

学びとは違和感、成長とは不快

私は50代に入ってから、“嫌い”なものが自分の幅を広げてくれると思うに至った。さらに、嫌いなものが自分の深みも増してくれると思うに至った。ものとは、ヒト・コト・モノ。私は何事においても気づきが遅い…。

好きなものに拘（こだわ）っていても、成長が覚束ない。成長とは、むろん「変化」のこと。私たちを巡る環境が激しく変わっているからだ。

「拘り」は「捉われ（とらわれ）」に変わり、「捉われ」は「囚われ（とらわれ）」に変わりやすい。いつしか好き嫌いの感情に自分が飼い馴らされ、思考にバイアスがかかる。つまり、好き嫌いをもって評価に代える。

自らを振り返ってほしい。私たちにとり、囚われは安堵や安心につながる。それは、囚われに感じる窮屈や退屈よりもはるかに大きい。好きなものに接したり囲まれたりすることは楽であり、この上なく「快適」なのだ。

かたや、嫌いなものに接したり囲まれたりすることは苦であり、この上なく「不快」なのだ。私たちにとり、居心地の悪さにつながる。しかし、この不快こそ、人の成長に不可欠だ。学びとは“違和感”にはほかならない。

好きなものに身を置く典型が「読書」や「勉強」である。最大の問題は、それ自体で努力しているという満ち足りた気分になれること。カネと時間を注ぎ込んだわりに成果を手に入れていない理由は、成長が遅いからだ。

ところで、企業に目を移せば、とりわけオーナー社長は好きなものを手繰り寄せ、嫌いなものを遠ざけられる立場にある。こうした状態が続くと、人間としての成熟は果たせない。若くして頂点に立ったトップなどに、ひどく子どもじみた人が珍しくない。会社の発展もそこで止まることになろう。

かの大山康晴は、「将棋の駒に好き嫌いなどあってはならない」と断じた。経営はもとより人生において豊かさと幸せをつかむ極意といえる。

(2010年4月26日「和田創ブログ」より抜粋・加工)

Copyright ©2013 by Sou Wada

和田創、渾身の再生指導 営業管理者研修

【研修】
営業部長、課長、営業マネージャー、支社・支店長、社長

研修内容
1. 経営者としての意識
2. 営業戦略の立て方
3. 顧客との関係構築
4. 部下の育成
5. 自身の成長

部下をつかみ、
伸ばし、
育てて、
業績をよくする。

和田創

和田創より、皆さまへ。

和田創の「営業管理者研修」は企業研修として採用になっています。また、みずほ、三菱UFJ、SMBC、りそな、地銀などで公開セミナーとして開催されています。いずれも抜群の評価を得ています。新任の教育はもとより、中堅・ベテランの再生にもきわめて有効です。目標必達を主眼とした「営業管理者研修」は最短2日間から行えます。お気軽にご相談ください。営業部門や営業拠点の数字は管理者次第なのです。

和田創研

TEL 050-3786-3704

FAX 050-3737-4562

E-mail info@wadasouken.co.jp

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-3
丸の内トラストタワー本館20F