

今回から「社会人の教科書」という本からです

## 仕事は盗んで、真似るもの

多くの企業の教育制度、研修制度は現在、非常に充実しています。

その恩恵に頼っていると、仕事は教えてもらうものだという受け身の姿勢が身についてしまうのはやむを得ないことかもしれません。でも、勘違いしないでください。仕事について教室や研修で教えられることは、限られているのです。

新入社員のころ、僕は常に先輩の横にくつつくようにしていました。お客様への質問の仕方、メモの取り方など、すべて真似しようと考えたからです。

僕が強調したいのは、そこで見聞きしたことを真似て、自分の中に取り込むことです。**仕事は真似ること、盗むことでしか身につかないと言っても決して言い過ぎではない**と思います。

もちろん、人それぞれのスタイルがありますから、すべてのことを真似る必要はありません。自分が良いと思ったこと、自分に合ったスタイルを見つけたら、積極的に真似していけばいいのです。

最初の会社で一緒に仕事をしていた矢吹博隆さんは、何でも数字に換算しながら仕事をする方でした。定性的なことも、すべて数字に落としこんでいくのです。徹底してロジックを積み上げいくと、説得力が増すということを学び、そのスタイルを真似しました。

同じくポストン・コンサルティング・グループで別の上司だった御立尚資さんは、タクシーから降りるときは必ず運転手さんに丁寧に声をかけ、頭を下げていました。「偉い人は、そういう気くばりが大切なのか」御立さんの気くばりする姿が忘れられず、いまは僕もそうしています。運転手さんに対して横柄な態度を取っていたら、運転手さん「お世話さまでした」とお礼を言う習慣は身につけていなかったかもしれません。

リップルウッド・ホールディングス時代の上司は、とにかく相手を注意深く観察する人でした。交渉の席でも食事の席でも穴があくほど相手を見るのです。相手の心理や癖を見抜き、ビジネスに生かす彼の姿から、**観察力を磨く大切さ**を学びました。

他にも、アメリカ育ちのため、日本語が必ずしも流暢でない日本人と仕事をする機会がありました。交渉が大詰目を迎えたとき、本当にその商品売り込みたいとき、彼は嘘をつかない範囲で目いっぱいストレッチした営業トークをする人でした。大丈夫です。と大きく出る。自分たちの良いところを強調して決断を迫ったのです。

コンサルタントは優等生です。正しいことしか言いません。しかしながら、それでは取引してもらえなければ実績ができないという悪循環に陥ってしまいます。ベンチャーの視点で言うと、ときには正論を度外視して切り拓かなければならない場にいずれ直面するものです。「大丈夫です」と言いきる彼の姿勢を学んだおかげで、局面によって大きく出ることを武器にしています。

上司でも先輩でも同期でも構いません。他の人がやっていること見て、自分もそうありたいと思ったら、すぐに真似してください。**新たに気づかされたことがあったら「へえ～、すごいね」で終われささない**ください。自分のスタイルを形成するには、他人から盗み、真似ることが不可欠です。多くのことを吸収して成長したいと思ったら、いろいろな人に会い、いろいろなものを見る必要があることを強調したいと思います。

リップルウッド・ホールディングス時代の上司のもとで作者は、何を学びましたか？

( )

他の人がやっていること見て、自分もそうありたいと思ったらどうしろと言っていますか？

( )