

「原理原則」「FUN」、それに「運」。ビジネス人生はこの三つであらかた決まってしまうというのがこの本のポイントであり、結論です。

考え方や働き方の原理原則を学び、何をやる時も FUN（楽しい）の精神で当たり、運に恵まれさえすれば人生はうまくいく。これが、五〇年以上の長きにわたってビジネスの世界で生きてきた私の、しみじみとした実感なのです

「せっかく生まれてきたからには、自分が生きた証を残したい」。そう願うのが人間の本能というものでしょう。天寿をまっとうして最期の眠りにつくときに、あれもやり残した、これも達成できなかったと後悔するより、ああ人生を生き尽くした、人生の醍醐味を味わい尽くしたと思いつつ目を閉じたい——そうは思いませんか？

あなたにとって「成功」とは何ですか？

あなたにとって「納得のいく人生」とは何ですか？

老人と若者を隔てる最も重要な要素は三つあります。「夢」と「理想」と「好奇心」です。

・・・

夢と理想と好奇心が生み出すものは、生きることへの情熱です。

世の中には、行動パターンによって二種類の人間がいます。

ひとつめのパターンはこんな人です。朝、目が覚めて会社に行く。夜、残業して家に帰る。食事をして寝る。翌朝目が覚めると会社に行く。夜、残業して家に帰る。食事をして寝る。翌朝目が覚めると……。このくり返しで生きているのが「成り行き人間」。

もうひとつのパターンは、自分なりに納得した短期と長期の目標を持ち、それを日々追いつづけている人。ひとつの目標を達成すれば、また次の目標に挑む。このような人のことを私は「目標人間」と呼んでいます。目標人間が成り行き人間と決定的に異なる点は何かというところ、自分の人生に「意識的な付加価値」を加える努力をしている、ということです。

「今日という日を一生懸命やっていたら必ずと道は開けてくるはずだ」というのは、必ずしも間違いではないのですが、この考えには重要な点がひとつ欠けています。それは「〇年後にはこうなりたい」という長期目標です。マラソンでも、ゴール地点が事前にわからなければどちらの方向に走ってよいかわかりません。それと同じで、一〇年後、二〇年後にどんな自分になりたいのか、人生のゴールを目前にしたときにどういう終着点にしたいのかという「あらまほしき姿」をあらかじめ決めておかないことには、進むべき方向性が見えません。目標のない努力のことを日本語では「徒労」と言います。

目標人間の「五つの P」

- ①Purpose (目的)
- ②Passion (情熱)
- ④Plan (行動計画)
- ④Priority (優先順位)
- ⑤Performance (実績)

①～④のプロセスを経ることにより、あなたの目標は達成され、結果に結びつきます。

「がんばってやってみたいと思います」という「鯛タイ族」を私は信じません。信じるのは「〇〇までにやります」という「鱒マス族」だけです。前者は願望人間、後者は目標人間です。

1936 年生まれ、2011 年執筆→75 歳の目標！

これは自分に対する備忘録ですから、事細かく書き込む必要はありません。たとえば私の場合は――

- 今年中に本を一冊書く (来年もう一冊)
- 講演、研修 (月に八回から一〇回)
- 海外ビジネス出張 (年に三回から四回)
- 妻とプライベート海外旅行 (年に二回)
- 体重を七三キロに落とす
- 本を読む (週に最低一冊)
- 一日三〇分は BBC か CNN を聴いて英語の耳を慣らしておく

目標と行動がテンコ盛りになっている感はありますが、ざっとこんなところです。

ビジネスパーソン人生の V S O P

二〇代は「V(Vitality)」――活力

三〇代は「S(Speciality)」――専門性

- ①一点掘り型 (スペシャリスト) I 型スペシャリストは限られた範囲での活躍に限定される。

気をつけないと「専門」という言葉の後ろに「馬」と「鹿」という二頭の動物がついてくることになりかねない。

- ②幅広浅掘り型 (ゼネラリスト)

なんでもできて、何もできない人＝器用貧乏。会社が人員整理をしなければならない状況に陥ったときに、まっさきに退場を申し渡されるのはこういう人。いってみれば「余り人」です。

- ③幅広一点掘り型 (プロフェッショナル)

「T」の文字のように、幅広い視野と、深く掘り下げたひとつの特別なスキルを兼ね備えている人は、プロフェッショナルと呼ぶことができます。どこでもメシが食えるという、ツブシのきく人です。

- ④幅広二点掘り型 (経営者)

組織を統率できる「束ね人」です。

四〇代は「O(Originality)」——独自性

五〇代以降は「P(Personality)」——人間性

自分が「肥る転職」をするに足る人物であるかどうかを、これで簡単に自己判定することができます

【3・3・3 公式とは】

- 自分が転職の意志を表明してから「三カ月以内」に、
- 現在の年収の「三割増し以上」の待遇で、
- あなたを迎えたいという会社が「三社以上」ある。

「肥る転職」をするためのチェックポイントは、次の「3C・2D・1E」に集約されると私は考えています。

【3C】

- Credo (企業理念・哲学)：ビジョン・使命感・価値観を含んだ企業理念がある魂の通っている会社か、あるいはただ単に短期的利益追求だけに汲々としている会社か。
- Chemistry (相性)：経営に関する考え方、雰囲気、社風、社員など、自分との相性はよさそうか。これは「よい悪い」の問題ではなく、「合うか合わないか」の問題。まさに「合性は相性」であり、「相性は愛性」なのです。
- Commitment (コミットメント)：(特に外資系企業の場合) 本腰を入れて長期的に日本市場における成功にコミットメントをしている会社か。コミットメントを感じさせるような事業計画はあるか。ちなみに「コミットメント」とは「死んでもやったるで」という強い決意のことです。

【2D】

- Delegation (権限委譲)：社員に権限委譲が十分に行われているか。ワンマン社長が頭を使う仕事に関するすべての権限を一人で握っていて、社員は手と足だけ動かせばよいという会社ではないか。
- Direction (方向性)：会社の長期目標と戦略が紙に落とし込まれて明確に打ち出されているか。その日暮らしの戦術だけに汲々とするのではなく、経営者が長期的な方向性を社員に対して示しているか。

【1E】

- Expectation (役割期待)：短期と長期にわたり、会社があなたに対してどんな役割を果たしてほしいかが明確になっているか。「とりあえず入ってほしい」というような曖昧模糊とした誘いではないか。

転職に踏み切る前には3・3・3公式による自己点検と、3C・2D・1Eに

よる十分な事前学習を怠らないようにしてください。転職で成功するためにはそれなりの資格と条件があるのです。

ちなみに私は、若いころは週に二日ほどは就業後にジムに通って汗を流していました。最近ではジムに通う時間が捻出できないほど可処分時間の絶対量が足りないのです、それをやめる代わりに時間が許すかぎり毎日四〇分のウォーキングと**毎日三〇〇回の腕立て伏せ**をしています。「三〇〇回も？」と驚く人が多いのですが、たいしたことはありません。一度に五〇回を六回やるという分割払いです。「エレファント・テクニク」と言って、一見しんどそうに思えることでも小さい単位に分けてやれば結果として大きなことができるのです。

また「心を鍛える」ことに関しては、**毎日最低三〇分程度を読書**に充て、海外のニュース番組を英語で聴く、といったことをもうかれこれ四〇年以上一貫して実践しています。その結果、いまでも二時間くらいの講演なら原稿なしに英語で行うことができます。

書友とは

心に残った良書や役に立つ本などの情報交換をする友人のこと。自分と問題意識や価値観が似通った友人からのお墨付きがある本ならば、ハズレの可能性は限りなく低くなります。

私も、自慢の書友を三人ほど持っています。メールなどで「最近のおすすめの本は？」と尋ね合い、最近読んだ良書を何冊かお互いに推薦し合うわけです。

経営者をめざす人に必要なのは経営学ではなく経営力

そう前置きしたうえで改めて強調します。

第三の、そしてあなたにとっておそらく最も重要になる学びの素は「修羅場をくぐること」、すなわち、自分がまだ経験したことのない仕事、思い切ってストレッチしなくてはできないような仕事に挑戦することを指します。人は**ムチャをすると壊れてしまいますが、ムリをしないと伸びない**のです。

・・・

修羅場とは「結果責任を伴った困難な仕事」という意味です。最もむずかしいテリトリーの担当。気むずかしい大手顧客の担当。重要な新商品発売の責任。海外拠点新設の責任。企業買収や合併のマネジメント等々。「背水の陣」とか「乾坤一擲」という感じのタフな仕事をいくつか経験することにより本当の経営力が自分のものになるのです。

「おかげさまで三七年間、大過なく勤め上げることができました」。定年退職者のお決まりの挨拶です。でも、私は「おや？」と思います。大過がないということは**大功もない**ということです。要するに「私は三七年間、たいした仕事をしなかった」ということなのです。失敗の経験がない人は成功することはありません。「沈香も焚かず屈もひらず」という人生で終わってしまうのです。

失敗しないための最もいい方法は、**何もやらない**ことです。

私が好きな言葉に「美点凝視」というものがあります。美点、つまり人のよいところに注目してそこから何かを学ぼうという姿勢のことです。伸びつづける人、すなわち素直な心を持った人は、美点凝視が実に見事です。その反面、ダメな人とは他人の「欠点探索」に熱心な人です。

「世間を見渡せばどこも景気は悪いし、競合他社も苦戦している。デフレは相変わらず続いているし消費者の財布の紐は堅い。だからうちの業績が振るわないのはしかたがない」と現状を甘受してしまいたくることがあります。このような、「まあええやんか」という気持ちが「悪い満足」です。英語で言うと「Complacency」。安易な現状是認であり、いわれなき自己満足です。

そもそも妥協とは最後にするもの

PRO

P: Positive (肯定思考)

R: Responsibility (自責) 自責でものを考える

O: Object (目標) 目標思考

運をよくする四つの方法

- ①「自分は運がいい」と思いつづける
- ②「運気」をくれる人と付き合う
- ③メンター（師）を三人持つ
- ④学びつづける

運というのは一年に一度くらいは誰にでもめぐってくるものです。

ただし、ここで人は三つのパターンに分かれます。

- 運がめぐってきたことに気づかない人
- 運はめぐってきたがつかむ勇気がない人
- めぐってきた運をつかむことができる人