



■ 著者と30分 ■

『存続社長と潰す社長』の

千田 琢哉 氏

そういう女性は多くいるでしょう？ 組織はピラミッドです。頂点の人間の言行一致度より、下の人間の言行一致度が高いなんてことはあり得ない。そういう女性の会社は、トップが言行一致していないんでしょうね」

この「言行一致」は、信頼にもつながる。

「IBMを立て直したルイス・ガースナーは口下手、無口でぶっきらぼうな人でした。けれど、愛想笑いをしない代わりに、社員の業績結果をきちんと給与や昇格に反映させた。最初は愛想がない社長を敬遠していた社員も、1年経って社長が自分たちをよく見てくれていたことが分かった。それで2年目には大ブレイクです。社員から本当の信頼を勝ち取ったわけですね。言葉ばかりが立派で行動が伴わない人とは対極の例です。セールスパーソンも同じ。長続きしない人ほど口がうまい。それはウソをついているからです。コンサルタントだってそうです。講演で口がうまいだけの人ほど業績は上げられない。ごまかさなければいけないからです。この法則に、今のところ例外はないですね」

できることを口に出し、それを真面目に実行する。言葉でその場をごまかさない。これは昔ながらの日本の価値観でもある。

「結局、大切なのは正直さ、誠実さ、愚直さなんだと思います。グローバリズムとよく言われましたけれど、アメリカは日本に比べて歴史が短い。言ってみれば今まで、短い期間をだましましやってきた国です。だから、日本がアメリカから会社を存続させるすべを学ぶのは間違っていると思います。100メートルダッシュを学ぶならいいけれど、長期戦を勝ち抜く方法を学ぶなら、その教師はアメリカではなかったと思います」

本書は「誠実・愚直」と「言行一致」の観点から、存続社長と潰す社長の行動について一つひとつ検証していく。タイトルには「社長」とあるが、トップのみならず、中間管理職やセールスパーソンにも十分に参考となる内容だ。

「自分は誠実に愚直に仕事をしているけれど、業績が上がらないと悩んでいる人もいます。そんな人には、まず自分自身が素直になることを勧めます。自分は本当に誠実なのかを振り返り、本当はただ頑固なだけではないのか、本当に言行一致しているのかと考え、表現方法を学んでみるのもいいでしょう。外部から良い刺激や影響を受けるのも変わるきっかけになると思います。器や知識量が

「存続」させるトップと「潰す」トップはどこが、何が違うのか。千田氏の言葉は明快だ。

「言行一致しているかどうかです。トップの言っていることとやっていることが一致していれば、その組織は活性化します。コンサルタント会社にいた時に、取締役以上クラスの方々3,300人と仕事をしました。そのうち、成功する人と失敗する人、まっぴらつに分かれています。分かるようになりました。だから今年の1月、独立した時に真っ先にこういう本を書きたいと思ったんです。ですからこの本は、私の今までの出会いの集大成のようなものですね」

トップだけではない。言行一致の会社か、それともそうではないかは社内の雰囲気からもよく分かるという。

「例えば受付の女性です。笑顔が違うんですよ。訓練されている笑顔と、その人本来の美しさがにじみ出ている笑顔との違いです。本当は笑っていない、

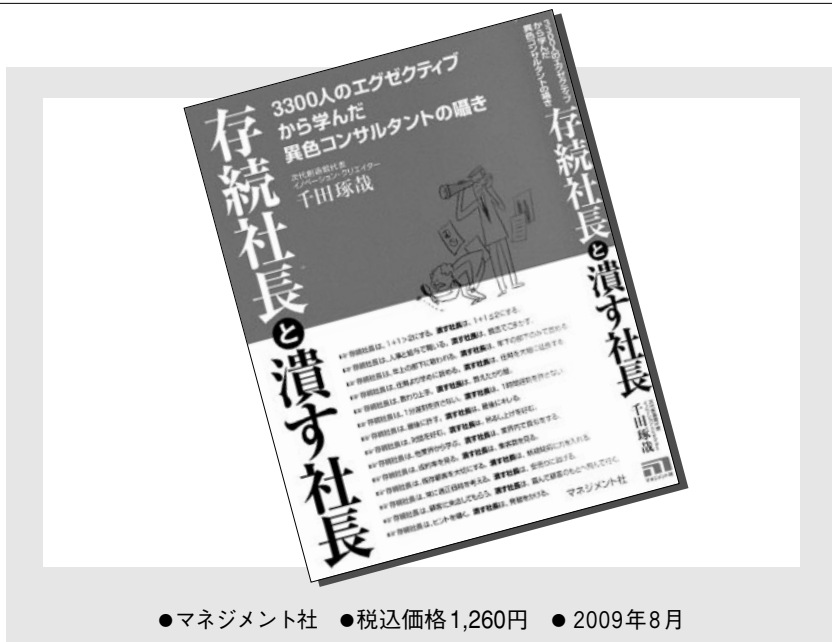
●せんだ たくや

東北大学教育学部教育学科卒，日系保険会社本部，経営コンサルティング会社を経て独立。次代創造館代表，イノベーション・クリエイター。執筆，コンテンツビジネス展開，講演，ビジネスコンサルティング活動を行う傍ら，非営利組織の監事を務める。著書に『社長！この直言が聴けますか？』『「あなたから保険に入りたい」とお客様が殺到する保険代理店』『こんなコンサルタントが会社をダメにする！』（日本実業出版社）『継続的に売れるセールスパークソンの行動特性88』『尊敬される保険代理店——「家業」から「企業」への脱皮』（マネジメント社）など。

圧倒的に違う人からの影響，特に良い上司の存在は大きいのではないのでしょうか」

大学卒業後は損保会社に就職した千田氏。その後，コンサルタント会社へ転職，そして独立，現在に至るわけだが，そんな氏の人生も周囲から様々な影響を受けている。まずは父親だ。

「会社を作りたい，独立したいと思ったのは中学の時です。高校受験の時期に，父親が脱サラしたんですよ。サラリーマン時代の父は，毎朝つらそうでしたね。それが脱サラしてからは幸せそうに仕事をしている。今は妹の夫に後を継がせていますけれど，いまだに幸せそうに仕事をしているみたいですよ。そんな父親の姿を見て，自分もいずれは独立する，会社を興すと決めました。ですから，就職活動をしている時は，まずはどこでもいいから，辞めるのに未練の起きないような会社，大きくて組織も古い，そんな会社に入ろうと思ってました。そこでサラリーマンをして，社会の仕組みを学ぼうとね。でも実際は目の前の仕事に必死で，そんなに甘いものじゃなかったですけ



●マネジメント社 ●税込価格1,260円 ●2009年8月

れどね」

そんな時，後輩から「コンサルタント」という仕事があると教えられる。

「東京の大学を出たヤツでした。そいつが言うんです。アメリカではエリートは大企業に入った後にコンサル会社で2～3年修行して，それから独立するんですよ，って。へえ，東京のヤツはいろんなことを知ってるんだなあって(笑)。それからコンサルタントという職業に興味を持って，いろいろと本を読み始めたんです。あるコンサルタントさんの本を読んだ翌日です。朝起きて，日経新聞を開いてみると，その著者のコンサルタント会社が求人しているじゃありませんか。運命だと思いましたよ。すぐに転職を決めました」

転職を決めて即，退職。それもコンサルタント会社に採用される前に退職してしまったというから驚きだ。

「しかも，そのコンサルタント会社に私，最初は落とされて

いたみたいなんです。いわば補欠採用だったんですね。それからコンサルタントとして，いろいろな企業とお付き合いをして，本当に勉強になりました。勉強の場としては最高でしたね。この世界を教えてくれた後輩にはいまだに感謝していますよ」

コンサルタントとして高い評価を受け，のちに独立。これからはコンサルタントとして学んだ多くの知識や考え方を多くの人に伝えたいという。

「究極の目標は95歳までに1,000冊くらい本を書くことです。クライアントを何十社も持つとか，講演を年に200本とか，そんなことは望んではいません。ただ，いい本を書いて，自分の思う正しいこと，本当のことを訴えていきたい。自分の思ったことをカタチにしていきたい。そして世の中のタブーに挑戦して，挑んで，次の時代を作っていきたい。多くの人にいい影響を与えられるような存在になりたいですね」

(土屋)