

特集：魔法の習慣 8

## 第5章 【座談会】 自分の未来を自分で切り拓く

伊藤 孝一×和田 純子×細川 泰志×野間 元太  
(発言順)



司会・文 猪瀬 記利  
東京都中小企業診断士協会城南支部

各界で活躍される方々にインタビューを行い、その「習慣化された行動」に着目する特集「魔法の習慣」。

8回目となる今回の最後はインタビューを終えたメンバーの座談会を通じて、「自分の未来を自分で切り拓く」をテーマに「魔法の習慣」をあぶり出します。

### 1. 未来を拓くための習慣

**猪瀬**：(司会)取材、お疲れ様でした。まず、それぞれの「魔法の習慣」を挙げると、どのようなものがありましたか？

**伊藤**：(第1章 ドリームマップ普及協会理事・秋田さん取材)やはり、「夢」だと思います。そして、自分が見える形にするだけでなく、それを周囲に伝えること。夢を伝えることによって周りから理解してもらったり、さらに支援を受けたりすることが、一番大事だと思いました。

**和田**：(第2章 ニコ・ドライブ代表取締役社長・神村さん取材)2つあって、1つ目は「成功者は1つずつ入念に準備して、目標を必ず達成することを心掛けている」こと、2つ目は先ほどの秋田さんのお話につながるのですが、「発信する」ことです。言葉だけで商品の良さを伝えるのは難しいため、各メディアにプロモーションをするなど、お客様に実際に商品を体験してもらうことが大事ですね。



左から猪瀬氏、伊藤氏、和田氏

**猪瀬**：今回のテーマは、他の人がやっていない何かをやることですから、理解してもらえないと何も進まないですね。

**細川**：(第3章 GAHAKU 代表取締役・堀さん取材)堀さんの場合は、テーマと矛盾するかもしれませんが、「No という選択肢はない」から、「自分の将来は他人が決める」という結論でした。

**猪瀬**：でも、結果的に切り拓かれているのですよね。

**細川**：人が自分のことを頼ってくれることが嬉しい。自分に願いを伝えてくれることに感謝する。だから、何かしら応えたい。そうすると「No」と言うことはない。そうやって周りに生かされているのだから、自分から何かをやっているという発想はおこがましいと。

**猪瀬**：新しいことをやろうとすると、周りに理解してもらえないとか、軋轢が生じることがあります。堀さんは周りに導かれるということですね。

**野間：**（第4章 アイデンティティ・デザイナー・加藤さん取材）まずは「相手を主語にして考える」ことですね。こう言ったら相手はどう思うのだろうかを常に意識する。自分からだけではなく、相手からや第三者からの視点を入れて、頭の中でさまざまな角度から見て、考えてみることを習慣にされています。もう1つは「我以外皆師」。周りの人を皆先生と思って学んでいくというお話がありました。

## 2. 「道を拓く」、 「道が開く」の両側面

**猪瀬：**皆さんの話を聞いて、気づいたことはありますか。

**細川：**私は、堀さんに取材してみたら「道を拓く」とは少し違っていると感じて不安だったのですが、加藤さんの考えと結構似ている部分があって、安心しましたね。

**猪瀬：**自分で道を拓こうと思って頑張ってもうまくいかないのに、他人からやってきた話に応えたときのほうがうまくいくことってありますよね。

**細川：**後者は、門構えの「ひらく」ですね。

**猪瀬：**「拓く」ではなくて、「開く」か。良い言葉が出ましたね。そうすると、秋田さんの場合は「拓く」のほうですよ。

**伊藤：**いまはそうですね。ただ、そこに至る前のスタートは逆で、言われたことを素直に受け入れることでした。新入社員の人は「やりたいこと」などわからなくて、与えられた仕事をやっていくうちに、「やりたいこと」が見えてくるようなところがありますよね。秋田さんが生命保険会社のセールスレディで入社した際も、最初はそんな感じでした。

**和田：**神村さんも、最初は共同経営者がいて、一緒に仕事をしていくうちに、自分のやりたいことに気づいたんですね。

**猪瀬：**面白いですね。「夢」や「目標」と言っている人は、受け入れることからスタートしていたんですね。

**野間：**加藤さんも CA としてスタートした頃は、いまのような考えとは真逆だったそうです。「私としては」、つまり自分を主語にする面が強かった。しかし、異動して、さまざまな出会いや経験があったことで、「相手を主語にして考える」ことや「我以外皆師」に気づかれました。

**猪瀬：**今回、取材を受けてくださった方は皆、周囲を受け入れる重要さを経験して知っているため、夢に突き進むこととのバランスが取れるんですね。

## 3. 目標達成で大切なこと

**猪瀬：**改めて「自分の未来を拓く」というテーマで考えた場合、目標やビジョンはやはり重要だと思うのですが。

**伊藤：**「ビジョンを描く」という意味では今回の取材でもそうですが、活躍されている人は、自分と周囲との関係をしっかり体系立てて考えていますね。自分の夢を実現することも大事ですが、「自分」、「部下・パートナー」、「お客様」、「社会」の4つのバランスを保ったうえ、周りにもプラスになるよう行動されています。

**猪瀬：**ドリームマップ®も4つの視点ですね。先ほどの加藤さんのお話にあった、さまざまな視点で見ることにも共通しますね。目標達成についてはどうでしょうか。

**和田：**周りの状況を把握し、必ず目標を達成するためには何をしたらよいのかを考えて、準備していくことが大事だと思います。



司会を務めた猪瀬氏



細川氏（左）と野間氏

**野間：**最終的には大きなゴールがあるけれども、それに至るまでの目標設定がブレイクダウンされていて、やるべきことが明確になっている状態でしょうか。

**和田：**そうですね。やるべきことが明確になっていて、しっかりと準備できているから達成できるんだと思います。

**猪瀬：**秋田さんのお話にも共通しますね。堀さんの場合はどうでしたか。

**細川：**目標という言葉遣いには慎重でした。目標は目標でも、「個人の目標」と「会社の目標」は分けて考えるべきだとおっしゃっていました。そもそも、「しなければならぬ」という要素が入っている「目標」という言葉が、個人の「夢」と混同されているのが問題なんです。

「個人の目標」は「目標」ではなく、もっと自由な「夢」であるべきですよ。 「夢」を「目標」にしてしまったら、ワクワクや楽しい要素が削がれて、つまらない人生になってしまう。でも、会社には多くの人のさまざまな夢が入っているから、1つの方向性を定めるために「しなければならぬ」、「目標」が必要になるということです。ですから、会社ではノルマや売上高などの「目標」が必要になるんですね。

**猪瀬：**つまり、個人の目標については秋田さんの考えが近くて、会社の目標については神村さんの考えが近い。その両者の違いを堀さんがきれいに説明されているのが面白かったですね。

#### 4. 伝えることで道は「ひらく」

**猪瀬：**先ほどの「拓く」と「開く」の話や、目標設定の話にも関連しますが、何かを達成するために周囲との関係をより良くしていく際の留意点はありましたか。

**細川：**堀さんが強調していたのは、コミュニケーションツールとしての言語の限界は自覚してほしいということ。言葉は不十分なので、空気や行間を読むことが重要になってきます。

**野間：**加藤さんの受け売りになりますが、書籍づくりの場合だと、相手の隙間に入り込まないといけません。たとえば、自分が伝えたいことは100あるのに、相手の隙間が10しかないなら、それに合わせたシンプルな内容にする。加えて、まず書籍を手にとってもらうには、興味を引くようなキャッチーなタイトルであるとか、見た目も大事ですね。

**猪瀬：**言葉以外という方法では、試乗での体験も伝える手段ですよ。

**和田：**足の不自由な人でも手で自動車を運転できる装置を付ければ、自分で運転できるんですよ。でも、“それは神村社長が優秀だから運転できるのであって、私にはできない”と考える人もいます。ですから、今回、神村さんが外国車メーカーのBMWとコラボして公道を運転できる試乗会を行ったことで、足が不自由な人でも自動車を運転できることが、少しずつ認知されるようになってきました。

**猪瀬：**それが最初におっしゃっていた「発信」につながるんですね。

**和田：**自分で積極的にプロモーションをしていくことは大事ですね。

**猪瀬：**ビジュアルで伝えるのがドリームマップですよ。

**伊藤：**ドリームマップは文章だけではうまく伝わらないため、絵で表現する考えなんです。私は、ビジュアルは受け手の見方に

よってどうにでも理解できる部分があるとも感じてしまう。文章のほうが正確に伝えられるんじゃないかという思いもあるんです。

**猪瀬**：言葉は重要だけれど、それだけでは不十分で、手段をうまく組み合わせてやっていかないと、周りを巻き込めないということです。



座談会の様子

## 5. 人生は一期一会ではない？

**野間**：「周囲との関係」のエピソードになりますが、加藤さんが独立して一番大変だったことを伺ったんです。はじめはその理念に共感して参画した仕事は、しばらくすると相手と方向性がずれていることが明らかになってきた。そこで、「スタート地点は同じでも到着地点が違って」と伝えて手を引いたことがあったそうです。相手から一方的に依存されてしまうと、良い仕事にはならず疲弊してきますので、無条件で「Yes」と「はい」ではないんです。

**和田**：私は診断士1年目で独立したばかりなので、経験を積むためにも機会があれば率先して手を挙げていますが、仕事を請けることが難しい場合は、依頼者にきちんと理由を説明するようにしています。

**野間**：加藤さんは「人生は一期一会ではないかもしれない」という思いもあるそうで、最終的にご縁が繋がらずとも、良い印象を残すように心掛けているそうです。

**和田**：とても大事ですよ。その場で交流を断ったとしても、また今後、どこかで一緒になるかもしれないですね。

**細川**：堀さんも「No」とは言いませんが、社会性は求めるとおっしゃっていました。

**伊藤**：私が秋田さんへの取材で感じたことは、「来る者は拒まず、去る者は追わず」ですかね。ファンとして慕ってくれるもよし、少し距離を置いて付き合うもよしといった印象を受けました。

## 6. 「夢」と「現実」の橋渡し役

**猪瀬**：最後に今回の取材と座談会を通して、改めて気づいたことや、大切にしたいと思ったことを一言お願いします。

**伊藤**：夢の世界と現実の世界の橋渡し役になりたいと思いました。夢をもっている人がいれば、前に一步踏み出すことを助けられる診断士でありたい。

**和田**：お金の面、気持ちの面を含めて、Win-Winの関係で自分も相手も何かを得られるように、診断士として仕事をしていくことが大事だなと思いました。

**細川**：相手に寄り添った言動をしていくことですね。診断士に限らず、経営者としても、社会人としても、大切なエッセンスがこの一言に集約されると思いました。

**野間**：繰り返しになりますが、まず、相手を主語にすることです。そして、ご縁を大切にすることですね。今回の取材や、この座談会で皆さんと出会ったのもご縁。お客様と出会うのもご縁。それを大事にしていくように心掛けたいです。

**猪瀬**：私たちも、今回の学びを活かして、自分の未来を「ひらいて」いきましょう。

### 猪瀬 記利

(いのせ のりとし)  
東北大学工学部卒業後、株式会社リクルートに勤務。新卒向けの求人広告の制作や、求人情報の編集に携わる。その後転職転職サイトの立ち上げに携わる。2016年中小企業診断士登録。

