

■ **貢献なくして感謝なし、**
感謝なくして報酬なし

修正： 2016.04.01

投稿： 2016.04.01



●貢献なくして感謝なし、感謝なくして報酬なし①

「自分が他人にしたことは、より大きくなって還ってくる」という、
「与えて与えられる」「奪って奪われる」の原則は、
日本人に深く浸透している、因果応報の考え方の一つです。

今回は、誰もが痛感する「ビジネスの姿勢」
を例にとって考えていきたいと思います。

ビジネスというのは本来、
「誰かの役に立ちたい！」という想いから起こるものであり、
実際に誰かの役に立ち、その相手から感謝として報酬を頂く、
というのが、正しい道筋のはずです。

その昔、自動車も無く、隣町まで歩いて行き来していた時代、
峠を挟み、ある町から別のある町までをつなぐ、長い道中、
休むところもなく、通行人は疲れた足を引きずって先を急いでいました。

そんな様子を見ていたある人が、「ここに一休みできる場所でもあれば、
旅人も足を止めゆっくり休めるのだが…」と想い、立ち上げたのが茶屋です。
茶屋は、長い道のりを歩き続け、疲れ果てた多くの人々に安らぎを与え、

いつしか、その道を行く人は立ち寄るのが当たり前
になるまで、繁盛していきました。

茶屋を立ち上げた人は、
「金儲け」を念頭において行動したのではありません。
「誰かの役に立ちたい」という想いから茶屋を立ち上げ、
受け入れられ感謝され、結果的に繁盛していったのです。

「誰かの役に立ちたい！」という想いを発端として、
実際に誰かの役に立ち、その結果として報酬が支払われる。
これこそ本当のビジネスというものではないでしょうか？
それとは裏腹に、

「〇〇するだけで月〇〇儲かります！」とか、
「〇〇を知れば楽しく稼げる、その方法を大公開！」とか、
「今なら無料でテクニックを教えます！」などなどを掲げている人たちは、

本当に「**お客様の役に立ちたい**」

という想いから始まっているのでしょうか？

もし「**頂けるものをとっとと頂きたい**」という

自己中心的な精神で事業しているなら、それはビジネスではなく

「**詐欺**」と呼ばれる行為ではないですか？

(続)

//=====//

● 貢献なくして感謝なし、感謝なくして報酬なし②

前回、茶屋を立ち上げた人を例にとって説明したように、

ビジネスとは、「**誰かの役に立ちたい**」という想いが**原点**のはずです。

「〇〇するだけで月〇〇儲かります！」とか、

「今なら無料でテクニックを教えます！」などを掲げている人たちは、

私のサービスは「**〇〇な人に貢献でき、喜ばすことができる!**」

という点を、きちんと踏み固められているのでしょうか？

経営系のコンサルタントであれば、クライアント企業に対して、

「**この方法を導入すれば儲かります!**」と売り込むのですが、

「儲かります! 儲かります!」と利益をアピールするよりも、

本当のところ、**その利益を生み出しているプロセスにこそ、**

集中して考えていくべきではないですか？

と言うと、「そうしたいのですが、そんな風に営業すると、
コンサル契約してくれませんので…」とのことで、やっぱり、
お客様が食いつく「儲かりますアピール」がいいのだそうです…。

経営コンサルタントのカレン・フェラン氏の著書
「申し訳ない、御社をつぶしたのは私です。」に、
この種の失敗談が続々と紹介されております。

クライアント企業の従業員を資産として扱い、
理論やツールを用いて最適化や標準化を推し進め、
効率的な経営コンサルティングを行った結果、

その話に乗ったクライアント企業が
ぱたぱたと倒れていく、というお話です。

そこに抜けているものがあるとすれば、その一つは、
「誰かの役に立ちたい！」という信念ではないでしょうか？
(コンサル側もクライアント側も、です)

(続)

//=====//

● 貢献なくして感謝なし、感謝なくして報酬なし③

よく、「ビジネスとボランティアは違う！」
と鋭く意見されておりますが、ビジネスもボランティアも、
「誰かの役に立たなければ意味がない」という点では同じでしょう。

違うのは、その結果、報酬を受け取るか取らないかでしょう。

そして、この報酬こそが、人の感覚を狂わせがちです。

当初は「誰かの役に立ちたい！」という想いから
会社を立ち上げビジネスを試みた人も、やがて、

「会社を継続させるためには資金繰りをどうにかしないと…」、
「もうちょっと価格を上げられないか…」、
「いや、もっと効率的に儲ける方法はないか…」と、

だんだんお客様目線が薄れていきます。

「いかに症状を改善できる薬を作るか…」と、
お客様目線を貫いていたとある製薬会社の経営陣も、
いつの日か「**どうすれば儲かる薬が作れるか…**」と、
だんだん雲行きが怪しくなっていきます。

人間、長らく何かを続けていると、どうも**初心**を忘れがちです。
何度か強調しておりますが、**ビジネスとは、**
「誰かの役に立つ」という**「貢献」が第一**のはずです。

かのピーター・ドラッカー氏も、
報酬は必要な手段に過ぎないことを述べておられます。

「**キレイゴトでは生き残れない**」と言われてもいますが、
キレイであろうとなかろうと、
「誰かの役に立ちたい！」という想いこそがビジネスの原点であり、
ここを疎かにしては、成功するものも成功しないでしょう。

「貢献なくして感謝なし、感謝なくして報酬なし」です。

(続)

//=====//

●貢献なくして感謝なし、感謝なくして報酬なし④

「ああ～あ～、金持ちになりてえーなあ～」

という人の憧れは「わらしべ長者」でしょうか？

成功の裏には、必ず、成功に向かう原則があります。

というところで、「わらしべ長者」を例にとって説明していきます。

その前に、まず、わらしべ長者とは、…、

//-----

道を歩いていた若者が、落ちていたわらを拾いました。

そのとき、向こう側から親子連れがやってきて、

子供がそのわらに興味を示しました。

そこで、わらを子供に渡したところ、子供はたいそう喜び、

その様子を眺めていた両親は、若者にミカンを渡しました。

今度は、喉が渴いたと言う女性に出会いました。

持っていたミカンを渡したところ、女性は喜び、

お礼として、持っていた布を若者に渡しました。

すると今度は、馬が弱って身動きができない男性に出会いました。

男性の言うところによると、若者が持っている布が欲しいとのことで、

布と馬を交換することにしました。

その後、馬は元気になり、その馬を見た引っ越し途中の主人が

馬を貸してくれと言うもので、馬を貸したところ、

お礼に家と畑を買った、というお話です（若干異なる点もあるが）。

//-----

たった一本のわらから大金持ちになった長者のお話です。

この話を聞いてどう感じるでしょうか？

「**なんて運のいいやつだ!**」と思うでしょうか？

確かに、運がいいというのはあるかもしれませんが、
若者は「**自分にできることで誰かに尽くし続けた**」わけであり、
ただぼーっと待っていて、大金持ちになったわけではありません。

この「自分にできることで尽くし続ける」というのは、
ビジネスでも大いに参考にしたい姿勢でありましょう。

これについて、次回に続けます。

(続)

//=====//

● 貢献なくして感謝なし、感謝なくして報酬なし⑤

前回に引き続き「**わらしべ長者**」を例にとって、
成功法則について解説していきたいと思います。

(それは誰もが真似できる方法…かもしれませんが、
誰もが簡単に成功できる方法、と謳うつもりはありません)

わらしべ長者は、わら一本から家と畑を手に入れたわけで、
「**何の苦労もなく、楽して成功した**」という印象を受けそうですが、
成功するまでには、**多くの人々に貢献しています。**

そのときそのときで、**自分が人にしてあげられることを、
それをされて喜ぶ人に対して、率先して貢献しているのです。**
まさに「**与えて与えられる**」です。

最初はわらで子供を喜ばせ、次にミカンで女性の喉の渇きを潤し、
男性の馬と手持ちの布を交換し、その馬で引っ越しを手伝っています。
見返りを期待せず、率先して人助けしています。

もし途中で、「この手持ちのミカンを、誰に売りつければ、
より高く売れるだろうか…。うふうふ。(´▽+´*)」と企み、

道で出会った喉の渇いた女性から

「そのミカンを私に譲ってくれませんか?(ノo°)」と頼まれても、
「うるさい、お前なんかにくれてやるミカンはない! \(*`^´)ノ」

と出し惜しみし、冷たく突き放していけば、
このような結果には行き着かなかったことでしょう。

「わらしべ長者」も、ただのラッキーボーイでないことは容易に分かります。

よく、ブログで、「ここでは書けなかった
より深い内容をメルマガでお伝えします、のでどうかご登録を！」
などと、ミカンを出し惜しみしている人を見かけますが、
わらしべ長者のように率先して与えない限り、成功などできません。

集客する人も、営業する人も、開発する人も、経営する人も、
お金お金のエゴは捨て、おまけおまけのサービス精神、
「貢献なくして感謝なし、感謝なくして報酬なし」です。

(完)

//=====//

Web サイト :

心を力学する ー原理・原則に基づく生き方を考えるー

著者：

時無 和考(Tokinashi Kazutaka)