

英語のことわざに「ダチョウは危機から頭を隠す」という言葉があります。

・・・

危機を回避する性質を持ったダチョウ男は「問題の先送り」が大の得意。

だから長違間の会議を繰り返しつつ、常に「問題の先送り」をはかります。決められないのではありません。本当は決めたくないのです。

女性OLの皆さん、若い部下の皆さん、ダチョウ上司の言う「経営の抜本的な改革を！」というメッセージを真に受けてはいけません。これが一〇〇%ウソとは言わないまでも、彼らの言葉には次のような本心が隠されています。

「経営の抜本的な改革を！（ただし、オレが辞めたあとにな）」

講演会のあと、ひとりの働く女性から「転職したいのですが」と相談を受けました。

彼女曰く「資格も取りスキルも身につけ、頑張って仕事を続けてきたけれど、会社はそれをちっとも評価してくれず冷遇されている。私は転職を考えたほうがいいでしょうか」といった内容でした。

その中身にはいちいち納得するし同情もします。ただ、どうしても私が気になったのは彼女の不満げな表情と暗い雰囲気。

「私はこんなに頑張っているし、実力もあるのにどうして……」と納得できない不満、怒り、諦めが表情に滲み出ています。そんな彼女からは、明るさとか楽しさがまるで感じられません。話を聞いているうちにこちらまで疲れ、気分が暗くなってきました。

・・・

どんな仕事でも「この人と一緒に仕事をしたい」という明るさがないと、仕事は長続きしません。

「マグロ女」

彼女たちは主として20代から40代、海を泳ぐマグロよろしく「止まると死ぬ」とばかりバリバリ仕事をしており、仕事後の付き合いにも積極的、仕事でもプライベートでもキラキラと輝いています。

近年、職場でも優秀なマグロ女たちはたくさんの仕事に囲まれ、いよいよ仕事漬けになっているようです（ちなみにこれをツケマグロといいます）。

でも「仕事だけの人生はいやだ」とばかり、積極的に飲み会にも行くし、買い物にも行くし、習い事も頑張る。スケジュール帳が埋まることに生き甲斐を感じる彼女たち。

それだけやれば洋服代、化粧品代、美容院代、外食代などお金が掛かります。だからマグロ女は基本的に貧乏です。

人は「予測不能なできごと」に強いストレスを感じます。

その「予測不能なできごと」が二重二重に起こりうるのが、「新婚で行く海外旅行」とい

う場です。

通常、新婚旅行では二人とも行ったことのない場所が選ばれます。新鮮な二人で初めての新鮮な場所。

ストレスの観点からいえば、これほど危険な選択はありません。右も左もわからない、しかも言葉が通じない場所。

行きたいところに行けない、食べたいものが食べられない、やりたいことが自由にできない。いつもと違う環境の中でこれでは予測不能なできごとが起こって当然です。

「お金がない貧乏でも平気で幸せな自分をつくる」ということです。

人間やっぱり貧乏はつらいですし、人に隠したいもの。その貧乏のつらさを正面から受け止めて「貯金ゼロ」にワザと進むのがポジティブ貧乏＝ポジ貧のポイントです。

どれだけ頑張っても予算を組んでも達成できない——それがもともと「計画の誤り」にあることに気付かず、無茶な計画をつくって現場を苦しめる事態が日本中で発生しています。

「なぜ予算が達成できないんだ！」と業を煮やした経営者たちは、犯人捜しを始めます。

これが最近の「部門別の採算管理」強化の傾向です。

近年の大企業では、事業や部門ごとに細かく数字を割り振るかたちで予算を組み、それが達成できたかどうかを細かくチェックし始めました。

たとえば出版社。

若い人から年配の人まで、ニュースや情報をインターネットやスマホで見る時代、どこの出版社でも本や雑誌が売れないため、経営難に陥っています。

本や雑誌の売り上げ低迷で、かつては「全体として儲かっていればいいさ」と鷹揚に構えていた出版社が慌てはじめました。最近ほどの出版社でも「雑誌、コミック、書籍、新書」それぞれの部門の数字を明確にして、それぞれに対して「儲けを出せ」と管理を強めています。業績が悪くなった会社の経営者は、どんぶり勘定をやめて「部門別・製品別」に細かく数字をチェックします。

しかも1年単位で見ていた売り上げを、半期ごと、さらには1カ月ごとで短期的に見るようになり、また会社の業績が悪くなればなるほど、1年→半年→1カ月と数字をチェックするタイミングが短くなってきます。

このように儲からない大企業では「部門別の細かい数字」を「短期的なタイミング」で管理するようになるのです。

するとすべてのマネージャーは余裕がなくなり、「自分の担当部署の目先の数字」を上げることしか考えません。書籍でも「目先売れる」ありきたりで安直な内容が増え、雑誌はA KB48 と、嵐ばかりが目立つありさま。

目先の数字を迫った「つまらない本・雑誌」が増えると、結局、大切な読者を失うことになってしまいます。目先を追うことで長期的に大切な顧客を失ってしまう本末転倒な状況で

す。こうした「目先を追って自分のクビを絞める行為」は出版社だけではなく、すべての業界に広がりつつあります。

また会社の中で争いごとやもめ事が起こると、経営者はほとんどの場合、数字で結果を出しているほうの肩をもちます。

「文句は数字を出してから言え！」——これが大企業の合言葉。

いわれたマネージャーは怒りに燃えて「自分の担当部門の数字を短期的に」上げようとします。そのためには**他部門を犠牲にすることも厭いません**。大切な情報でも他部門に隠すし、足を引っ張ることさえしかねない。こうしてエネルギーが内側にばかり向いてしまうと、外側のライバルと戦う態勢がつかれなくなります。

改めて「ヒト・モノ・カネ」というフレーズには、**商売において増やすべき順番、優先すべき順番、守るべき順番が示されているように**思います。

まず一番最初に「ヒト」。これがあってはじめて良い「モノ」がつかれる。そうすれば結果として「カネ」が儲かる——これはいつの時代にも変わることのない商売の王道です。

この順番を間違えると商売はダメになる。

ゼロ成長時代とは、会社の経営、ビジネスマンの給料、子どもの勉強、すべてにおいて「**努力や頑張りが報われない**」ことが多い社会です。

すでに日本中で「こんなに頑張ってるのにどうして……」という溜め息が聞こえます。

そんなとき、うまくいかないのは「**何か足りないせいだ**」と反省し、苦境を「足し算」で乗り切ろうとするのが日本人の特性。

子どもたちは、さらに高い「学歴」を目指して一生懸命に勉強しています。

ビジネスマンは、さらに高い「給料」を目指してスキルアップに努めています。

しかし残念ながら、もはやその努力は報われることが少なくなってきました。

子どもがよい学校に入っても、安定した就職や収入は保証されていません。

ビジネスマンが、**どれだけビジネススキルを積み上げても、給料は上がりません**。

私が独立したその昔、先輩からこういわれました。

「**金がなくて苦しいときほど、『仕事ください』という顔をするな**」

貧乏になっても、貧乏くさくさになってはいけないという教え。この言葉は独立以来、今に至るまでずっと心に残っています。

苦しかったとき、何度自分に言い聞かせたかしれません。この言葉に従って私は貧乏で金がないときほど、やせ我慢して「儲かっているような顔」をしてきました。

「いつかぜったい、『この日しか空いてないんですよ』と言える自分になってやる」

そう自分に言い聞かせて、売れない時代を過ごした私たち。

カメラマンであれ会計士であれ、自営業の人間にはわかるんです。「**貧乏くさく**」**な**って  
しまうと**仕事**がなくな**って**食**え**なくな**って**しま**う**こと**が**。

「**貧乏くさく**」人間がどうして周りを安心させることができようか——これを自覚することは自営業だけでなく、商売に係わるすべての人の基本姿勢です。

## 年賀状

それと比べ「今年もよろしく」「お元気ですか？」というメッセージからは、なんともいえない「**手抜き感**」が伝わってきます。しかも、全員にこう書いているだろうと想像させることで「**自分**は**大切な友人**ではないんだな」と相手に感じさせます。

「ワザと貧乏」は、「**金持ち=幸せ、貧乏=不幸**」を否定できる**価値観**を持っていないとうまくいきません。

きっちり毎月の給料が振り込まれるサラリーマンの家庭では、奥さんが財布を握って家計をやりくりできます。そんな奥さんが旦那さんに渡す小遣いですが、とある調査によれば1カ月「4万円以下」が多いのだとか。

正直、自営業の私からすると「信じられない」金額です。べつに私は金持ちではありませんし、とくに金遣いの荒い人間でもありません。ただ月**4万円の小遣い**というのは、**自営業の私からするとほとんど奇跡**としか思えないのです。

日本の男性ビジネスマンの多くは「**決定権を持つ**」ことについて、かなりのストレスを感じるようです。これはビジネスでも同じ。「自分で**決定権**を持って仕事を進める」ことが不得手な人が多いです。

なんだかんだ愚痴を言いながら「**上がこう言ってるから仕方ないんだよ**」と「**上のせい**」にするのが得意。

「将来の収入を生むもの」が資産です。

私が考える「**将来を明るくする資産ベストスリー**」は**友人、時間、健康**の3つです。

いい「友人」は将来の収入を高めてくれ、「時間」はアイデアや企画を生むもととなり、「健康」は将来の支出を節約する効果があります。

最初の「友人」には注意が必要です。なぜなら友人によっては**資産でないどころか、負債**になりかねないケースがあるからです。同じ友人でも、その人があなたにとって**資産**なのか

負債なのか、これを見極めねばなりません。

私が考える「いい友人」には順番があります。まず最初が「**悩みを話せる友人**」。これは自分にとってストレス発散の効果を持つありがたい存在です。

さらにいい友人が「**1週間泊めてくれる友人**」。これは貯金と同様か、あるいはそれ以上の経済的効果があります。なぜなら本物の貧乏になって家も失ったときでも、放浪生活をすることでかなりのお金が掛かります。そんなとき1週間泊めてくれる友人ほどありがたい存在はありません。そんな友人が10人いれば2カ月は何とか生活ができるでしょう。そう考えると「**1週間泊めてくれる友人10人**」は**100万円の貯金に相当するかもしれない貴重な存在**になるはずで

人間、どんな人もいろんな面を持っています。そのなかで「自分のよい部分」を引き出しくれる人、とくにそのなかでも自分の「正直・誠実・博識」を引き出してくれる友人こそが**益者三友**ではないかと思うわけです。

この人と一緒にいると、正直な自分でいられて、一生懸命頑張ろうとやる気になり、勉強しようと思う友人。

**自分をグイッと引き上げてくれるそんな友人こそが、自分にとって大切な資産**なのです。

**大切な友人に、ありきたりのメッセージを送ってはいけません。**

大切な友人には、気の利いた特別なメッセージを送りましょう。

これも大切な「資産運用」です。株を運用するように、人間関係をつねに見極め、付き合い方を見直さないとうまく資産運用はできません。

貯金はみなさんが考えているほど安全で確実な資産ではない。

理由は、利息の低さ、お金をためていくうちに「貧乏くさく」になってしまう可能性、インフレに弱い。

あらゆる資格で、保有者の希少性が下がっているのが今の現状。

だとすれば、資格を取ったそのうえで自分のレベルを上げるしかありません。

弁護士や会計士といった資格に頼るのではなく、それを「使う自分自身」のほうをレベルアップさせること。——ここはぜったい間違っ

**レベルアップさせるのは資格ではありません。自分自身のほうです。**

私の知人に、その**笑顔だけで仕事に困らない女性**がいます。

彼女はたしかに仕事はデキますが、ずば抜けているというほどではありません。

何の資格も持っていません。

ただ彼女は、「誰よりも人の話を**楽しそうに聞く**」能力をもっています。

そんな彼女の表情は「もっと聞かせてください」という好奇心でキラキラ輝いています。

銀座のクラブ（オジさんの行くほう）ならともかく、素人女性にこれをやられたら、たいていの中小企業社長などはイチコロです。さんざん自慢話を語った挙げ句、「君、よかったらウチに来てくれないか」となるわけです。そんな彼女はひとつの仕事がなくなっても、すぐ次の仕事を見つけてきます。

笑顔だけで仕事もらえるというのは大げさとしても、同じ仕事の能力ならぜったいに「人の話を楽しそうに聞く」人のほうが選ばれます。スキルレベルはほどほどでも「あの人といると楽しい」と感じてもらえたら、仕事を見つけやすいのは間違いありません。

楽しい話を、楽しい仲間と、楽しい場所で話していれば、いつの間にか「相手の話を楽しそうに聞く表情」が自分の顔に馴染んでいきます。