



時間の経過を忘れて夢中で取り組めるもの、それがパーソナルであると述べたが (vol. 28)、こんな質問を頂いた。

「私は登山が大好きです。不易流行を拝見し、登山が自分のパーソナルだと確信しました。マネジメントの勉強をさぼって休日は登山に夢中になってもいいのですか?」と。私は次のような返信をした。

「どうぞ夢中になってください。ただし条件があります。登山を楽しむだけでは単なる道楽です。必ず登山日記に書いてください。その登山でどんな感動があり、感想を持ったか。どんな学びがあったか、課題が見つかったか、その時感じたことを毎回書き綴ってください。併せて、登山に関連する書物(専門書)を毎日1時間読むことを習慣にしてください。そして「登山の道」を究めてください。パーソナルも磨かないと光りません。好きなことであればワクワクしながら学習にも取り組めるはずです」

「今までの登山は道楽でした。登山の勉強なら、もっともっと時間が取れます。早速、勉強を始めました。日記も書き始めました」

自分のパーソナルを見つけ生かす

私が自分のパーソナルを見つけたのは20歳代の後半である。当時勤務していた会社の上司に、将来の設計図について尋ねられたとき、返答できなかったのがきっかけだった。そのとき、将来の生き方に目覚めたものの、何を勉強したらよいかも見当がつかなかったので、京都市内でもっとも大きな書店へ行き活路を求めた。

本屋を「散歩」した。そして目に留まった本を10冊余り購入した。早速、翌日から朝1時間早起きして読書を始めた。この取り組みが、自分のパーソナルを見つけるきっかけになった。

一気に最後まで精読できた本が2冊、それ以外は途中で頓挫した。

まったくジャンルの異なる2冊だったが、自分の人生に深く関わる本になるとそのとき直感した。

1冊が「原価の魔術」(白桃書房)、管理会計のことが書かれていた。財務会計が大嫌いだった私には、当時すごく新鮮に映った。原価は七種類ある。発想を変えればいくらでも増える。管理会計が「マネジメント」へ、マネジメントから「人」に繋がるまで時間はかからなかった。

もう1冊は「茶の精神」(淡交社)、今まで知らなかった世界の存在を発見した衝撃は、極めて大きかった。茶の湯の世界とはどのような世界か。極めたいという強い衝動に動かされた。以来30年余り、お稽古に通った。

パーソナルを磨く(深める)努力は「楽しい努力」であり、時間の経過を忘れる。早朝の1時間は至福の時間だった。いつの間にか1.5時間に拡大していた。休日も読書三昧で過ごした。高揚した心で取り組むと吸収するスピードも大幅にアップする。また、毎週水曜日(当時)、仕事がどんなに多忙でも、やりくりして茶の湯のお稽古を優先した。こうして楽しく充実した数十年を過ごした。

「二兎を追う者は一兎をも得ず」という諺(ことわざ)がるが、私にとって、両者はパーソナルというコインの両面であることに気付いていた。

楽しい努力なら継続できる

われわれは、磨けば光る「原石」を持って生まれてくる。一人ひとり顔、形、性格や指紋が異なるように、原石も天から授かった唯一無二の宝物だと私は確信している。ただ、原石は磨かなければ宝石にならない。宝石とは才能である。パーソナルな才能である。他人が踏み込めない独自の才能である。

天から授かった原石も、磨かないと宝石にならない。磨くためには、持って生まれた原石(パーソナル)の存在に気付かなければならない。

登山が好きで好きでたまらなくても、登山するだけでは何も残らない。その感動を「登山ノート」などに綴り、書物(専門書)にも目を通し知識を深めていけば、登山の楽しさはどんどん深まる。新しい経験は、次の楽しさを求める。

こうして徐々に深みはまっていく。成長していることを実感し、人生も徐々に変わり始める。ジャンルに関係なく変わり始める。

専門知識をマスターするためには、通常、長い長いトンネルを通り抜ける努力が必要であるが、パーソナル磨き始めると、努力には「苦しい努力」と「楽しい努力」があることに気付く。楽しい努力は長いトンネルであっても苦にならない。しかも成長のスピードは徐々に加速していく。楽しい努力は次の楽しさを求め、さまざまな場面で生かす機会に恵まれる。深みにはまっていくと応用範囲が拡大するからだ。1つのジャンルに止まっていることはまずない。登山の見識からマネジメントを見つめることができる。そこには、マネジメントの枠組みを超えた新しい発想がある。

中小企業診断士の資格にチャレンジする努力は、(多分)苦しい努力だ。固い決意で苦しい努力を積み重ね、資格を取得したとしても、努力した割には活用する機会に恵まれないだろう。「エビングハウスの忘却曲線」を待つまでもなく、折角手に入れた専門知識も活用しなければ錆びていく。

経営支援と言えばマネジメントの知識が必要と思いがちである。この考え方を否定しているのではない。5回シリーズの冒頭で述べたように、経営は経営者の(現在の)パーソナルで行われている。パーソナルを磨いていけば、経営者のパーソナルを上回ることは容易い。信頼関係はパーソナル vs パーソナルで構築される。自分のパーソナルで、明るい未来を見据えながら進んで頂きたいと願っている。