

1989年の本。

先頃、あるビジネスマンと話していたところ、まったく偶然なことに、彼が元理髪師だということを知った。彼は、大手メーカーの業務課員で、商品管理を担当している。といっても、倉庫の入荷、出荷を手配管理する仕事で、単純な現場作業に近い。決して楽な仕事ではないそうだ。でも彼は、「私は書くことが苦手です。ですからこのような仕事でも、喜んでやらせてもらってます」。

そこで私は、「それにしても、理髪店のほうが気楽でよかったのでは？」と水を向けると、「とんでもない、あれこそストレスの元ですよ」と答えたのである。

彼の話によると、理髪店を三〇代で開業したが、お客と会話したりして神経を使っているうちに、胃潰瘍になってしまった。それも、手術を二度するほどの重症だったそうである。

なぜ、そんなになったかという、「会話の中で、うっかり気にさわることを喋ると、その客がバッタリこなくなるんです。それもその一人がこないだけでなく、仲間の人達もこなくなる。そんな気苦労がたまって、体をこわしてしまっただけです。診断した医者にも、仕事を変えるしかない、といわれました」。私はビックリすると同時に、もう彼を「ストレス病」にしたいかと思っただけで、万が一ストレスにかかった場合の「脱出法」を、伝授することにした。

ストレスがたまってきたときには、その原因と思われるものを、残らず紙に書いてみなさい。カタカナでもいい。そしてその字を、じつと睨みつけてみる。それからそれを、三つに分ける。

- ① は、放っておけば消えてしまうこと
- ② は、少し時間をおいてからでも解決できること
- ③ は、いまずぐ手を打ったほうが良いこと

そうすると、たいてい平均的に、①が四〇%、②も四〇%、③は二〇%ぐらいと出る。すぐに対策を講じる必要のあるものは約二割、つまり五分の一と考えればよい。こうして、急ぐものから順々に片づけていく目安をつけることによって、問題を整理してしまいうことが出来るのですよ。

・・・

いずれにしても、この「紙に書く」方法は、悩みやストレスだけでなく、あなたが直面するあらゆる問題の解決忙、威力を発揮するものなのである。

・・・

そこで、紙にいまのあなたにとっての「行動の壁」、（実は「心の壁」）を一つ一つ書き出してみることは、それらの問題の連鎖反応を、断ち切る効果があるのだ。そうすることによって、一つ一つの問題を、冷静に見つめることができ、その対策も一つ一つ、具体的に設定していくことができる。その結果浮かんでくる「回答」というものは、意外なほど単純・簡明なものである。したがって、それらの問題の一つ一つに、二、三行ずつでいいから、解決のための手順をメモすると、もうその段階で、解決できない問題というもの、本質的にはほとんどないことに気づくはずである。

転職を避けたビジネス人生には、大きな未来はないことだけは、確かなようだ。

「転職」とは、ビジネス人生における一つの「やり直し命令」なのである。不本意な成績の人にはチャンス

となる。

「脱サラ、特にベンチャー・ビジネスの成功率は0.8%」という説があるくらい厳しい。

“憧れの独立ビジネス”達成には、少なくともいまの三倍の努力が必要。

役員ゆえに失業保険ももらえない。

優れた仕事をやろうとすることと、完全な仕事をやろうとすることとは、まったく別次元のことだ。・・・後者はうつを呼び込む恐れがある。

『プロの考える習慣』

- ①プロは人間的成功を求め続ける
アマは現状に甘える
- ②プロは自信と誇りを持つ
アマはぐちっばい
- ③プロは常に明確な目標を指向する
アマは目標が漠然としている
- ④プロは他人の幸福に役立つ喜びを持つ
アマは自分が傷つくことは回避する
- ⑤プロは可能性に挑戦し続ける
アマは経験に生きるだけである
- ⑥プロは思い信じこむことができる
アマは不信が先に立つ
- ⑦プロは自己訓練を習慣化する
アマは気まぐれである
- ⑧プロは時間を有効に組織化する
アマは時間の観念がない
- ⑨プロは成功し続ける、コンスタントに努力する
アマは失敗を繰り返す
- ⑩プロは自己投資を続ける
アマは享乐的資金を優先する
- ⑪プロはできる方法を考える
アマはできない言い訳が先に出る
- ⑫プロは使命観を持つ
アマは途中で投げ出す
- ⑬プロは自分のシナリオを書く

アマは他人のシナリオが気になる

本気でやることを説明すると、多分、このようなこと。