再読 719（平成 30 年 12 月 10 日）　　氏名

「すぐやる人」と「やらない人」の習慣という本からです

すぐやる人は教わり上手、やれない人は頼り下手。

父親が米相場に手を出し、失敗してしまった。10 人家族は平穏な生活を突如失い、故郷を捨てなければならなくなった。小学校に 3 年半しか行けないまま、学校にも行けなくなってしまった―。これはパナソニックの創設者、松下幸之助さんの実話です。あなたが、もし同じ境遇にあったとしたら、人生を諦めてしまいそうになりませんか？私なら間違いなく諦めると思います。しかし、松下幸之助さんは成功できた要因のひとつとして、学校に行けなかったことを挙げられるのです。学校を出ていない松下さんは、わからないことばかり。知らないことばかり。だからこそ、素直に人に聞くということしかない、と考えたのです。人に素直に聞き、知識や知恵を学び続けたことで大きな成功を手に入れました。だから、学校に行くことができず、人並みに学ぶ環境がなかったことを成功の要因に挙げられたのです。

あなたも素直に人から学んでいますか。誰からも学ぼうとしているでしょうか。「すぐやる人」は人から学びます。人から素直に学びます。年齢や国籍などは関係ありません。好奇心が旺盛なので、素直に「教えてください」と言うことができます。

確かに、インターネットは便利で、持った疑問への回答を一瞬で探すことができるかもしれません。しかし同時に、何が正しくて何が間違っているのかもわからないほど情報であふれかえっています。私がジムに通う理由のひとつは、お腹まわりの贅肉を落とすためです。ネットで検索するとたくさんの情報が出てきます。こんなトレーニングをしたほうがいい、あんなトレーニングをしたほうがいい・・・。よくわからないので、トレーナーさんにお腹の現状を伝え、どうすればいいかを素直に聞いてみました。インボディ測定といって、体を構成する基本成分を分析してもらうと、やはり数字から見てもお腹の贅肉の多いことがわかりました。それをなくすためには有酸素運動と筋トレの組み合わせが重要だということなのですが、これだけではまだわかりません。そこで、どのマシーンで有酸素運動をすれば脂肪の燃焼が早く、どこをどれくらいの負荷で鍛えればクビレがつきやすいのかを、教えてもらいました。すると、これまで以上に腹筋に負荷がかかってしんどいのですが、確かにお腹の余分な贅肉が落ちていったのです。「すぐやる人」は教わり上手なのですが、教わり下手な人は質問をするわりにはやらないのです。

私は多くの企業や大学などで教育にかかわりますが、「伸びる人」と「伸びない人」の違いもここにあると思っています。伸びる人はアドバイスしたら、すぐに試します。とにかく素直にやってみるのです。だから次回会ったときには、何かしらの反応があります。「アドバイス通りやってみたら、うまくいきました」という場合もあれば「アドバイス通りやってみたのですが、まだうまくいかなくて」という場合もあるでしょう。どちらの場合にしても、アドバイスした側からすると、アドバイスを素直に実行する人は助けたくなります。より良くなってほしいと思います。うまくいかなかったのであれば、どこで詰まってしまったのかを一緒に考え、次こそはうまくいけばいいと思います。しかし、アドバイスを請うわりには素直にやってみない人や、自己流をどうしても貫いてしまう人は、「アドバイスしてもどうせやらないんだから、アドバイスする必要はない」と判断されてしまうと思いませんか？案の定、自分のやり方に固執してしまう人は、伸びません。「すぐやる人」は人からも好かれるのです。もっと教えてあげたくなる人なのです。みんなそれぞれ、環境も、専門も、経験も、考えも違います。だから、自分にないものを持っている人から素直に学ぶ心を持っておくことで、自分を磨く速度を早めることができるのです。

カッコ内を埋めてください

すぐやる人は（　　）、やれない人は（　　）。