

Voice Magazine

# 自分探しの心の旅

v o l . 1

はじめに・・・・・・・・・・・・・・・・ P 2

キーワード・・・・・・・・・・・・・・・・ P 3

等身大の成功・・・・・・・・・・・・・・・・ P 5

生きるということ・・・・・・・・・・・・ P 9

『自分探しの心の旅』プロローグ・・・・ P 12

奴隷は楽か？・・・・・・・・・・・・ P 17

『自分探しの心の旅』目標達成・・・・ P 19

目標について・・・・・・・・・・・・ P 22

制作；等身大の成功プロジェクト

1 / 24

# はじめに

こんにちは！

メルマガ『自分探しの心の旅』発行者、湯川健一です。

このファイルは、2004年3月に創刊したメルマガ、『自分探しの心の旅』のバックナンバーを、オーディオ用にリライトしたものです。

何かをしながら、あるいは移動中にでも、このCDを聞いて頂ければ幸いです。

# キーワード

「等身大の成功」をキーワードにしました。

これは決して、大き過ぎない、そこそこの成功という意味ではありません。

幸せの形は人それぞれだということです。

成功とは、「夢や目標に向かって進化し続けている状態」ではないかと、私は解釈するようになりました。

伊能忠敬という人を、ご存知の方も多と思います。

江戸末期に、天体観測という本当にやりたかったことを成就させ、その研究の成果から、現代と比較しても遜色の無いほどの精巧な日本地図を完成させた人物です。

彼が夢に挑んだのは、婿入りした商家を充分栄えさせ、商売を息子に譲ってからだそうです。経済的成功は彼のゴールではなく、あくまで自分の夢を実現する為のプロセスだったんですね。

金持ちになりたいと、多くの方が思いますが、じゃあそのお金で何がしたいのか、明確に答えられる人は意外と少ないようです。

言い尽くされた事ですが、お金は目標というよりも手段なのでしょう。

「わかつちゃいるけどやめられねえ」という歌の文句が流行ったのはもう40年近く前でしょうか。

私はしばしば、自分で「こうありたい」と思っていることと裏腹に、「やめておいたほうがいい」と、分かっていることをしてしまったり、すべきだと思っていることをしてきませんでした。

アル中患者が、いけないと分かっている酒を止められないように、悪い習慣を改めるのは容易ではありません。

私は昭和31年生まれで、3歳の頃には家にテレビがありました。昭和34年は、今の天皇が皇太子で、ご成婚のイベントで日本中が盛り上がっていたそうです。

これをきっかけに、白黒テレビが爆発的に売れたようです。

新物好きの父が、無理をして買った白黒テレビ。売れていたとはいえ、近所ではテレビのある家はまだ少なく、これを観に人が集まったのをかすかに覚えています。

時計を読めなかった幼い私は、夕方になるとテレビの前に座り、テストパターンの静止画像をじっと見つめていました。

待っていれば、アメリカ製のアニメ、「フィリックちゃん」や「ポパイ」が始まるのを知っていたからです。

テレビは当時、まだ限られた時間帯でしか放映されていませんでしたが、私はテレビっ子のはしりだった訳です。

そしてそれは成長してからも、テレビを見出すと止まらなくなるという、悪い習慣として身につけてしまったようです。

すべき事があると分かっているにもかかわらず、だらだらと時間を浪費し、後で後悔するという繰り返しを何度してきたことでしょうか。

このことは、ほんの一例に過ぎません。

悪い習慣って、結構あると思いませんか？

# 等身大の成功

---

既に言いました通り、「等身大の成功」という表現は、大きすぎないそここの目標を掲げ、達成する事をさすものではありません。

大富豪になることこそが、あなたにとってかけがえのない夢であれば、それはそれで、あなたの「等身大の目標」であり、達成する過程が「等身大の成功」なのです。

マザー・テレサは、世界経済に貢献したかどうかは定かではありませんが、彼女が直接手を差し伸べた人々の、何百何千倍もの人々の心を癒し、救ったに違いありません。

そして誰よりも、マザーその人が、幸せに天に召されたのではないのでしょうか？

その意味で、彼女も「等身大の成功」を成し遂げた人だと思います。

私が探し出そうとしているものは、宝くじの当選番号でもなければ、金銀財宝でもありません。

それよりはるかに価値あるものです。

それは

「本当の自分」です。

小学校の夏休み前、綿密な計画をたてて、宿題は前半で終わらせ、後半は遊びまくる予定が、休み明けに親に手伝ってもらおう始末。

やる気満々で始めた英会話も、高額な教材代を支払っただけ。

これ、全部私のことです。

これら始めるにあたって、私のたてた目標は、営業の世界の「売り上げ目標」のように、「相手のあることだからうまくいかないこともある」、というような類の目標とは違います。

アスリートが目標タイムを達成するのに苦労していても、その為の練習ノルマをこなすのは当たり前ですよね。

これは、「行動目標」といって自分が動けば必ず達成できる目標です。

考えてみてください。

私達がもし、子供の頃から全ての行動目標を実行していたら・・・

既に成功者になっているかもしれないと思いませんか？

あなたやあなたの部下、サポートしている人に心当たりがあったら、考えてみてください。

自分で望んで決めたことなのに、どうして行動出来ないんだろう？

私がある勉強会に参加していたとき、目標（夢）を潜在意識に焼き付けるために、それをビジュアル化して、「ドリームファイル」というアルバムのようなものをつくり、お互いに見せ合っていました。

今思えば、そのとき少し違和感を感じていました。

ビジネス志向の勉強会でしたから、無理も無いのかもしれませんが、仲間のものも私のも、「ドリームファイル」があまり変わり映えしないんです。

いわく、大きな家であったり、高級車や世界1周旅行等等・・・

もちろん、これは別に悪いことでも何でもありません。

しかし、私達は一人ひとり生きてきた環境も生き立ちも違うし、本当によく考えたんだらうか？

と・・・。

私達の行動は「潜在意識」という馬にまたがった、「顕在意識」という騎手の、手綱さばきで決まるのだそうです。

「顕在意識」が右へ行きたいと思っても、「潜在意識」が左と思えば、左へ行ってしまうのです。

馬と人ほどのパワーの差があるということです。

好きなひとに告白するとき、口がもつれてうまくしゃべれないのも、食べてもいない梅干に、想像だけで唾液が出てしまうのもその為です。

ということは、「潜在意識」を手なずけることさえできれば、簡単に成功できるという事です。

だから、あらゆる成功本や自己啓発の本が、潜在意識に働きかけるノウハウを教えているんですね。

しかし、私の場合ここまで分かっていた出来なかったんです。

あなたはとうですか？

逆境を克服した成功者の話は、私たちに感動と勇気を与えます。

自分も頑張ろうという気持ちになります。

しかし、殆どの方は3日もたてば、くだらない事に時間を浪費する怠惰な生活に逆戻り。

こんな現実はないでしょうか？

生活のために嫌なことも我慢して、奴隷のように働いた結果、疲れとストレスを自分への言い訳にしていないでしょうか？

悪しき習慣が、貴重な時間を浪費するように、ネガティブな思考の習慣は、心を蝕みます。

そして、私のドリームファイルは、結局は借りものだったのです。

心の奥底で疑問を感じていると、どんな自己暗示も「潜在意識」は跳ね返し、逆効果になるそうです。

「そんなこと叶うわけない」

と・・・

子供の頃、食事も忘れて夢中になった事は何ですか？

褒められて、誇らしく思ったことは何ですか？

もし、あなたが本当に好きなことと、他人より少しでも秀でていること（才能）が一致する事があれば、そこに働きかける暗示は有効なはずです。

私達を不幸や不安に陥れているのは、自分自身の価値観と思い込んでいただけの、借り物の価値観かもしれません。

「本当の自分」を知ることは、この呪縛を解き放つ鍵です。

そして本当の自分探しは、「等身大の成功」への旅でもあるのです。



# 生きるということ

---

幼い頃、子供向けテレビドラマ「少年発明王」に影響を受け、私の夢は博士でした。

小学生から中学生にかけては学校の先生。かなり現実的になってきます。

高校にあがると、もう進路は訳が分からなくなります。

自分は何者なのかすら、良く分からない。文科系にするのか理科系にするのか、選ばなければなりません。とりあえず、数学の教師にでもなっておこうかと理科系を選び、一浪して、某私立大学の工学部に進学しますが・・・。

私のその後はさておいて、自分が本当にやりたかった職業を選び、生き生きと生活している人の割合って、どのくらいなのでしょう？

恐らくやりたいことを職業にしている人より、生活の為に仕事をしている人の方が多いのではないでしょうか？

何を甘っちょろいこと言ってんだ！

している事を好きになれ！

ごもっともです。

仕事はどんなものでも、新しい発見があり、やりがいもみつけることができます。

何より仕事を通して成長もできるでしょう。

それを否定するつもりは、全くありません。

仕事に夢や目標をみいだすことだってできます。

ただ、夢や目標が本物で無ければ、たとえそれが達成されたとしても、本当の幸せを掴むことは出来ません。

交通戦争とまで言われ、交通事故で亡くなる方の数が、毎年1万人を超えていた時代がありました。

対策が功を奏したのか、1万人を切るようになって随分経つような気がします。

一方で、自ら命を絶つ人が、毎年3万人を超えているという現実があります。

今、私のパソコンの横に1枚の写真があります。友人が送ってきた第二子、長女の誕生を知らせる便りのハガキに印刷されたものです。

気に入ってずっと飾ってあります。

かわいっ！というのは勿論なのですが、眉を吊り上げ、大きく目を見開き、口を真一文字にしっかり結んだ表情が、何ていうか・・・必死に生きてますっ、て感じなんですね。

そうそう！故、岡本太郎画伯が「芸術は爆発だ！」って言ったときのあの表情ですね。分からない人は、大相撲で人気力士の高見盛を思い出してください。

時間いっぱい直前で行うセレモニーの時の、あの表情ですね。

すごいエネルギーを感じるでしょ。

この赤ちゃんの写真を見るとやる気が出ます。

考えてみると、やる気の無い赤ちゃんて見たこと無いですよ（笑）。

「自殺」ではないですが、将来に約束された「自殺行為」ってやつがあります。

身体に良くないと知っていながらやめられない習慣。

度を越した喫煙、暴飲暴食等など・・・間違いなく寿命を縮めていることは、殆どの方が知っています。

きょう明日のことでないと、無頓着になるのが人の性といったところでしょうか。

身体が健康だと、気持ちもプラス思考になりやすいです。プラス思考だから健康なんだという意見もあるでしょうが、卵と鶏の水掛け論はやめておきましょう。

ここで提案なんですが、あなたの知っている身体に良いことを、ひとつだけ実行して、習慣にしてみませんか？

身体に良くないと分かっているけど、身に付いてしまった習慣をやめるのは大変ですが、人間には限られた時間しかありません。

良い事を習慣にしてしまうと、その分悪い習慣をする時間が無くなり、結果としてやめる事ができず。

身体は健康は、心の健康につながります。

まずは、きちんと生きることが基本です。

## <小説；自分探しの心の旅> (プロローグ)

---

彼女と出会ったのは7年前、社員研修を請け負う会社に再就職した、25歳の頃の事だ。

当時僕は、OA機器のメンテナンス会社をリストラされ、初めて営業という仕事をはじめたところだった。

この会社の売れ筋商品であるハードな合宿訓練を、社員は必ず体験しなければならない。

商品を知らなければ売れない、という当然の理由からだ。

規定では7日で修了するリーダー養成訓練を、僕は修了科目が足りず、2日間も補講に費やしてしまった。

そんな僕に対し、彼女、浅井徳子は規定どおりに修了した。

実は規定どおりに修了できるのは全体の2割で、自社の社員ともなればハンデを負わされるので、1割に満たない。

にも関わらず、彼女はそれを主席で修了してきた。

人里離れた会社自前の研修施設で、外界と遮断され、10名単位のグループ分けをして、競わせながらリーダーとしての行動力を鍛える。

知識の詰め込みと違い、実際の行動の真価を問われる厳しい研修だ。

薄っぺらなプライドを、木っ端微塵にしてしまう仕掛けが、随所に設けられている。

挫折感と達成感を繰り返し味わいながら、全ての項目に合格するまで研修は続く。

二度と受けたくはないが、僕はいい研修だと思った。

入社半年、棒グラフのプレッシャーを思いっきり感じていたとき、同期の中途採用で僕より10歳年上（35歳）の彼女、浅井徳子は、目標を次々とクリアしていた。

彼女の成績は、まるで倍々ゲームのように伸びていた。

僕はといえば、成績は安定せず、上がったたり下がったりを繰り返していた。

堀が深く、目鼻立ちのはっきりとした美人で、仕事の出来る彼女に対する周囲の妬みもあった。

しかし、成績がその口を封じ込めてしまった。また、客に好かれるのと同じように、身近な人間ほど彼女を慕っていた。

この会社は、売上の目標設定は当然するが、行動にもノルマを科す。

それは、一日100本のアポイント電話であり、50件の飛びこみ営業だったりする。

しかし、そのノルマを彼女がこなしていないのを、僕はよく知っていた。

それは中身の無い、量だけの行動目標が、如何に意味の無いものかを、彼女と、成績の上がない営業社員との比較で、証明しているようなものだった。

彼女の営業日報や、提出を命じられている様々な営業活動のデータは、部門長の判断で改ざんされ、真実の姿は上層部には伝わらなかったし、提出もことごとく滞っていた。

そういう彼女の一面だけを捉え、周囲ではウソの報告や、書類提出の遅延が横行していた。

馬鹿正直な僕は、無意味な数こなしの、およそ仕事とは言えないような作業を、毎日のように繰り返していた。

最低限指示されたことだけはこなすことで、成績が上がらないマイナス点をカバーしようとした。

しかしその実態は、頭を使ったり工夫をするということをサボっていただけなのだ。

奴隷のように言われたことだけをするのは、実は楽なことではないかと思う。

結果責任は、指示を出した人間にあるからだ。

指示に従わない事で、上から課せられる“ペナルティー”というリスクをとりつつ、思考錯誤しながら、自分のやり方を追求することの方が、精神的タフさを必要とするのではないだろうか。僕と浅井は対称的だった。

そもそも、販売戦略・戦術というものは、顧客と直に接している営業の、最前線の情報を基に立てられるものだと思う。

しかしこの会社の場合、情報は改ざんされ、誤った報告がなされるので、上からの指示もトンチンカンになるのだ。

でも、これは別に、この会社に限った事ではないだろう。

トップの意向が強くはたらく中小企業では、よくある話だ。

それより、実は社長は実態をよく分かっていて、わざと社内に問題が起きるような仕掛けをして、それをネタに新しい研修を考案しているのではないかと、僕は疑っている。

主任研究員という肩書きの、この会社の代表取締役は、どうも利益を上げることより、自分の会社を実験室にした研修の研究開発に、興味があると思えないのだ。

営業活動の時間を割いてまで優先される、俳優養成所のような訓練が、社内で頻繁に行われていた。

もちろんモルモットの優先順位は、成績の上がない者からではあるが……。

「納得できません！」

ある日、浅井がキレた。

部門長に大声でくっつかかっているのだ。

これだけ成績を上げているにもかかわらず、更に高い要求をつきつけて能力を引き出そうとする忍田部長は、浅井を怒鳴りつけることもしばしばあった。

しかし、このときばかりは防戦一方だった。

他部門の新人営業が、浅井が以前から追いかけていた見込み客に、「浅井は辞めました」とウソを言って研修を受注した事が発覚したのだった。

社内の約束事として、新規顧客へのアプローチはフリーで、どの営業の提案を選択するかは、顧客の判断に任せることになっていた。

しかし、「辞めました」は、どう考えてもルール違反だ。

それでも、社内のゴタゴタを顧客に知られるような、みっともない事はできない。

部門長間で話し合った結果、売り上げを折半で分け合う。しかも、今後の事を考えれば、良い提案で売り上げが見込める、浅井を担当に据えた方がいい。という結論なのだ。

それも、浅井の力で今後上がることが見込まれる売り上げまで、折半になるという。

これには部員全員が怒りまくっていた。

当該部門は、「辞めました」事件を何度も起こしていた。

たまたま受注前に見込み客が教えてくれていたので、大きな問題になっていなかっただけなのだ。

この部門長にしてみれば、自部門の新人が必死？で取ってきた受注を無にしたくないのだろう。

それにしても、「新人だから他部門の営業の名前まで把握していないし、本当に辞めたと思っていた」という苦しい言い訳が通ってしまうのである。

部門長間の政治的取引か、何らかのしがらみのせいか、いずれにしても真相は最後まで明らかにされることは無かった。

涙目のまま営業に出ようとする浅井に、「少し疲れてないですか？身体壊したらなんにもならないから無理しないでくださいね」と、僕は声をかけた。

浅井は出社も退社も殆ど定刻どおり、直行直帰も当たり前だったが、毎日夜9時頃まで残業している僕なんかより、よっぽど神経をすり減らしながら仕事をこなしているように見えたのだ。

浅井は、曇った表情を一変させ、満面の笑顔で、「ありがとう」とだけ言って出て行った。

つづく



# 奴隷は楽か？

---

もしかすると、私を含め多くのサラリーマンが、奴隷の道を選んでいたのではありませんか？と、最近思えてきました。

そのほうが内心楽だと思っているのです。

責任は取りたくないからＹe sマンでいようと・・・。

独立なんてまず考えません。経営者になる方が、はるかに厳しい選択であることを知っているからです。

だから、奴隷型のサラリーマンほど、不満を持ちながらも、会社にしがみつこうとします。

奴隷型が、会社が嫌になってそのまま独立すると悲惨です。

リスクをとった経験が無いので、失敗する確率が高いのです。

一方で、経営者型のサラリーマンがいます。

彼らは、会社から得られる経営資源をフルに使い、自分の責任において行動します。

腹をくくっているんですね。こういう人は仕事から多くを学びますから、つぶしがききます。

このタイプのサラリーマンには、ずば抜けた成績を残す人が多いですし、後に起業家として独立したり、経営者として組織に迎え入れられたりすることもあります。

今の時代、企業も経営者型の人材を求めているのかもしれませんが。

経営者のワンマン体質で、好んで奴隷型を使う企業は、ある意味サラリーマンにやさしいのかも知れません。

もし、あなたがサラリーマンだったら、あなたは何型ですか？

しかし、これだけは言えるでしょう。好むと好まざるとに関わらず、人生は自己責任だということ。

過去の選択の結果が今であり、逆説的に言えば、私達は既になりたい自分になっています。

冗談じゃない！と、思ったら、今この瞬間が新たな選択をする時です。

現状を維持するのか？

新しい何かをはじめめるのか？

## <小説>自分探しの心の旅（第1話 目標達成）

---

入社3年目、平成不況といわれる中で、僕の勤める研修会社も、営業は苦戦を強いられていた。

経費節減の矛先は、社員研修にも向けられるらしい。

ところが、僕のいる営業部門だけは別だった。

夏には年初にたてた部門の売り上げ目標を達成していた。

実は、そこそこ好調な営業が何人かいたこともあったが、部門の成績を引っ張っていたのは浅井だった。

10人いる営業の、総売上の実に40%あまりを、浅井ひとりで稼ぎ出していたのだ。

浅井は、既に部下を3人持っていたが、実にうまく使っていた。

自分の企画書や、郵送を必要とする書類の処理は部下にやらせ、自分ではできるだけ営業に専念できるようにしていた。

与えた仕事には始めのうちチェックを入れるが、そのうち部下に任せるようにしていった。

もちろん部下にもノルマがある。

そこで、部下の見込み客先に同行し、バックアップすることで部下の数字もつくっていた。

これによって、浅井の部下はOJT（オン・ジョブ・トレーニング※）で浅井のノウハウを学ぶことができたのだ。

秋、会社の創立30周年を記念して、全国の営業成績優秀者を都内のホテルに集め、パーティーが行われた。

浅井は全国営業117名中、売り上げ第一位の表彰を受けた。

忍田部長の手腕も高く評価され、最優秀部門として表彰された。

浅井は、3年前の入社当時、営業先でトップセールスになると吹聴しまくっていた。

そんな浅井を、営業先の人事担当者や社長も面白がっていた。

「3年で一番になります」と宣言していた浅井の目標は、見事言ったとおりになった。

彼女は節目節目で、自分の成長を自分の顧客に報告していた。「部門で3番になりました」「全社で5位です。もう一息です」というように……。

そうすることで有言実行が認められ、客からも信用され、応援もしてもらえるようになっていた。そして確実に、浅井ファンが増えていった。

実際、入社1年くらいの頃には、新規の営業をしなくても新規開拓ができていた。

顧客が新規を紹介してくれるのだ。

浅井は研修を受注するとき、決して顧客の希望をそのまま受けなかった。

まず許される予算内で、どんな研修をすれば最も成果を出せるかを、徹底的に考えた。

「出来の悪い社員を厳しい研修で叩き直してくれ」などという要望には、原因は社長にあるのでは……などと、手厳しい。わざと怒らせることすらあった。

研修に失敗すればリピートは望めない。クライアントの現状把握とフォロー、根回しなど、成果を出すことにこだわった。

結果として絶大な信頼を勝ちとった。

受賞のスピーチでは、自分の歩んできた営業でのエピソードの他、成果を出したクライアント企業の宣伝も忘れなかった。

パーティー会場のステージに上がり、社長から記念品を授与され、浅井は感涙にむせんでいた。

実は、僕はこの会場には行っていない。浅井から直接聞いた話から想像しているだけだ。

クライアントの企業と、成績優秀者しか参加できないイベントだからだ。

僕と浅井は、一度も同じ班になったことはなかったが、同期のよしみで仲良くしてくれた。

成績の上がない僕の相談にもよくのってくれた。

僕は浅井が一般人には無い、スター性のようなものを持っていると感じていた。

「浅井さんて、近い将来テレビとかに出ちゃうような気がするんですね」

「あらっ本当？サンマちゃんと共演できるかしら」

「できちゃうかもって思えるんですよ。有名人になっても僕のこと忘れないで下さいね」

僕もお世辞を言っている訳ではないのだが、100%受け止めて嬉しそうなリアクションをする浅井は、ますます一般人と違って見えた。

大人の女性をつかまえて失礼かも知れないが、可愛いのだ。

それは多分、長嶋茂雄のカリスマ性に近い。

後になって、僕が公の場所で彼女を紹介するとき、女ナガシマという表現をよく使った。

この頃の浅井は、明確に次の目標を描き始めていた。

僕は相変わらず、自分が何者なのかすら分からないでいた。

~つづく~

# 目標について

人生の目標は何ですか？と問われてあなたは即答できるでしょうか。

今年の目標は？という質問には、いくらか答えられる人がいるかも知れません。

一年の初めに、目標を決めることが多いからです。

でも、それが今月のとか、今週のとか、今日というようになると、怪しくなってきましたか？

会社から与えられた、今月の営業目標のことじゃないですよ。

あくまで個人としての・・・です。

成功している人って、これが明確なんですね。

人生に目標がある。

その為に、5年後の目標を定め、その為に今年の目標があり、今月

の、今週の、今日の目標が決まっていくといった具合です。

目標を定め、紙に書き出し貼っておく。

誰でも知ってる成功のノウハウです。

この機会に、人生の目標を定めてみては如何でしょう？

そのためには、まず本当の自分を知らなくてはなりません。

本当の自分探しを始めてみませんか。

本当の自分分かれば、本当の夢が見つかります。

それに期日をつければ、夢は目標に変わります。

v o l . 2 に つづ く

Voice Magazine『自分探しの心の旅』Vol.1CD版¥2,000（有料のCD版をご希望の方は、件名に“CD版 Voice Magazine『自分探しの心の旅』Vol.1 希望”と明記の上以下のアドレスにお申込み下さい。先着15名の方に、“Are You Happy? 『マイゴール物語』”をプレゼントします。尚、私から既に“Are You Happy? 『マイゴール物語』”を買っているという方はお申し出下さい。¥1,000にさせていただきます）注；価格に送料は含みません。

“Voice Magazine『自分探しの心の旅』Vol.1 希望” → [k-yukawa@af.wakwak.com](mailto:k-yukawa@af.wakwak.com)

制作；等身大の成功プロジェクト

執筆；湯川健一