

「仕事を楽しむために…Ⅱ」

以前、この「エステBプラン」vol.44にて、「仕事を楽しむために…Ⅰ」と題した記事をお届けしました。おかげ様でご好評をいただき、続編をというお声もいろいろありましたので、今回、続編としまして、「仕事を楽しむために…Ⅱ」をお届けしたいと思います。

①自分の頑張りを認める

「今日、私がどれだけ頑張ったか、誰もわかりはしない。日頃、私がどんな思いで、どれだけ頑張っているか、誰もわかりはしない。本当のところは誰もわかりはしない」

…これは、当然と言えば、当然です。人は他人のことはわかりはしないです。ある程度はわかったとしても、100%はわかりはしないです。ましてや、他人の本当の思いなど、ほぼ、わかりはしないです。当然です。他人なのですから。(それが、身近な人であってもです)

…ですから、自分の頑張りは自分自身が認めましょう。

他人が認めてくれるのを求めなくてもいいです。待たなくていいです。そんなものは、適当でいい加減なものか殆どですから。

自分だけは、今日、頑張った自分を認めましょう。日頃、頑張っている自分を認めましょう。

…それが、明日に繋がります。それが、発展した未来に繋がります。

②“思いのクセ”は、そのまま

人は同じことを何度も繰り返してしまいます。特に、“思いのクセ”は、そうであろうかと思えます。

仕事上のことでも、プライベートでも、よくクヨクヨしたり、自分を責めてみたりします。もうクヨクヨするのはやめよう、自分を責めるのはやめよう、と思っていたのに、また同じことを繰り返す自分にハッとしてしまいます。…でも、それでいいんだと思えます。人間なのですから。クヨクヨしたり、自分を責めてみたりするのは、心優しい人だからそうなんです。…それでイイんじゃないでしょうか。それが、自分だと認めてイイんじゃないでしょうか。

“思いのクセ”は、そのままでイイんじゃないでしょうか。

③肚を括る

小手先で取りあえず仕事しておけばいい、小手先だけのテクニックで取りあえず金が入ってくればいい、というような、他人に対するリスクを全然感じない者と、…自分と関わりのある人のため、お客様のために、自分のありったけのことをやる、自分の持てる物を全部出す、と肚を括っている者は…全然違います。覚悟が違います。本物が偽物か、それは、当事者同士にもちろんわかりますし、周りの人たちにもすぐわかります。

そして、肚を括り、覚悟を持って仕事をした方が楽しいし、成果が挙げられます。成果が挙げるといことは、収入も間違いなく上がります。

…これからは、肚を括り、覚悟を持って仕事に臨んでいる人の時代です。そういう時代がやって来ました。

小手先だけの偽物はもう通用しません。消えて行きます。

④人生の秘訣？

3ヶ月くらい前のことでした。仕事上のことで、ある法人のお客様から連絡がありました。難しい対応を迫られるだろう内容のことでした。いろいろ対処方法は考えましたが、結論は出ないまま、翌日、先方へお伺いすることになりました。

当日、近くにクルマを駐め、お客様のところへ歩いて向かいました。…簡単ではない対応になるだろう…と考えながら歩いていたので、傍から見ても、スゴイしかめっ面をしていたと思います。

するとその時、その通り沿いにあるリトミック教室から、3歳くらいの女の子と若いお父さんが出て来て(たぶんレッスン終わり)、その女の子が、「オジチャ〜ン」と言いながら、満面の笑顔で私の方を向いて手を振ってくれ、若いお父さんも軽く会釈をしてくれました。そこで私も反射的に、思わず笑顔になり、手を振り返りました。

するとどうでしょう。今まで、お客様にどう対応しようかと、頭の中がいっぱいだった重い気持ちがふっ飛んで、楽な気持ちになり、それまでのしかめっ面から笑顔になることができました。(自分ではわからないのですが、たぶん笑顔だったはず)

そして、“お客様との対応は、どう転んでも、まあ何とかできるだろう”、と思うことができました。

…それで、実際のお客様のところではどうだったかと言いますと、想像していたよりもずっと和やかに話は進んで、何と、新たな契約までいただくことになったのです。全く予期していなかった、嬉しい、そして良い結果でした。

この出来事は、私に、とても大切なことを思い起こさせてくれた気がします。

…難しい顔よりも笑顔、小難しい考えで頭をいっぱいにするよりオープンな心。それで、人に誠心誠意接して行けば、何とか行けるし、道は開けて行く…頭ではわかっているつもりになっていても、なかなか忘れがちになって、実践できていない大切なことを思い起こさせてくれました。

このことには、とても感謝していますし、…人生の秘訣とは…こういうものかもしれないと感じました。…人生の秘訣…と言ったら大げさかもしれませんが、少なくとも…仕事の秘訣、営業の秘訣…であることは疑いようがないと思います。

今だに、この一連のことは、私にとっては、神様の采配としか思えないですし、あのタイミングでリトミック教室から出て来てく

れたあの女の子は、神様の使いで、天使だと思えないです。本当に感謝以外の何ものでもありません。

⑤思いやりのひと言、労いのひと言

3~4年近く前に、叔父、そして私の母、等 私にとっての身近な人が、わりと続けて数ヶ月の内に亡くなりました。

このことを周りの人にしゃべった時に、返って来た言葉は大きく2つに分かれました。

身内が続けて亡くなったことを伝えると、

①「身内は続く、と昔から言うよね」と、何の言葉も挟まないで、すぐにこういった類いのことを言う人。

②「それは、いろいろ大変やったね」だとか、「それはお疲れ様でした。大丈夫です?」といった、思いやりの言葉だとか、労いの言葉を言ってから、次の言葉をしゃべる人。

この2つに大きく分かれました。

もう、結論を言いますと、①は、普段から仕事あまり出来ない人。②は、やっぱり仕事出来る人。ものの見事に分かれ、「あ〜、なるほど。こういうことなのか」と再認識することができました。

ひと言でもいいから、思いやりの言葉や労いの言葉を、関わりのある人に掛けている人は、やはり仕事出来る人です。

成果を挙げている人です。やはり、そうなのです。

そしてまた、こういう言葉を発して行った方が、自分の心も嬉しく、豊かさを感じることが出来るはずですよ。

思いやりのひと言、労いのひと言を大切にしてください。

⑥サクッと成功していい

これに関しましては、以前の記事「人生を楽しむために…Ⅳ」(エステBプラン vol.41)にも書きましたので、その部分を抜粋してみます。

(以下、抜粋)

前にも言いましたように…こうすれば必ず成功するという、云々「成功法則」というものはありません。

そんなもの、あり得ません。「成功法則」は人それぞれ、100人いれば、100通りの「成功法則」があります。

人それぞれ、違って当たり前。自分自身の成功法則は、自分が試行錯誤の上、創り上げて行くものです。

また、その過程がとても面白くもあるし、素晴らしい経験であると思えます。(エステBプラン vol.32「成功の法則…Ⅱ」参照)

最近では、“私は〇〇というような苦労をいろいろしたが、幾度も艱難辛苦を乗り越え、成功を掴みました”という類いのことをアピールしている人たちが、またそういう SNS や宣伝等をよく見かけます。何かの情報商材関係の宣伝に多いです。

何か苦労をいっぱいして、成功めいたものを掴むのは、スゴイことではあると思うのですが…

そんなにいっぱい艱難辛苦を経験しなくても、わりとサクッと成功するという事例があってもいいはずですよ。自分が途中の過程で何か経験したことが大した苦労だと感じなくても、別に普通に成功してもいいですね。むしろ、そちらの方がスゴイかもしれません。

そういう事例は多いはずですよ。

「成功」にはいろいろな道があって、いろいろなカタチがあります。

“こうじゃないといけない…”、“こうしないといけない…”などというものは、そんなものはありません。

「自分の成功法則」は、自分が試行錯誤しながら創って行くものです。それが、また楽しくもあるはずですよ。

(抜粋、以上)

何をもって「成功」とするか、という前提はあるかと思えますが、自分の事業や仕事が発展して行く過程で、経験、体験したことを、苦労と感じるかどうかは人それぞれです。当の本人は、面白い、楽しみだ、大した苦労じゃないと感じているかもしれません。

それは本当、もう人それぞれであるはずですよ。

自分自身の経験、体験を楽しみながら、サクッと成功してもいいですね。

何の問題もないですね。

昨今、感じますのは、レベルの低い打算や小手先のテクニックで小賢しい策を弄しようとしている人や事業体は、どんどん衰退して行っている。

やはり、今、伸びて行っているのは、お客様や関わりのある人のために全力を出そうとしている人や事業体だということを強く感じます。

これは、以前からもそうであったはずですが、最近、その傾向が顕著になっていると思えます。

いろいろ、転換期が来ているのではないのでしょうか！

今回は、「仕事を楽しむために…Ⅱ」と題しまして、6カ条をお届けしました。

ご参考にできれば幸いです。

皆様の益々のご発展をお祈り致します！



ZaiSapo
サイサポ
株財務サポートコンサルティング
代表取締役
片上 智英 (トモヒデ カタカミ)

TEL 050-1523-1621
E-mail zaisapo55@ybb.ne.jp
HP <http://zaisapo.jp>

プロフィール
国立大学を卒業後、出版・広告関係の企業へ就職。主に営業・マーケティングを担当。その後、出版販売の会社へ転職。拠点マネージャーとして社員採用・育成指導等、拠点運営を20年余り担当。後、株財務サポートコンサルティングを設立、現在に至る。医療関係・美容関係・飲食関係を中心にコンサルティング実績多数。また、大手通販会社と提携し、通販システム・ノウハウ提供のコンサルティングも現在展開中。