掛け違い」が始まるのです。新入社員なので「意欲」はあっても業務経験がないので、最初の頃は誰でも出来る仕事からスタートするのです。つまり、与えた「場」は雑用の範疇なのですが、この雑用を通して「人」を知るようになるのです。つまり、「尊敬」できるか否かです。「尊敬」されるには「人」を見て即座に「場」を変えることがポイントですが、これが出来ない上司が多いのです。「人を見る目」って先天的なものがありますので、感度の鈍い上司は漫然と毎日流しているだけなのです。これでは「波長」が合わないのも無理がないのです。

### 3. 「鉄は熱いうちに打て」

私は大学を卒業する時に恩師の西治先生から最後のゼミで「企業は学卒を求めるのは調べる力なので、知らないことを言われても出来ないと言わないように」と教えられました。就職したトヨタ系販売店では社長室に配属されて、直属の十河専務からいろんな事にチャレンジさせて頂きました。入社1年目にも関わらず、在阪トヨタ販売店の販促会議に出席させて頂き、他社は課長職のようなベテランが列席する中に混じって会社を代表して意見を述べることもありました。当然、他の方々には「変わった奴」と思われたと思いますし、トヨタ自動車の方にも名前を憶えて頂きました。その後、念願のコンピュータを担当したのですが、社内に先輩がいなかったが、社外には多くの先輩がいるという状況になったのです。

私は「縁・運・つき」が大切だと思っていますが、腎臓を患っていて「コンピュータをやりたい」という私と数分とも思える睨めっこの後「分かった」と採用して頂いた福井社長との出会い、それは大学へ通う道筋に会社があり、ある時、外装が変わって「おやっ」と思った「縁」から始まったのです。そして、「運」よく米国日産の西部支社長までされた経歴の十河専務の管轄する社長室に配属されたのです。おそらく、十河専務がいなければ、他の人では「変わった」人間である私を持て余されたと思います。十河専務の「器量」に受け入れられて鍛えて頂いたという「つき」があったと感謝しています。

「鉄は熱いうちに打て」と言いますが、「打つ人」の器量と「打たれる人」の度量が噛み合うことが重要です。特に「打たれる人」の度量、つまり、適応しようとする潜在的な能力が強くなければ、きついボールに負けてしまいます。一方、「人は易きに流れる」とも言います。つまり、全ての人に「鉄は熱いうちに打て」と言うのではなく、「興味」を持った時に、最後まで仕上げる努力をさせて「意欲」を高めることが大切です。山本五十六語録に「やってみせ、言ってみせ、させてみて、ほめてやらねば、人は動かじ」がありますが、これは基本であり普遍だと痛感しています。

### 4. 「場」を与える

第2項で「水に合う」と「水を得る」の相異について書きましたが、若い人も「やりたい事」に巡り合えたら能力を発揮してくれるのですが、偶然「水に合う」のか、自助努力で「水を得る」のかという大きな課題があります。例えば、和歌山の文具店では、今までと違った商材である「ブライダル・グッズ」で女性パートの方が「コーナー」づくりで才能を発揮してくれてお店の客層が変わり地域一番店になったという事例がありました。お店としては未体験の「商材」に自ら手を挙げてくれたので「水を得た」という状況になったのです。この事例から学ぶことは「コーナーづくり」を任せたいということですが、お店なので「結果」がすぐに出たという点も大きかったと言えます。

しかし、多くの場合は「結果」がすぐに出ないことが多いのです。例えば、商社の場合、新規商材を展示会に出展してメーカーと共に販売促進するケースがありますが、ブースで客に接しても「気配客」を見つけ出すことが難しいので、多くの場合、「期待倒れ」になってしまいます。名刺交換しても単なる個人的興味でブースに来た方であれば、後フォローしても次の訪問までに至らないのです。従って、展示会への出展が尻すぼみになるケースが多いのです。

つまり、「結果」をすぐに出せるような仕掛けの工夫が必要です。ABC商法と言いますが、接客する人と客観的に判断する人がペアになって、テストクロージングのチャンスを見極めて「気配」を確認することが重要です。これに変わる方法としてアンケートを書いてもらうことも重要なテストクロージング法になります。20年前に「オール電化」の推進した際に、「電化試算」というテストクロージングを使用しましたが、経済的なメリットを関西電力で試算して「オール電化」を勧めるのです。この時は、当初3カ月間で40件の「オール電化」を実現して、例えば、エコキュートの設置方法に工夫を凝らすなどの現場経験を積むことが出来たのです。この「電化試算」のようなテストクロージングを用意した「場」をつくるのがポイントになります。