

---

## 福島正伸 講演録

： ・ ・ ・ ・ ・ 仕事を楽しむ自立型人材 ・ ・ ・ ・ ・

---

この度、福島正伸による実際の講演内容を公開させていただくことといたしました。

企業で働く方々向けに90分の講演でしたが、自立型人材の考え方を中心に6つのテーマに分けて、多くの事例とともにお話しさせていただきました。

文字での公開となりますが、楽しい雰囲気も感じ取っていただければと思います。自立型人材研修では、さらに詳しくお話しさせていただきます。少しでもご参考になれば幸いです。

---

### 「仕事を楽しむ自立型人材」

---

#### 【はじめに】

はじめまして。アントレプレナーセンター福島正伸です。本日は、このような素晴らしい機会をいただきまして、本当にありがとうございます。今回の講演が、少しでも皆様のお役に立つことができるよう精いっぱい務めさせていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

私は、アントレプレナーセンターという会社を運営していますが、簡単に自己紹介をさせていただきます。多い時では、年間約350回の講演や研修を、大手企業、全国の地域、スポーツチームなどで行っています。自分の力を発揮して輝く人を応援することが、私達の会社の理念でありポリシーです。そして、すべての人が夢と勇気と笑顔に溢れた社会を創るために、夢の発表会やイベントなども開催しています。また、書籍は約40冊、出版させていただき、おかげさまで7冊がベストセラーになりました。政府のさまざまな委員も経験させていただきました。そしてこれからも、すべての人が幸せでワクワクする世界を創っていく

ために、私はこの命を使い果たそうという思いで生きています。

今日は、「仕事を楽しむ自立型人材」ということで、6つのテーマに分けてお話をさせていただきたいと思っております。すべてこの通りにやってくださいということではなく、明日からこれをやってみよう、まずこれから始めてみたいなど、何か一つでもきっかけになれば、大変嬉しく思います。

## 【1】仕事の意味を考える

私はいつも夢を追いかけています。すべての仕事が好きで、たくさんの人との出会いに感動しながら過ごしています。本当ありがたく思っています。

しかし、学生時代は何をするのも面倒に思っていたのです。夢や目標もなく、なんとなく生きていました。働くことにまったく興味はありませんでした。それは疲れるイメージがあったからです。働く大人は大変だと思っていました。就職のタイミングでは、いろいろなことを調べましたが、どうしてもやりたい仕事や、天職が見つかりませんでした。

以前は、電話帳が各家庭に配られていて、その目次には約1000の職種が書いてありました。1社1社、すべてチェックしていきました。どれが自分の天職なのか、そして友達といつも議論をしていました。一体何のために働くのか、天職って何だろう。私は分かりませんでした。

友達は、夢や天職を見つけて就職していきましたが、私は見つかりませんでした。それが本当に苦しかったです。就職活動をして、たくさんの職業や職種を見て回りましたが、どうしても見つからず、いくつか内定はいただきましたが、どこの会社にも行く気持ちにはなれませんでした。

それでもなんとか就職する会社を決めたのですが、入社した日に会社を辞めてしまい、本当にご迷惑を掛けてしまいました。私のような人間は、1度、どん底に落ちないと駄目だと思ってしまったのです。

生きる意味を考えるために、すべてを捨てて、何のために生きていくのか、私の天職は何なのかを考えようと決めました。そのために家も出て、一人住まいを始めました。当時はとにかく、とことん苦しみ、悩み抜いて、自分の道を見つけたかったです。

とはいえ、生活のために仕方なくアルバイトをしながら生活をしていましたが、とても辛かったです。日曜日を待っている生活、そして日曜日が辛い日でした。なぜならば、明日は月曜日だからです。

このような生活がしばらく続いていました。このままでは、もうどうにもならないと思って、私は小さな事務所を自分で立ち上げて、その時思いついたビジネスを始めました。肩書だけは社長になりましたが、まったく売上はなく、アルバイトをやめることもできずに苦し

んでいました。

私の事務所の近くには、ある駐車場がありました。私はいつもこの駐車場に車を停めていました。そこには、管理人のおじさんがいました。実はそのおじさんは、私の人生を変えてくださり、天職を教えてくださいました。

駐車場に車を停めると、おじさんは、笑顔で挨拶をしてくれます。

「おはようございます！」

雨が降ると、

「福島さん、私の傘で良かったら持って行って！」

と、自分の傘を私に貸してくれます。

「でも、おじさんは帰りが濡れてしまいますよ？」

私が気遣ってそう言っても、やはり笑顔で返してくれます。

「私はどうなってもいいから」

また、私が荷物を両手いっぱいを持っていると、

「一緒に運びますよ！」

そんな風に言いながら、いつも助けてくれました。

また、駐車場が満車になると、おじさんは、満車の看板を外に出し、ロープを張って車が入れないようにするのですが、入ろうとする車1台1台に頭を下げていました。私はその姿を見て、そんなことをする必要はないと思っていました。

実は、管理人さんは3～4人いて、他のおじさんは満車になると、管理人室で囲碁やっていたり、本を読んだり、時間をつぶしている人もいたからです。私は、外で立ちながら謝っていたこのおじさんが、間違っていると思いました。その理由は、給料が一緒だからです。

ところがある日、「福島さん、お世話になりました」と、おじさんに言われました。あと1週間で辞めるというお話でした。

私は、何かお礼をしたくなりました。そこで最後の日、お礼にお菓子を届けようと駐車場に向かったところ、信じられない光景を見ました。なんと駐車場の中は、人で溢れかえっていたのです。

その光景を見た瞬間、誰か芸能人が来て、撮影をしているのではないかと思いました。誰が来ているのだろうと見に行くと、誰もいませんでした。管理人のおじさんが一人だけそこにいました。多くの人が列を作り、順番にお礼と共にプレゼントを渡していました。駐車料金をやり取りする窓口がありましたが、まったく中が見えませんでした。花束で埋め尽くされていたのです。小さなプレハブの管理人室の横には1メートル以上の高さで何列もプレゼントが積み上げられていました。まるでおとぎの国のお菓子の家のように見えました。

たくさんの人が感謝の言葉を伝えに来ていたことに本当に驚きました。このおじさんは、

一体何をしていたのだろう、どうしてこんなことが起きているのだろう。おじさんのあまりに幸せそうな姿を見て、私は駐車場の管理人の仕事がしたい、このおじさんのように幸せになりたい、と思ったのです。今は、コインパーキングが増えてこのおじさんのような仕事は減ってしまっているかもしれません。それにしても、こんなにも素晴らしい仕事があることに私は驚きました。

直接おじさんから聞いた話ではありませんが、駐車場の管理人という仕事をしていただけではなく、もう1つ、このおじさんは素晴らしい仕事をしていたことに気が付きました。

それは、出会った目の前の人を笑顔にする、という仕事でした。その時、私は、今まで天職を探していたこと自体が間違いだと気が付きました。それは、このおじさんがやるとその仕事が魅力的に見えるようになるのです。つまり、私自身がどんな気持ちで仕事に取り組むかが、天職になるかどうかを決めていることでした。

仕事に期待するのではなく、自分に期待することが大切であることを、この時から考えるようになりました。子供たちや誰かが私の姿を見たら、あの人がやっている仕事がいいと言ってもらえるようにしようと思いました。

そのためには、どんな仕事に対しても何のためにしているのかを常に考え、この仕事はこの人を笑顔にするためにしよう、この仕事はこの人たちを元気にするためにしよう、と思うようになりました。すると、不思議なことが分かりました。仕事が多くなるほど、楽しくなってきたのです。そして、たくさんの感謝をいただくことができるようになりました。こんなに素晴らしい仕事との向き合い方があることに気づいてから、私の人生は劇的に変わりました。

仕事は取り組む姿勢で変わる。そのことにまつわる事例は、さまざまな地域や世界にたくさんあります。

石切職人さんのお話があります。石切場の仕事をしている人たちがいます。ある日、そこを通りかかったある紳士が、こう尋ねたそうです。

「君達、いったいここで何をしているんだい？」

すると、汗をかいて疲れた顔のおじさんがイライラしながら言いました。

「そんなもん決まってるだろう。生活のために仕方なくこの仕事をしているんだ」

また、少し離れた所で、元気よく楽しそうに石を切っているおじさんがいました。紳士はそのおじさんにも聞きました。

「君は何のために仕事をしているんだい？」

すると、そのおじさんは言いました。

「実は今度、隣町に立派な教会が立つんですよ。その教会ができると、町中の人たちを幸せにできます。その大切な土台になる石を切る仕事を仰せつかったのです。こんなに素晴らしい仕事はないですよ」

そう言って、楽しそうに石を切っていました。

つまり、石を切るという行為は同じです。しかし、何のために石を切っているかが違うのです。生活のため、収入のために、石を切ることは大事なことです。そして、それをさらに素晴らしいものにするために、自分が楽しく、誇りを持って取り組むことができれば、きっと仕事は辛いものではなく、楽しいものになります。そして、そのような人たちが作るものは、必ず人を幸せにしていくものになると思います。

私も全国でさまざまな方にお会いする中で、仕事を楽しみ、活躍されている方々にお会いすることができました。

例えば、ある市の職員の方がこう言いました。

「私たちの市では、印鑑証明や住民票を発行するという仕事はありません」

それが真実なら、地元の人はとても困ると思います。すぐに私は聞きました。

「でも、印鑑証明を取りに来る方がいたらどうするのですか」

すると、その方はこう言いました。

「そういう時、私達はこう考えます。この人は、いったい何のために印鑑証明を取りに来たのだろうか？ そうだ！ きっとこの人は車を買うに違いない。では何のために車を買うのか。 そうだ！ この人はきっと家族と一緒にドライブに行き、ピクニックをするためだ。そして、ピクニックが終わって、帰りの車の中で、家族4人が幸せな会話で互いに感謝合っている。子供は、『お父さん、今日1日遊んでくれてありがとう、楽しかったよね、お母さん、今日お弁当美味しかったよ、ありがとう！』。こうして、家族4人が笑顔になっているー！」

そう思いながら、印鑑証明を発行されるそうです。

私は驚きながらも突っ込んで聞きました。

「結局は、印鑑証明を出しているのではないですか」

すると、次のような答えが返ってきました。

「私たちは、市民を笑顔にする仕事をしているのです！」

全く動じる様子もなく、笑顔で楽しそうに話す姿に私は感動しました。

最初のお話は、『仕事の意味を考える』ということですが、仕事に対して、何のためにこの仕事をしているかを忘れないということです。

なぜならば、私達は忘れてしまうからです。仕事に対して、単なる『作業』という意識になってしまうのです。『作業』というのは、何時までにこれを終わらせるということが目的になります。

一方、この仕事は何のために取り組んでいるのかを考えると、この仕事を通して、その地域やそのお客様、目の前にいる人の幸せを考えながら、自分も周囲も笑顔にすることができます。

仕事とは、人を幸せにすることです。そう思えば、こんなに素晴らしく、楽しい事はな

いと私は思います。皆さまのお仕事は、既に素晴らしい仕事です。そういった意味では、目の前で直接幸せにできるだけではなく、目の前のお客様ではない場合には、バックグラウンドやオフィスからお客様を幸せにしている方々もたくさんいると思います。いずれにしても、必ず最後は誰かの役に立っているのが仕事です。それは人を幸せにしているのです。

そして、人を幸せにするほど、相手からも感謝され、自分自身も幸せになることができます。つまり、人を幸せにする努力をすることは、自分自身も幸せにすることなのです。

この仕事を何のためにするのか、ということは何度も伝え、仕事の意味を忘れないようにすることが大切です。

私の会社では、朝出社したスタッフが玄関で叫びます。

「世界を変えにきました〜！」

それを聞いた私も応えます。

「君が来るのを待っていたよ。一緒に世界を元気にしよう！」

また、あるスタッフは自分の机の後ろに紙を貼りました。そこには、次のようなことが書いてありました。

『世界を変える本番中』

この意識が本当にすごいと思いました。

私自身が、スタッフから学ぶことばかりなので、いつも学ぶ気持ちを忘れないように心掛けています。

## 【2】何事も前向きに考える

2つ目のお話は、「何事も前向きに考える」ということです。つまりピンチはチャンスです。

いくつもの行政の委員をさせていただきましたが、なんと提案書が今まですべて通っています。私は、完璧な企画書や提案書を書けるわけではありません。ところが、私が提案すると、すべての人が分かってくれるのです。

どうしてそのようなことができるのかということについてお話します。もちろん初めから簡単にうまくいくわけではありません。最初に、こういうことをやりたいと思ってお話をすると、たいてい次のように言われます。

「福島君、この企画書は、こういうことが書かれていない、こういう準備もしていない、そもそもこういうことも分かっていない・・・。」

つまり、アドバイスをしてくださるのです。

「なるほど！それが足りなかったんですね。ありがとうございます。それをやってみます」

このように考えると、ありがたい人しかいないと思えるようになってきます。これは、勘違いかもしれませんが、自分がまだまだ未熟だと思っていると、すべてがアドバイスに聞こ

えて感謝したいことが増えてくるのです。

ここで大事なことは、前向きに受け止めるということです。この出来事に感謝するためには、どうしたら良いか、そのポイントは、自分が成長し、自分が変わることです。自分が学び、自分が努力をして、自分が成長すれば良いということです。

そして、言われた通りに企画書を書き直して、また持っていきます。

「福島君、まだまだ君はこういうことが駄目だよ。まだこういうことが足りないよ」

このように、さらにアドバイスをしてくださいます。

こうして何度も繰り返していくと、提案書のレベルとともに、自分自身のレベルも上がっていくようになります。分かってくれない人が、自分を成長させてくださるのです。

言い換えると、ピンチはチャンスです。物事を前向きに考えると、より良いことが起こせる機会になります。

また、ある人の前向きな姿に私が感動させられたことがあります。

ある寒い冬の時期に、デパートに靴を買いに行きました。茶色にするか、黒色にするかを悩みながら、最後は黒の靴を選んで自宅に戻りました。すると、箱の中には、黒色と茶色の靴が、1足ずつ入っていたのです。私が最後まで悩みながら、どちらにしようかとずっと手に持っていたために、店員さんが箱に入れる時に別々な色の靴を入れてしまったのだと思います。

私はすぐにデパートに電話をしました。

「別々の色の靴が入っていました」

その店員さんは驚いて、次のように言ってくださいました。

「誠に申し訳ございませんでした。すぐにお持ちします」

「え、いや、外は寒いですし、ちょっと遠いので、わざわざ持ってこなくても大丈夫です。また時間がある時に伺います」

「そういう訳にはいきません。今すぐ持ちます」

寒い日でしたので、また今度、機会を見つけて私の方からデパートに行こうと思ったのですが、どうしても今すぐ持っていきたいとおっしゃっていました。

そうして、電車で最寄り駅まで来てくださることになり、駅改札で待ち合わせしました。

あまりに寒い日だったので、私はコートを着て凍えながら待っていました。すると店員さんは、改札口まで走ってきました。そして謝りながら、靴を渡してくれました。こうして無事に靴の交換は終わりました。

しかし、その時私が驚いたのは、その店員さんの服装がデパートの制服のままだったのです。凍えるほど寒い日なのにコートも着ていませんでした。

それに気づいて私は聞きました。

「コートも着なくて、寒くないですか？」

すると、急に笑顔になったと同時に、信じられない答えが返ってきたのです。

「あ、まったく気がつきませんでした！」

気が付かない訳はない、と思いましたが。

その後、私は感謝の気持ちと御礼をお伝えするために、その靴を履いてお店に伺いました。

つまり失敗が、感動に変えられるというお話です。

仕事をしていれば、誰でも問題や失敗やトラブルやクレームはあるものです。もちろんない方がいいのですが。その時に、一番大事な対応のポイントは、相手の方のために最善を『尽くす』ことです。この『尽くす』とは、相手のために迷わないでできることをやる、どんな些細なことでもいいです、できることをやることです。

そうすると、相手に自分の気持ちが伝わっていきます。大事なことは、何をするかではなく、その気持ちが伝わるかどうかです。ですので、これをやったら正解だという正解はありません。

人間であれば、誰でもミスやトラブルや失敗をします。どんなに努力をしたとしても、うまくいかないことがあります。でもその時に、どんな思いでやるかが、大切だと思っています。起きた問題が何かではなく、その起きた問題をどう受け止めて、どう次に活かしていくかが問題、ということです。

スポーツ選手の方々の応援もしていますが、スポーツの世界でも同じようなお話がたくさんあります。以前、ヤワラちゃん（谷亮子選手）という柔道で大活躍した選手がいます。オリンピックで金メダルを目指していた彼女は、ある時、指を骨折してしまいました。

周り人たちものマスコミも、日本中が心配しました。その時に、次のオリンピックには間に合いますか？という質問に次のように答えました。

「今、片手で練習をしています。おかげで技が広がっています。ますます金メダルを取れる確率が高くなりました」

彼女の困難に対する向き合い方、そして考え方に驚きました。

また、『負けるほど強くなる』という考え方をすることもできます。なぜならば、うまくいかないと思っている人たちは、根本から今のやり方を変えることができるからです。

オリンピックで金メダルのチームを育てたコーチのお話です。

「金メダルを取ることができた理由は、予選で優勝候補のチームと戦って完敗したからです。それでも、なんとか決勝に進むことができましたが、その時はもう、選手はみな自分たちの勝利を疑っていませんでした。なぜなら、予選で負けたからこそ、決勝では必ず勝つことができる、と誰もが思ったのです。負けるということは、成長しかないからです。選手はみな、大きく成長して優勝できるチームになることができたのです」

試合に負けた時に、どのように考えるかは自由です。『相手は強いぞ、これじゃ、次も負



けるんじゃないか』と、考えることもできます。反対に、『負けたことで、相手のチームの強みや弱みがあった。自分たちがどうすれば良いかが見えてきた。だから、きっと次は勝てるぞ!』と、考えることもできます。

どちらが正しいかではありません。どちらの考え方を選択するかが問題なのです。結果が変わる確率の差は1%かもしれません。それでも、1%でも勝つ確率が高い考え方を選択するのはです。その積み重ねが、勝敗を分けるようになるからです。二度あることは三度ある、という考え方もあります。でも、三度目の正直、という考え方もあります。どちらが強くなるか、どちらがうまくいく確率が高くなるか、このうまくいく確率が高い方を選んでいくということです。

企業の再建に関するお話をする時にお伝えしていることがあります。それは、うまくいっている時の方が何かを変えることは難しい、ということです。なぜかと言うと、うまくいっている時は、うまくいっているやり方を繰り返したくなるからです。

一方、うまくいっていない人たちは、今までと同じやり方をやるとうまくいかないから、今までにない新しいやり方を考えようとする意識に切り替えることができるのです。

つまり、何が起きたかが問題ではありません。その問題をどう受け止めて、どう次に活かしたかが問題です。

問題が起きた時に、この出来事に対して、感謝するにはどうしたら良いかと考えます。この出来事で、さらにお客様を笑顔にするためにできることを考えます。この出来事を絶対に次に活かそうと思えば、ここから知恵とアイデアを生み出すことができます。私は、知恵とアイデアは無限にある、どんな状況でも100万通りある、というお話をしています。

チャンスかピンチかというのは、人間の意思によって決まるものです。問題が起きた時、『これはチャンスだ!』『必ずチャンスにしてみせる!』と考えることが意思です。

チャンスかピンチかという客観的な基準はありません。私たちが決めて、後から理由を考えれば良いのです。この出来事を絶対無駄にしない、自分の失敗や、うまくいかなかったことを、地域や社会に貢献し、お客様を幸せにするために、辛かったことも苦しかったも、絶対に無駄ではないと、こう考えることが大切なことだと思います。

無意識でいると、私たちは何事もマイナスに受け止めてしまう傾向がありますが、意識をすればいつでもプラスに受け止めることができます。

### 【3】自分の出番にする

3つ目のお話は、『自分の出番にする』ということです。これは、自分自身に期待をすることです。

ある日私は、講演会場に行くためにタクシーに乗りました。とても素晴らしい運転手さん

でした。サービスも良くて、安全運転で、カーブの時は止まってしまうくらい、ゆっくり曲がってくれます。

「随分、気を遣っていますね」と、聞いてみました。

すると、ちょっと不思議な答えが返ってきました。

「いえ、まだまだです。運転手の仕事というのは、後ろの席に片足で立っている人がいると思って、その人に気付かないように目的地にお連れするのが、運転手の仕事です。車が動いていることが分かるようでは、まだまだ二流ですよ」

車が動いていることが気づかれないように運転するというのは、なんと面白い運転手さんだと思いました。

さらに、私との会話のメモを取ったり、自分のポリシーを車内に飾ったり、額を飾って絵が並んでいたり、さまざまな工夫を凝らしていました。

私はいろいろ聞いてみたくになりました。

「これは、すべて会社の指示でやっているのですか？マニュアルのようなものは、何かあるのですか？」

すると、とても意外な話が返ってきました。

「もちろんあります。それよりも私は、お客様を幸せにしてこの会社を世界一にするためにやっています」

なんと運転手さんは自分の決意を語り始めたのです。

会社がどうかではなく、どんな会社になりたいかを考えて、自分で考えて工夫をしているということでした。そのために、自分が今、何ができるかを考えて、まず自分がやってみるのだそうです。そして、今日はこうしたらお客さんが喜んでくれた、笑顔になった、ありがとうと言われたことを、他のドライバー全員に共有して、一緒に世界一の会社にする、という夢を語ってくれたのです。

つまり、自分に期待していたのです。こうしてほしい、ああしてほしいと考えるほど、他人や環境は思い通りにならないため、不満と不安になって自分に返ってきます。つまり、人に期待しても、人が自分の思い通りになることはありませんから不満になります。環境に期待しても、やはり思い通りにならずに不安になってしまいます。

そうではなく、自分自身に期待します。つまり、自分に期待するということは、自分の出番をつくるということです。

不満にするか、出番にするかというのは、自分が決めています。私たちが、出番にしようと思うと、すべてが出番になるのです。

あるスーパーマーケットでは、お客様からのクレームやトラブルをすべて、天の声として集めています。

『天の声を聞かせてください』と、入口の横に箱が置いてあります。箱の横にはメモ用紙の

ような紙があり、『天の声』というカードです。このカードに書き込まれた内容は、お客様からのご要望が書かれています。しかし中には、改善点を含めたクレームも入っていたり、中には嫌がらせのようなものも入っていたりします。

ところが、このスーパーではそれらを信用と感動に変えてしまうのです。それは、社員全員が自分の出番がそこにあると思っているからです。

このスーパーでは、『先月の天の声』というタイトルで先月いただいたすべてのカードがお店の入り口に貼り出されています。お客様からの声が、すべて飾られているのです。そして、1枚1枚のカードの下には、社員一人一人からの心からの丁寧なメッセージが書き添えられています。

たとえば『車を売ってくれ』という天の声がありました。もちろん、スーパーマーケットですから、車は売っていません。しかし、このカードの下にたくさんの社員からのメッセージが書かれています。

ある社員のメッセージは、理念をお伝えするとともに謝っていました。『私たちの会社の理念として、健康に良い生鮮食品を通して、お客様を幸せにしたいと考えています。誠に申し訳ございません』。

別のスタッフが、同じ質問に対して、次のように答えていました。『希望の車種をお知らせください。希望の車種が、お分かりでしたら、私が販売店からパンフレットを取ってきて、ご自宅までお届けに参ります。明日にでもお届けいたしますので、よろしければ、すぐにでもご連絡先を教えてください』

その下には、また別の社員のメッセージがありました。『車の値引き交渉は、私に任せてください。これまでずっと交渉の仕事をしてきました。私は心を込めて、相手の気持ちを大切に交渉いたします。是非その際はお任せください』

そしてさらに、次のメッセージには、こう書いてありました。『私の趣味は、ドライブです。ドライブに行く時は、個人的におすすめの場所をお知らせいたします。ですから、ぜひご連絡をお待ちしています。誰も知らない素晴らしい場所を、こっそりとお伝えします』

このようにどんなカードに対しても社員全員が自分の出番に変えているため、これらを読んだ他のお客様もみな感動してしまいます。

トラブルや問題は、前向きに受け止めることができれば、信用を得るばかりでなく感動を与えることもできるようになります。

#### 【4】あきらめない

次に、4つ目のお話です。それは『あきらめない』ということです。

以前私は、人との出会いを通して、世界一の技術者の方にお会いしたことがあります。20代の当時、私は何をやってもうまくいなくて悩んでいました。世界一の技術を持った方にお会いした際、何をやってもうまくいかない、ということをお伝えすると、びっくりするような答えが返ってきました。

「その方が楽しいだろう？」

「はっ!？」

意味が全く分かりません。

「なぜ、うまくいかないことが楽しいのですか？」

と私は質問しました。すると、

「うまくいかないからノウハウを作れるんだよ」

と、嬉しそうに答えてくださいました。それでも私は、再度質問しました。

「でも、ノウハウを作っても、ずっとうまくいかなかったら無駄になりませんか？」

「ずっとうまくいかなかったら、これで他人はみんなあきらめるぞ! って、ますますやる気になるよ」

「はっ!？」

さらに嬉しそうに話して下さったのです。

「技術というのはね、他人があきらめることで人の役に立つもの、社会に貢献するものだよ。だから、他人が簡単にできるものは、そもそも技術ではないということだね」

私は恐る恐るしつこく聞いてみました。

「それでも、ずっとずっとうまくいかない状態が続いてしまった場合には、どうすれば良いのでしょうか」

「そこまでうまくいかなければ、世界一になれるぞ~！」

と、興奮しながら叫んでいました。

失敗が続くことが世界一になる条件だ、と教えてくださったのです。それまで私は、失敗はできれば避けたい、失敗しないようにしたい、そう思っていました。

そして、世界一になる考え方を教えてくださいました。

「うまくいかないことが続くと、人はたいていあきらめてしまう。でもね、うまくいかないってというのは、そこから学ぼう、ノウハウ作ろうと思ったら、視点が変わり、気持ちも変わり、行動も変わり、ノウハウの宝庫にもなるよ。つまり、他人ができない技術になっていくきっかけがうまくいかないことにあるんだよ。だから私は最初にあきらめない決めて、すべての失敗を糧にしているよ。そして世界一難しいことにチャレンジするんだ。世界一あきらめない決めておけば、世界一になることは初めから決まっていることになるからね」

そして最後に次のようなメッセージをいただきました。

「福島君、始める前に結果を決めなさい」

世界一の真髄を分かりやすく教えてくださったのです。

また、ある大企業で活躍している方との出会いも印象的でした。

失敗について質問をしました。すると、次のような話をしてくださいました。

「福島君、営業に行って断られたことはありますか？」

「いつも断られることばかりです」

「そうですか。それなら、君が営業に行った会社の全社員の名刺を見せてください」

「え？」

そう言われても、さすがに全社員に会ったわけではありません。

「営業というのは、窓口で断られたら終わりです」

私はそう思っていました。すると、ショッキングな答えが返ってきました。

「それは、あなたがあきらめたということですね」

「あ、はあ・・・そうです」

「福島君は、分かってくれない人がいると思っていませんか？」

「もちろん、分かってくれない人もいますよ！そういう人には、何度言っても無駄ですよ」

私は当然のことだと思って答えました。すると、全く正反対の言葉が返ってきました。

「いないよ」

さらに続けて質問されました。

「じゃあ、福島君、1000回以上話した人はいますか？」

「1000回・・・ですか？いや、せいぜい、3回くらいまでです。相手が悪いのですから、それ以上は無駄だと思います」

私は相手に問題があると思っていました。

「福島君、きっといつも人のせいにしていませんか」

「ど、どうして分かるのですか？！」

「不満も愚痴も言っていますよね」

「な、なんで分かるのですか？！」

その方は、諭すように優しく教えてくれました。

「それはね、あなたがあきらめたからですよ。あきらめない人はね、逆のことをします。次はどのように考えよう、この後どのように行動しよう。つまり、自分を少しずつ変えているということです。もっと、成長しよう、もっといいものを作ろう、もっとお客様を幸せにしよう。やり方も、考え方も、過去の概念も変え続けているんですよ」

「なるほど・・・」

「福島君の場合は、自分であきらめるところを決めて、それを失敗と呼んでいるだけです。あきらめなければ、人間には成功しかないんだよ」

「成功しかない？」

「そう。夢や目標を成し遂げたいと思ったら、失敗やうまくいかないことの連続ですよ。でも、そこから学び、成長しようと思えば、こんなにありがたいことはないよね。そして、

最後はどうなると思う？」

「成功します・・・」

「そうだよ。あきらめない人が、夢や目標を実現するだけです。人生には、成功と失敗はありません。人生にあるのはね、成功と成長です」

私は、うまくいかないことが成功の理由になることを、人との出会いを通して体験しました。うまくいかないことは、チャンスに繋がっていたのです。

話は変わりますが、オリンピックのあらゆる競技で新しいやり方が次々に見つかり続けています。

100m走も、初めて10秒を切った選手は、ジム・ハインズ選手で記録は9秒95でした。ところが今は、世界記録はウサイン・ボルト選手が持つ9秒58です。とんでもない記録ですが、このまた記録はいつか塗り替えられていきます。新しい練習方法、新しい筋力アップの方法、新しい食事療法など、次々に見つけ出していく人が現れて、どんなにすごい世界記録であったとしても破られていきます。

仕事も同じように、改善できない仕事はありません。改善をあきらめることがあるだけです。解決できない問題もあります。それは、どんな時でも手法は常に100万通りあるからです。

このように考えると、物事はすべて、自分の出番としてあきらめない限り、成長をし続けていくことができ、そして成果にも繋がっているということになります。

一方で、なぜあきらめることがあるのでしょうか？それは、楽をしたくなるからです。

問題が起きた時や失敗が続いてしまった時に、どうしても先が見えない、ゴールも見えないという状態になります。そうなる、もうこれ以上は限界だと自分で決めて、それ以上の努力をやめてしまうのです。やめることは、安楽を選択することに他なりません

あきらめないとは、定義があります。それは、結果が分からない、ゴールが見えない中でも努力を続けている状態です。あきらめないでいるだけで、成功する確率はどんどん高くなっていくだけなのです。

ここでまだ、1つ事例を紹介させていただきます。コンピュータが導入され始めた頃の話です。

現在のコンピュータは、とても小さくなっていますが、昔はコンピュータールームという設備を企業内に設置していました。その導入のために何年もの時間をかかりました。

ある金融機関が、初めてコンピュータを導入するために準備をしていました。そして、いよいよ本格導入となる前日の夜、突然コンピュータが原因不明の停止をしてしまったのです。

技術者たちは呼ばれて、徹夜の修理作業となりました。しかし、翌朝になっても直る気配

もなく、金融機関の担当役員は怒って切れてしまいました。

「これは大問題だ！大変な損害だ！責任を取ってもらう」

と、コンピュータ会社の技術者に言いました。

「コンピュータは機械なんだから、いつかどこかで壊れるに決まっている。そもそも私は、機械なんかに大切なお金の管理を任せることはできないと思っていたんだ。一切信用していなかった。だけど導入が決まり、私は責任者になってしまい、いつも不安だった。やはり、機械なんかに大事なお金は任せられない。手作業の方が安心だ」

そう言うと、なんと技術者はみな追い返されてしまったのです。

社内がてんやわんやになっている一方で、何度帰れ！と言っても、帰らない若い技術者がいました。

担当役員が、たまたまコンピュータルームの側を通った時に、中から声がしました。気になって、コンピュータルームを覗くと、若い技術者はコンピュータを一人で抱えて涙を流しながら叫んでいました。

「動いてくれ～！」

コンピュータは、叫んだところで直るはずはありません。

『この技術者は、頭がおかしくなったのかもしれない。叫んで、機会が直るわけがない』

そう、担当役員は思いました。

夜中になり担当役員は何とか目途を付けて帰ろうとした際、ふと思い出しました。

『まさか、あいつ残っていたりしないだろうな』

念のためと思い、コンピュータルームを見に行くと、何の声も聞こえませんでした。

『・・・やっぱり帰ったか』

ところがコンピュータルームの奥まで見渡すと、そこに倒れている人がいました。その若い技術者が倒れながら、コンピュータを手でさすっていたのです。その口からは、枯れはてて消え入りそうな声で

『動いてくれ・・・』

と、語りかけているようでした。

その後、コンピュータ会社の社長と担当役員が会うことになりました。その際、担当役員はこう言いました。

「もちろん、全責任を取ってもらう。しかし、このプロジェクトは絶対にあきらめない。必ず成功させたい。これからも協力してほしい」

この話に、コンピュータ会社の社長は驚いたそうです。取返しのつかない大問題を起こしたにもかかわらず、どうして協力依頼をされるのかを尋ねました。

すると、担当役員は話しました。

「私は、あなたの会社の社員に仕事の仕方を教えられた。コンピュータが動かない、何をし

でも動かない、ありとあらゆる手を尽くして、やることがなくなった。そして、最後は泣き叫ぶことしかできなくなった。だったらそれをする。そんなことをしたところで動くはずがない。でも、できることがそれしかなければやり続ける。私は、ひたむきなその姿に感動した。そして、気づいたんだよ。私があきらめようとしていたことに。しかし、あなたの会社の若い技術者は、あきらめなかった。仕事に対する取り組み姿勢が私とは全く違う。あなたたちの会社は必ず成長し、コンピュータで世の中を変えようと思う。私は、自分が中途半端な人間だと思い知らされた。あなたの会社の社員と、一緒に仕事ができることが私の誇りだ」

そして、見事にプロジェクトが成功したそうです。

もちろん、泣き叫ぶことが正解ではありません。うまくいかなくても、あきらめないことはできます。あきらめるか、あきらめないか、それははじめに決めておくものです。

私も含めて人は、ここまで頑張ったらあきらめよう、これ以上は頑張っても無駄になるだろうと、どこかで決めています。それが、自分ができる限界になります。潜在能力が無限にあっても、使わない限界を決めているということです。それは無意識にあらかじめ決めてあります。

私の場合、仕事やプロジェクトをする前に、最初に決めていることが2つあります。1つ目は、どんなに苦勞しても一生涯あきらめないこと、2つ目は、たとえずっと一人ぼっちで、誰も分かってくれなくてもやり続けること。何事も、その覚悟をしてから仕事をスタートしよう。

すると、不思議なことが起こります。人が集まってきてくださるのです。周りの人はみな見ているのです。私があきらめるかどうかを。つまり、人はあきらめない人と仕事がしたいということです。

私は、スーパーマンではありません。でも、あきらめないことはできます。

## 【5】人を信じる

それでは、5つ目のお話ですが、これはとても難しいことかもしれません。『人を信じる』ということです。いわば、一生付き合う覚悟、勇気のことです。

ある会社で、これからリーダーになる人たちが受ける研修があります。その研修というのは3日間あります。ところが、卒業できる人と卒業できない人がいます。卒業できると役職がついて、部下が配属されてチームリーダーになることができるわけです。

最初に、インストラクターが全員に伝えます。

「みなさん、この3日間の研修が終わると、みなさんには部下が配属されます。卒業できるかどうか、まだ分かりませんので、誰が部下として配属されるかは決まっていません。どんな部下が配属されたとしても、一生涯、その部下を愛し続けることができる方は手を挙げてください」



この言葉に、受講者は驚きます。相手が分からないのに、『愛し続ける』とはどういうことなのか戸惑ってしまいます。半分ぐらいの人が、手を挙げるのをためらっていますが、その一方で率先して手を挙げている人たちもいます。

その瞬間、インストラクターが続けて言います。

「はい、手を挙げてない人たちは、この会場から退室してください。あなたたちには部下を配属することはできません。なぜならば、配属しても部下との関係がうまくいかないからです。それでは今すぐ出て行ってください」

これで、追い出された人たちは、この年の研修は終わりになります。そして、残って手を挙げた人たちは、実は去年追い出された人たちなのです。もう迷いが無いそうです。

つまりこの研修は、思い通りになる人間など世の中に一人もいない、ということを理解して覚悟をするための研修です。どんな部下であっても信じる勇気を持ち、仲間として受け入れる勇気があるかどうかを確認しています。

人との信頼関係を創るうえで大切なことは、自分が先に人を信じること、言い方を変えると、一生涯付き合うつもりで一緒に仕事をする意識を持つことです。その勇気があれば、人間関係がうまくいくようになります。人は、自分を信じ切ってくれる人に出会うことでやる気になることができるのです。

このことは、お客様との関係においてもすべて一緒です。まずは自分がお客様を信じることが大切です。お客様がどうかではありません。

以前、聞いた次のようなお話があります。

あるお店にいつもやってきて無理難題を言うお客様がいたそうです。どんなに一生懸命、誠実に対応してもまったくおさまる気配がありません。

店長は、このお客様が来ると胃が痛くなるほどのプレッシャーを感じていましたが、それでも一生懸命にお客様の対応をしていました。でも、そのお客様の顔を見るだけでも嫌な気持ちになる自分もいたそうです。

ある時、そのお客様が、「話があるから店の裏に来い！」と言ってきました。店長は、叱責されるかもしれないと思いながらも覚悟して外に出たそうです。

そのまま店の裏に行った時に、このお客様が名刺を渡してくれました。

「私は、こういう者だ。よくやった。社長に伝えておきなさい。困った時は、いつでも俺が、お金でも何でも工面してやるから。私は株主だ。企業理念にあるように本気でお客様のことを考える会社かどうかを知りたかった。私はあなたのファンになったよ。あなたのいるこの会社は必ず成長する」

たとえ困ったお客様がいたとしても、少し視点を変えてみれば、そのようなお客様ほど信頼することが大切なんだと気づくと思います。

『どんなお客様も本当は私たちを応援しようと思っている。こちらが本気かどうかを試さ

れているだけだ』

そう思ったら、信じる勇気が湧いてくると思います。試されているんだ、と思うだけでいいです。それだけで、お客様を信じようという気持ちが湧き続けると思います。

こちらからお客様を信じない限り、お客様はこちらを信じてくださいません。お客様がどうかではなく、自分が信じる勇気を持って接することができるかどうかだと思います。

私は、仕事をしていて、自分のポリシーにしていることがあります。講演会で初めてお会いする方をお会いする前に大好きなるということです。

『ずっと会いたかった〜!』

と、最初に決めてからお会いするようにしています。つまり、お客様を大好きになって、お客様を信じてから、大好きなお客様の前に立ってお話をさせていただいています。ですから、今日の皆様も大好きです!

私自身も、人を信じることについて次のような体験をしたことがあります。

それは行政主催のセミナーでの出来事です。新しい事業を始めたいという起業家向けのセミナーで、1年間の講座でした。一般の参加費用は無料でした。地域活性化のために開催されていたセミナーです。毎年約300名の方が参加してくださっていました。

毎年開催されていましたが、ある年のこと、最前列でいつも寝ているおじさんがいました。はじめ私は、『ずっと寝ていて、困ったおじさんだな〜』と思いました。私が話をする前から寝ていて、話が終わると起きて帰るのです。このおじさんは、一体何が目的で来ているのだろうと、毎回思っていました。

セミナーの最終回では、300名の中から5名だけ選出し、夢の発表を開催していました。事前に、夢がまだ不明確な方々を5名選ばせていただき、夢や具体的な実現方法について300名と一緒に考えることにしたのです。そうすることで、誰でも夢を描き、具体化する過程やノウハウを学ぶことができるからです。そこで、このおじさんを真っ先に選抜しました。何をしに来ているのか分からない、でも来ているからには何か理由があるのだと思っていたのです。

全員の前で、自分が目指している夢があればお話してくださいとお願いしました。すると、おじさんは言いました。

「特にないです」

夢を見つけることを宿題に出しても、このおじさんは何の準備もしてきません。疲れた顔をしてきて、面倒くさそうに机に座り、そしてすぐに寝て、セミナーが終わると帰ってしまうのです。それでも、毎回来るのは、何のためなのか分かりません。私は困った人だなど、ずっと思っていました。

そしてとうとう、夢の発表会の前日になってしまいました。当時は携帯電話も無い時代でしたので、留守番電話にメッセージを残しました。

「今晚、発表準備をしませんか。弊社のスタッフも一緒に徹夜で作りますから事務所に来てください。資料もパソコンもあります。何も持ってこなくても大丈夫ですから」

そして、私とスタッフは会社で待っていましたが、深夜になっても来る気配はありません。朝5時まで待ちましたが、そのまま全員寝てしまいました。

朝7時頃、スタッフに慌ただしく起こされました。

「社長、起きてください！エレベーターホールに、人がうずくまっています！」

一体何だろうと見に行くと、あのおじさんがうずくまって泣いていたのです。

「何があったんですか！」

と聞いてみると、おじさんは目を真っ赤にしてこう言いました。

「・・・まさか、あんたたちが待っているとは思わなかった」

「どういうことですか？」

と尋ねると、おじさんは初めて人を信じる気になったこと、今まで人からこんなに信じてもらえたことがなかったことなどを、すべて語ってくれました。

実は、おじさんは会社を潰してしまっていたのです。そして家族も借金を返すために専業主婦だった奥さんも働き、娘さんも学校を辞めて働いていました。そしておじさん自身も昼も夜も働き続けていました。親戚や身近な仲間、友達も含めてお世話になった人たちから、お金を借りていたため、どうしても返済したい、という思いで必死だったのです。しかし、昼も夜も働き続けても、このままでは一生掛かっても返済できないとわかっていました。

家に帰ると、娘さんと奥さんからは、人生が終わったのはお父さんのせいで、これで一生が終わりだと毎日罵倒され、ずっと黙って耐えていました。

何とかしなくては、という思いでいた時、無料セミナーを行政がやっているということで、再起をかけて参加したものの、もう体が言うことを聞かなくなっていました。セミナーでは、椅子に座った瞬間に意識が遠いてしまい、悔しくて仕方がなかったということでした。帰り道では、一人で泣いていたというのです。

私は、大変なショックを受けました。寝ているおじさんは、駄目な人だと勝手に思い込んでいたのです。どんなに辛い体験をして、どんな思いを持って参加して下さっていたのか、その理由を聞いて自分が恥ずかしくなりました。

限られた時間の中で、一緒に発表の準備をしましたが間に合いませんでした。

そして、発表会が始まりました。当初の順番を変更し、おじさんの順番は、最後に変えさせてもらいました。控え室の中でスタッフも協力し、ずっと資料を作り続けていました。

発表会の合間の休憩時に、私も控室で応援をしていました。すると突然、おじさんの奥さ

んと娘さんが控室に入ってきたのです。

奥さんと娘さんから、いつも罵倒されているというお話は聞いていましたので、何かあってはいけないと思い、その場を見守っていました。すると、娘さんがカバンの中から、紙の束を取り出しました。よく見ると、ノートをハサミで切った紙の束が、輪ゴムで止められていました。それを手に持ちながら娘さんは言いました。

「お父さん、今日、人の前で夢を語るんでしょ。でも、名刺もないよね。昨日の夜、お母さんと一緒に300人分の名刺を、心を込めて書いたからこれで名刺交換してみたら」

狭い部屋で三人一緒に住んでいることもあって、発表会の資料を偶然見てしまったそうです。そして、手書きで書いた名刺をそっと渡してくれました。その場で、おじさんは泣き崩れてしまいました。この場に居合わせた私も涙が止まりませんでした。

その後のおじさんの発表は、準備が間に合わず、すべての思いを形にすることはできませんでした。それでも最後に、おじさんは紙の束を取り出して掲げてこれまでの経緯を包み隠さず自己開示しながら、自分の覚悟を伝えました。

「みなさん、これを見てください。妻と娘が、昨日徹夜で書いてくれた手書きの名刺です。必ず妻と娘を幸せにして、迷惑をかけた人たちからも必ず感謝される人間になります！」

そのとたん、会場全体は大きな拍手で包まれ、いつまでもその拍手は鳴りやみませんでした。こうして発表会は終了しました。

私は、自分に対する悔しさが込み上げて涙を流しました。その理由は、このおじさんのことを、私はその寝ている姿を見ただけで最初から駄目な人だと決めつけていたからです。こんなにも必死に生きているのに。

この経験がきっかけとなり、私は人を信じることを仕事にしよう、と決めました。なぜならば、その人の言葉や行動を見て評価しても、私は間違ふことがあるからです。人はみな一生懸命生きていて、やっと出会えた大切な人なのです。発言や行動に惑わされるのではなく、その理由を、ただ私が知らないだけなのです。どんな思いを心の中で持っているのかを知らずに、表面的な話を聞いたところで、その人の人生をすべて理解することはできません。

つまり、この人は一生懸命生きていて、やっと出会えた人だと思うと、イライラすることがなくなります。それどころか、ありがたい人になり、感謝をしたくなります。

私は、すべての人に感謝しようと、この時から思うようになりました。

そして、一生懸命生きている方々を応援することや、その方々に何ができるのかを真剣に考えることは、自分の仕事を通しての夢になりました。もちろん、100パーセントできているわけではありません。それでも、何があっても必ず夢は叶うこと、辛い思いをしてきたからこそ、これからもっと幸せになれる、これからさらに輝くことができる、どんな人にも無限の可能性がある、私はそれを信じることにしたのです。

その人の言動がどうかではなく、その人の未来、その人の中に在る思い、その人が生きてきた過程、すべてが客観的に評価できないことであり、大切なことでしかありません。とても難しいことかもしれませんが、信じることは勇気だと思います。

## 【6】相互支援

6つ目は、『相互支援』という考え方についてお話をさせていただきます。それは、自分がやったことが自分に返ってくるというたった一つの人間関係の法則です。

私は、これまでさまざまな地域でセミナーや講演の機会をいただきました。特に、岩手県と島根県に多く通わせていただきました。東北地方と山陰地方で新しい事業を起こす応援に行きたいと思っていたからです。そして、その時に取り組んだことが大きな成果に繋がりました。100社以上の起業の応援をすることができたのです。

そのノウハウをご紹介します。

受講されている方々に一つだけ参加条件を付けます。それは、自分の夢の実現を考えるだけでなく、他人の夢を応援するために参加する、という条件です。毎回、他の参加者のために何ができるかを考えて、紙に書いて渡します。

そのための書き方にもルールがあります。

『私は〇〇さんのために、〇〇ができます』

このように具体的な内容を入れて書きます。

『私は、〇〇さんのために人を紹介することができます』

『私は△△の専門家です。△△に関することならいつでも相談に乗ることができます』

『〇〇さんが困っていることに対して、明日までに30個のアイデアを考えて送ることができます』

自分が相手のためにできることを書いて伝えるのです。その結果、仮に参加者が100名の場合は、他の99名が自分を応援してくださるようになります。

こうして経営資源の共有化ができることで、この場に参加している全員の成功確率が飛躍的に高くなります。このことはチームや組織を創る時の重要なポイントだと考えています。

何事も一人だけでやるのが最も難しいと思います。それは、一人でできることはあまりにも少なく、その人の知識や能力、経営資源が足りないことがあるからです。ところが、人が集まった時に、全員がお互いに助け合うことで、一人ではできないことができるようになります。そこにいる全員が力を合わせることで、同時に全員が成功することが最も簡単なことなのです。

さらに、私たちは信頼関係がある人たちと一緒にいる時、そして自分が常に応援されている時、モチベーションは落ちることはありません。つまり、自分に対しても相手に対しても、

人間関係において、やる気になる環境も準備も整うということです。

この相互支援という考え方を通して、人が集まることによって不可能も可能になるということをお伝えしてきました。

ある不動産仲介の会社では、社員が次々に顧客満足度全国ランキングで1位になっています。全国に何千店舗もあるお店の中で、なぜこの会社の中から、社員が次々に日本一の満足度を得ているのでしょうか。

実際にお話を伺ってみると、なるほど！と納得してしまいました。

例えば、お客様はアパートやマンションの賃貸物件を探しに来店します。ちなみにこのお店の成約率はなんと95パーセントだそうです。一般的に、成約率は50パーセントくらいなら良い方と言われています。ところが、この会社では、驚異の95パーセントのお客様が契約しているのです。

ここでは来店されたお客様が入ってきた瞬間に、スタッフは全員が立ち上がり、「いらっしゃいませ！」と挨拶をします。そして、この後が凄いのです。

お客様の対応に当たっている社員だけでなく、その後方で他の全社員が、お客様が窓口でどのような会話をしているか、集中して聞いています。来客のスペースには仕切りや壁もなく、全員で聞いているのです。

担当社員が、入居条件や場所、価格帯なども含めて相談している間に、集中して聞いていたスタッフが条件に合う物件の資料を見つけてはプリントアウトして持ってきます。

「はい、こちらです！」

と言いながら、横から渡してくれます。

つまり、担当者だけが対応するのではなく、後方にいる全スタッフが協力してサポートしているのです。

お客様の希望や要望など、一言でもお話をされると、他のスタッフがさらに情報を検索し、物件資料を共有したり、その物件について詳しいスタッフが一緒に説明も添えたりしてくれます。

つまり、全員が協力しながら、目の前の一人のお客様と向き合っているのです。誰が専任という発想ではありません。直接対面していなかったとしても、すべてのお客様が自分のお客様という考え方です。こうして、誰が担当者であったとしても顧客満足度は高くなり、社員が交代で日本一になっているのです。

社員が助け合うことで会社を大好きになってほしい、との思いで取り組んでいった結果が、このようなお客様対応となったそうです。お客様が感動し、感謝されることで働いているスタッフも幸せを感じながら働いています。全員が日本一になる仕組みとして、相互支援の考え方を取り入れています。

一人でできることは、限界があります。しかし、自分が相手のために行動し、相手も自分

のために応援してくれるようになる」と限界がなくなります。人に会うのは相手のため、飲み会は他の人をやる気にさせるために行く、職場は他の社員のために尽くす場所、という風に考えます。そして何よりも大切なポイントは、自分が率先して行動することです。

また、企業の新規事業をお手伝いすることがあります。その研修では『1年間続けてください』とお伝えしていることがあります。

それは、他の社員への思いやりです。

自分よりも先に出社している社員一人一人に、自分から挨拶をします。

「おはようございます！今日も一緒に働いてくれて、ありがとうございます！」

廊下ですれ違う社員の方々には立ち止まって、笑顔で挨拶します。

「こんにちは！今日も一緒に世界を笑顔にしましょう」

仕事が終わって帰る際でも、残っている社員がいたら声を掛けます。

「何かお手伝いできることはありますか？10分間ぐらいならお手伝いできます！」

このように、自分から声掛けをして、感謝の言葉をお伝えしてください。さらに、飲み会に行く時は相手が元気になるために何ができるのだろうと考えます。人に会うのは、相手のためという思いを持つことがとても大切です。それは、1日5分間でも良いのです。

これを続けていくと1年後、その人がやろうとしている新規事業を全員が応援したいと思っている状態になります。

これを巻き込み力と言います。巻き込み力とは、自分に無いものを集めて最大の成果を上げることです。他の人の応援をするからこそ、自分も相手から応援されるという関係ができるのです。

全員が最高のパフォーマンスを発揮できる最強のチーム、最高の職場、それは他の人を成功させる場所でもあります。

最高のチームと職場について、このようなお話もあります。

以前、毎日のように徹夜が続く仕事があり、その部署の上司と部下だけが最後に2人だけ残っていました。

睡眠不足のまま、今日もこの部署の電気がついていました。しばらくして、上司がデスクの上でうつ伏せになって寝てしまいました。部下はその姿を見て、事務所の外に出て温かい缶コーヒーを2本購入して戻ってきました。

ところが、デスクにはもう上司の姿がありませんでした。

せっかく飲み物を買ってきたけど、疲れ果てて先に帰られたのか、と思った時、背後に人の気配がしたそうです。そして振り向いたそこには、上司が笑顔で佇んでいました。その手に、温かい缶コーヒーを2本持って。

信頼できる仲間と相互支援の関係を築くと、仕事はとても楽しくなります。仕事が楽しく

なればなるほど、良い仕事もできるようになります。

仕事は、お客様を幸せにするために考えると、次々とやり方が見付き、うまくいくようになります。そして、お客様が幸せになるほど、その結果として売上も一緒に伸びていきます。さらに、それ以上に嬉しい感謝の言葉が自分に返ってきます。

仕事で感謝される喜びを分かち合うようになると楽しくてやめられなくなります。なぜならば、ありがたいことではいっぱいになるからです。ありがたいことが増えるほど、自分が幸せになります。感謝されながら生きること以上に幸せなことはないと思います。

私自身、仕事をしていく中で、感謝が大事だと分かっているにもかかわらず忘れることがあります。私の場合、社員スタッフと会話をする時、そしてメールのやり取りをする時、一緒に働いてくださっていることに、どれだけ感謝しているのだろうかと考えたら全く足りません。そこで、すべての会話に感謝の言葉を入れることを決めました。

例えば、メールの最初に必ず『ありがとう』と、感謝の言葉を伝えます。

『メールを読んでくれてありがとう』

『一緒に仕事をしてくれてありがとう』

『最も大切な命の時間を使っていることに対してありがとう』

感謝は敵を作らない、という言葉がありますが、感謝は人間関係を良くするだけです。感謝は、どれだけ言葉に出しても減ることもなく、なくなることもありません。お金もかかりません。人間関係が良くなり、自分も幸せになるのが感謝の特徴です。

## 【最後に】

最後に、個人的なお話となりますが、約10年前に病気になり、余命宣告をされました。喉にガンが見つかり、すでに転移していると告げられました。その際、担当医から言われました。

「仕事も会社も辞めてください、生きるか死ぬかの手術が必要で、社会復帰はあきらめて、生きることを考えてください」

それで、手術はお断りしました。

私はその日から、日記を書き始めました。絶対にがんを治して、この体験を出版しようと思ったからです。そして、37か所目の病院で奇跡的な出会いがあり、最先端の陽子線治療という治療法で治すことができ、社会復帰もできました。

この時の自分の体験をまとめた内容を出版すると、多くの方からご連絡やご相談が来ます。私は、医者ではありませんが、それでも伝えられるメッセージがあります。

それは、次のようなメッセージです。

『私はあきらめずにガンを治しました。私は必ず治ると信じています』



どんな状況に置かれたとしても、可能性は常にあることをお伝えてしています。

自分が体験して分かったことがあります。それは極めて困難な状況を乗り越えた時、その辛い体験が他の人の役に立つことあるということです。

その理由は、苦しいことや辛いことが、すべての人に起きているからです。ですから、辛いことを乗り越えた体験を伝えるだけで、たくさんの人たちに生きる力を与えることもできます。

私は、自分の辛い体験は絶対に無駄にしないように、誰かを幸せにするために伝えていきたいと思っています。そのためにも、どんなに辛いことがあったとしても、あきらめない生き方をしようと思っています。

仕事を楽しむ自立型人材とは、仕事を通して自分が幸せになることです。

仕事とは、社会に貢献し、お客様を幸せにすることであり、信頼する仲間とともに助け合い、成長しながら過ごすことです。感謝するほど感謝されて、ありがたいことでいっぱい的人生を送ることができるようになります。仕事を通して、たくさん笑顔が生まれます。これからも目の前のお客様、そして社員スタッフの身近な仲間を大切にしてください。

一方的な長いお話でしたが、1つでも何かお役に立てたとすれば大変嬉しく思います。