

「仕事とは？」

使用者委員 久永 修平

私は、昭和60年に(株)リコーに就職し、営業職として社会人生活をスタートしました。はじめ営業職の仕事は、商品を販売する事だと考えていました。

しかし、当時の(株)リコーの浜田広社長が常に仰られていたのが「仕事とは、相手へのお役立ちである。」という言葉でした。今となっては、当たり前の事ですがその当時はとても新鮮に感じました。それから「お役立ちの心と行動」と言う事が私の仕事の基本姿勢です。仕事の成果は、「相手の立場に立って、相手の役立つ事を考え、行動する」ことで必ず良い結果が出ると信じています。

仕事の相手は、対外的には、お客様や仕入先様となります。対内的には、上司と部下、経営者と社員となりますが、仕事中での指示、報連相、コミュニケーションも相手のことをまず考え行動することで、お互いが仕事に納得、共感できる明るい職場、やりがいのある仕事に繋がると思います。

今、自己主張できる人、ディベートで勝てる人が評価される風潮があります。「私」を主語の議論は大事だと思います。しかしながら、お互いが自己主張をして出た結論では、相手に理解はされても納得、共感を得られない。やはり、「相手：あなた」を主語に議論すること、相手の話をお互いが「聞き合う」姿勢が一番大事だと思います。そのことが本当にお互いの納得・共感に繋がるのではないのでしょうか。

最後に、仕事をする中でコカ・コーラ社の社長（1923~1939 年）ロバート・ウッドラフの「最も重要な言葉（The Most Important Words）」として言葉を遺していますのでご紹介します。

1. We(私たち)
2. Thank you (ありがとう)
3. If you please (どうぞ)
4. What is your opinion? (あなたのご意見は?)
5. You did a good job (君はいい仕事をしたね!)
6. I admit I made a mistake(私が間違ったことを認めます。)

最後の6番目の主語は「I」ですが自己主張ではなく反省の言葉です。

1~5番目までが「We と You」。

相手を重んじる姿勢の大事さを感じます。