Management Viewpoint

『　嫌というほどやってみたのか　』

「もう嫌です」、「これ以上は出来ません」・・・人は誰しもそのような時がある。しかしそのような時、本当に嫌というほどやっていない場合が多いものだ。
ある経営者が言っていた。『人は誰しも「この時こそ！」と頑張らなければならない時が必ずある。そしてその時に、人は大きく成長する』と。「もうここまでが限界かな」と感じた時こそが、成長の壁にさしかかった時なのである。しかしながら、一旦それを乗り越えてしまうと次なる壁が以前と同じ高さ(困難さ)、もしくはそれ以下であれば、ほとんど苦労を感じることなく、いとも簡単にやってのけるだろう。

逆に、いつも途中で諦めてばかりだと、竹の節のごとくその中でおさまってしまう。節は決して抜けない。つまり成長はないということだ。一つひとつ壁を乗り越え、それを振り返ってみると人生のマイルストーンのごとく感じられ、改めて大きく成長した自分自身を再認識できるであろう。

成長する人は、自らをやらざるを得ない環境へと追い込んでいく。自論だが、人は放っておくと怠けるものだ。誰かにせっつかれないとなかなか腰を上げない人が多い。筆者もその中の1人かもしれない。
だからこそ、自分で自分を追い込む必要があるのだ。例えば“有言実行”である。人に言ったからにはやらなくては格好がつかないだろう。場合によっては身分不相応な家を建てる、高級車を買うなど、背伸びをするのもいいと思う。そうすると、自然とその生活を維持しようとする力が働くものである。

日々、自分自身に言い聞かせるなら手帳に志や信条を挟み込み、時に見てみるのもいいだろう。夢を描き、夢を思い、夢を追い続ける。年末年始などの1年の節目には、ライフプランで自らの人生を軌道修正してもいいのではないだろうか。
いずれにせよ、思い切って実行して失敗するのは、やらないことよりも貴重な経験だ。前向きな失敗は次の成功を生む。やらなかったことに対しての後悔だけはしたくないものだ。
「まあこの程度でいいか」という考え方が染みついてしまわないよう、成長が止まってしまわないよう、自分自身を鼓舞することを忘れないでいただきたい。

以上

◆上記コンテンツは、タナベ経営 メールマガジン「FCCマネジメントレター（無料）」バックナンバーより掲載しております。
詳しくはこちら☞　http://www.tanabekeiei.co.jp/member/mail_magazine/index.html
◆本レターの内容につきましては万全を期しておりますが、ご利用によって被ることのある損害に対しましては責任を負いかねますのでご了承ください。掲載された記事の著作権は、すべて㈱タナベ経営および原著作者にあります。
発行・編集　株式会社タナベ経営

現場から得た“経営戦略の手法”を“生の声”でご提供！

FCC REVIEW

100年先も一番に選ばれる会社を志す経営者へ送るエグゼクティブ総合戦略誌。
優秀企業のビジネスモデルや、成長産業の特集など幅広く価値あるコンテンツをご提供いたします。

年会費：　24,000 円(消費税別)

配信日：毎月1冊　年間12冊配送　／　A4判　84ページ

※ご入金確認後、配信させていただきます。年会費制ですので、期間途中の返金はいたしかねます。

お申込欄　FAX：06－7177－4026

お申込者名	ふりがな	部署 お役職	
ご住所	〒		
TEL		配信先 FAX	

お問合せ

(株)タナベ経営
マネジメントパートナーズ本部

TEL　：06－7177－4006
FAX　：06－7177－4026

FAXにてお申込下さい

「個人情報のお取扱いについて」
タナベ経営では、個人情報の保護につとめております。詳細は弊社のプライバシーポリシー(http://www.tanabekeiei.co.jp/policy/)をご覧下さい。なお、ご記入頂いたお客様の個人情報は、当該会員・セミナー・商品のお申込に関する確認・連絡および経営情報・催物などのご案内をお送りさせていただく際に利用させていただきます。