

大阪市西区にある経営コンサルティング事務所、長尾経営事務所が毎月発行するニュースレター。われわれの「人となり」を知って頂きたいというおもいで、2013年5月よりスタートしました。最近の活動報告や事例紹介、オスズの書籍など、経営に関するお役立ち情報を中心にお伝えします。

★今月の TOPICS ★

coming soon

喜びを感じるポイント

代表 長尾 康行


4月5月はとにかく忙しく、正直ほとんど記憶がありません!...というのは大げさですが4月度から新年度が始まる事、5月末までは決算があること、ゴールデンウィークがあったため平日にアポイントが多くなったためかなりバタバタと過ごしていました。6月は少し落ち着けそうです。

さて、今回は仕事を通じてどこに喜びを感じるかを考えたいと思います。これは人それぞれ違っても言えますし、自分自身のことでも置かれている立場や年齢などによって変わって来るとも言えます。私は31歳で独立しましたが、当初は契約をとることや利益を出すことで喜びを感じていました。それが何よりも仕事のモチベーションの源泉でした。しかし、それから7年が経過した今、契約件数や売上や利益だけではそこまで喜びを見出すことはできなくなっています。こう見えて7年の間で私も変わったんです。

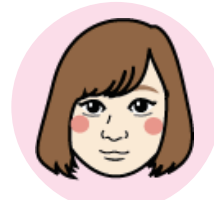
現在、私が素直に喜びを感じる事ができるのポイントは2つありますのでご紹介したいと思います。1つ目は自分自身が努力している姿を自分で確認できた時です。私も一人の弱い人間ですので常時20を超えるプロジェクトや案件をこなしながら、自社の経営に関する業務を365日間ずっとハイテンションではできません。時々息切れを起こすこともありますし、どうしても身体が動かない時もあります。しかし、ここぞという時は会社に泊まり込んでお客様の戦略や計画を練り、それが評価されると深い喜びを感じます。毎日、居酒屋で懇親会や情報交換会と称した飲み会をしているよりも、自分の仕事が世の中に評価された時、あるいは評価されるために努力しているその過程に喜びを感じるのです。

2つ目は社員の成長を感じる時です。自分で言うのも何ですが若いうちから、私の近くで仕事をすると必ず成長します。これは私の教育が素晴らしいから...ではなく、私の仕事が会社の表も裏も見ることで、時には人間の表も裏も見る事ができるからです。また経営には正解がないため「完全解」は存在せず、常に制約条件のもとで「最適解」を求めなければならぬからです。表と裏を見ること、常に最適と判断できることを追いかけていく経験はこの仕事ならではのものです。そういう経験を積みながら社員の成長を見守る事が私の喜びでもあります。

今月号から、レイアウトを大幅に変更しました。ご意見、ご感想お待ちしております!



長尾経営事務所のマスコットキャラクター コンさるくん



プラスアルファの習慣を!

アソシエイト 住吉 いずみ

こんにちは、アソシエイトの住吉です。6月に入りましたね。あつという間です。

さて、今月は「習慣」についてお話させていただきます。まずは言葉の意味ですが、「習慣」とは、「長い間繰り返し行われていて、そうすることが決まりのようになっていく事柄」のことを言います。日本独特の習慣ですと、お辞儀やお年玉の文化などが挙げられます。みなさまの毎日常かせない習慣は、どんなものでしょうか?


ちなみに、私は先月から休日の朝にウォーキングを始め、休日も平日と同じ時間帯に起きるようにしています。せっかくの休日なので、目覚ましをかけずに好きなだけ眠りたい...と思うのですが、規則正しく生活するために「毎朝かならず6時に起きる」ことを習慣化しようとチャレンジ中です。といっても、普段と同じなので物理的(?)にはそこまで大変なことではありません。気持ち的にはつらいですが(笑)

また、いざ外に出て歩いてみると、人通りが少なく、毎日通っている道も、なんだか違う景色のように思えます。地元の眞面の滝道を歩くと、流れる水の音や鳥の音が気持ちよく、とてもすっきりとした朝を迎えられます。やってみると、良かったと思えます。

と、これはプライベートなお話ですが、仕事においても「習慣化」は非常に大切です。といってもなかなか実践するのは難しいですね。例えば、「仕事の効率を上げたい!」と思った時に、毎朝出社したら手帳を開いてスケジュールを見直し、やるべきことをリストに書いてブラッシュアップして...と決めたとします。しかし、これはおそらく続かないでしょう。ハードルが高いですね。そこで、まず最初の「出社したら、手帳を開く」ことだけを徹底してみる。これくらいなら、問題なく出来そうですよね。

何か新しいことを始めたり、今までのやり方を変える時は、非常に負荷がかかります。挑戦しても続かなかつたり、上手いいかないことも多くあると思います。そんな時は、普段より少しだけプラスアルファやってみる、10あるうちの1だけやってみる、くらいの気持ちで取り組んで、それを「習慣」にする事から始めるのはいかがでしょうか。

— 今月の1枚 —



5月12日、お客様先へ訪問する途中に立ち寄った、和歌山県の紀ノ川サービスエリアにて撮影しました。親の帰りを待つ小さなツバメのヒナが、巣から顔を出して鳴いています。見渡すといくつもの巣があり、ヒナたちが一生懸命鳴いていました。初夏の訪れを感じるとともに、ほっこりした気持ちになりました。

coming soon

現場から学べる大切なこと

...「知識」→「センス」

パートナー 宮内 伸人

山陰の宮内です。私はこのコンサルティングのお仕事を続けていくにあたって次の二つのスキルが不可欠なのではないかと痛感しております。

ひとつは、卓越した「センス」や「発想力」。もうひとつはもちろん「知識」や「論理」。

その中でも「知識」の獲得や、「論理」の構成力の伸長に関しては誤解を怖れず申せば、訓練次第でどうにでもなるのではないかとと思うのですが、片側で「センス」や「発想力」の獲得に関して申せば、いずれも、「ひらめき」や「たまたまある種の「靈感」にゆだねられるもののような気がしてなりません。いや、でも本当にそれだけなんだろか?

いや、待てよ!? それではスポーツの世界ではどうなんだ!?

一流のスポーツ選手はみな、指導者から得た「型」を愚直なまでに徹底的に自らの身体に刻み付けた上で、過酷な勝負の世界に立ち向かっていきます。ここにヒントがありそうです。

コンサルティングの現場で、お客さまと共に戦うためには、確実な「論理」と「知識」がベースになります。そしてそれらがフレームワークとなり、それをベースにお客さまとの間で入念な意見交換やコンセンサスの醸成につなげていくことが可能です。このコンセンサスの醸成およびその力が、我々に求められる「センス」であり「発想力」ではないだろうか? とはたと気づきました。

となると、やはりインプットが必要ですね。私どもの事務所の住吉は年間百冊の読書を自らに課しております。せめて私は月に一冊は。。。。と思っておりますが、なかなか><。

というわけで、次月は先月宣言しておりました、アージリスの「組織の罫」の書評に挑戦します!