

嫉妬しがちな人が

必ず身につけるべき思考法とは？

「世界一有名なビーグル犬」は「配られたカード」で勝負する

人生はなかなか思い通りにはいきません。自分なりに一生懸命頑張っているつもりでも、残念ながら報われないことも現実には多いのです。

それなのに、世の中には大した努力もしていないのに、楽をして成功しているような人もいます。そんな人を見ると、私たちはついこう思ってしまうことがあります。

「自分ももっと○○だったら……」

「もっとお金持ちの家に生まれていれば」

「もっと美人だったら」

「もっと才能があったら」

誰だって、一度はそう考えたことがあるでしょう？

そこには、その人に対する憧れややり切れない思いなど、さまざまな感情が含まれます。

しかし、当たり前ですが、頭の中で何度このフレーズを繰り返しても、状況は何一つ変わってはいけません。

自分を取り巻く前提条件が変わることはないのです。

配られたカードで勝負するっきゃないのさ、それがどつゆう意味であれ。

(You play with the cards you're dealt ... whatever that means.)

これは、漫画『ピーナッツ』の中で、女の子のルーシーから「どうしてあなたは犬なんかでいられるの？」と聞かれた時のスヌーピーの言葉です。

生まれや環境を嘆きたくなることは誰にでもあります。でも、変えられないことを

いくら嘆いたり悔やんだりしても、やっぱり意味がないのです。

「不平等」を嘆く前に「あるもの」に目を向ける

結局、私たちにできるのは、今あるもので勝負することだけです。

たとえばどんなカードが配られようとも、手持ちのカードで勝負するしかないのです。いくら「そんなの不平等だ」と訴えても、現実とはそういうものですし、自分よりもつと不幸な境遇の人だって、世の中にはたくさんいるのです。結局、この点については現実を受け止めて、キツパリと割り切るしかありません。

でも、これができると、だいぶ楽に生きられるようになります。もう、欠乏感で苦しむこともなくなるでしょう。そしておすすめるのは、「無いものに目を向けて嘆く」のではなく、「あるものに目を向けて活かす」という思考法です。実は、そこそが成功する人の思考なのです。

そもそも、人間は2つのことを同時に考えられません。笑いながら怒ることができないのと一緒です。自分に足りないものに目を向けたら、その瞬間からどうしてもそ

ればかりが気になって、すでに自分が持っているものを忘れてしまうのです。

だから、「今あるもの」を意識するのはとっても大事なことです。

優等生に難なく打ち勝つ「一点集中法」

欠点を克服しても稼げない理由

私たちは自分に足りないところ、つまり欠点や劣っている部分ばかりに関心を向けてしまいがちです。そして弱点を克服することにはばかり、重点を置き過ぎてはいないでしょうか。

考えてみれば、**現状の教育制度も、子どもの誤りを正すことが中心**です。長所を伸ばすことにはあまり熱心ではありません。それは社会人になってもあまり変わりません。上司は部下のミスを指摘するのが仕事だと思っている人も少なくありません。

あなたがもし、これまでに長所を伸ばそうとしてくれる大人に出会っていたなら、それはかなりラッキーなことです。

私たちはそんな環境で生きてきたせいで、誤りや失敗ばかりが気になります。それを正さなくては、という強迫観念に囚とらわれていても、仕方ないかもしれません。テストで100点を取れる得意科目があったとしたら、それをさらに勉強しても意味がないと言われたはずです。

100点以上はありませんから、それより、不得意科目の克服を求められたでしょう。でも、本当は得意なことこそ、もっと勉強したかったはずですよ。

「失敗しない、恥をかかないことに重きが置かれ、オールマイティで欠点のすくない人間」

これが、大人が子どもに求める暗黙の理想像だったわけです。

きつと、私たちは今でもその理想像をどこかで引きずっています。

学生時代は、そうした欠点のない優等生タイプが高評価を得たかもしれませんが。したがって、そんな無難な人物を目指す戦略も有効でした。

しかし、社会に出ると案外そうした人物は使い物にならないことが多いものです。

彼らが担うのは、誰でもできる仕事であり、それならいくらでも代わりがいるからです。実際は、何か人と違う強みを持っている人物こそ重宝されます。

その人でなければダメだからです。

代わりがないからです。

そして、だからこそそういう人には、高い報酬が支払われるのです。

強みを活かす方が6倍もやる気が出る！

アメリカの調査会社・ギャラップ社によると、自分の強みにフォーカスして仕事をしている人は、そうでない人より積極的に仕事に取り組む確率が6倍高いそうです。

また、自分たちの強みにフォーカスして仕事をしているチームは、そうでないチームより12.5%高い生産性を上げていると言います。

「強み」にフォーカスすると、やる気も生産性も大幅にアップするわけです。やる気に至っては、なんと6倍です！

「マネジメントの父」と呼ばれるピーター・F・ドラッカーも、次のように言っています。

「何事かを成し遂げるのは強みによってであって、弱みによって何かを行うことはできない」

確かに、卓越した仕事は、その人の強みが最大限に発揮された結果、生み出されるものです。

弱みから生み出されることはありません。

仕事は強みを活かした方が、より成果を出せるのです。

たかさんの報酬や称賛も、きつとそこから得られるでしょう。

私たちはもつと自分の強みにフォーカスすべきなのです。繰り返しになりますが、強みにフォーカスすれば、やる気も生産性も大幅にアップするのです。どんな時でも常に問うべきは「自分の強みは何なのか？」ということなのです。

生産性をグッと高める グローバル水準の仕事のノリ方

強みを活かし合えるチームの精神的特徴

私たちは一人で生きているわけではありません。

だから、すべての役割を自分一人でこなす必要はありません。

むしろ、すべてを一人でやろうとすると失敗する可能性が高くなります。

完璧な人間などいないのですから。

それより、チームで互いの強みを持ち寄れば、一人では到底できないような大きな成果だって期待できます。

最近では、会社の経営もチームで行うことが多くなっています。

カリスマ経営者が一人ですべて担うのではなく、それぞれが強みを持ち寄ったチームをつくってマネジメントしていくシステムです。

弱点は克服するより、カバーできる人に任せる

どんなに優れた経営者でも、得意なことと不得意なことがあります。すべてを一人でやろうとするのは非効率的なのです。有名な例として、ソニーが思い出されます。

1946年、わずか二十数名でスタートしたソニーは、その後トランジスタラジオやウォークマンといった画期的な製品で世界を席巻します。アップルがiPhoneを世界中に広めたのと同じように、当時のソニーは革新的な商品を売り出して、世界中から支持されたのです。

そんなソニーの躍進は、二人の創業者によって実現されました。天才技術者の井深大と、空飛ぶ営業マンと呼ばれた盛田昭夫です。どちらか一人であれば、あれほどの成功はなかったでしょう。技術者は一般的に営業が苦手ですし、その逆も然りです。

この二人は、互いの弱みを補い合い強みを活かしたからこそ、大成功を収めたのです。弱みは自分で克服するより、それが得意な人に任せる。

そうやって補い合うことで最大の力を発揮するのが、チームで活動する利点です。ソニーのケースは、それぞれが自分の強みを活かし合うことで、より大きな力を発揮

できるということを証明しています。

ちなみに、「愉快にやろうぜ！」が、当時のソニーのモットーだったそうです。そこには弱点を克服する息苦しさはなく、強みを押し出していく力強さと勢いがあります。このノリこそが、強みを活かす秘訣かもしれません。自分の強みを活かしている時はやっぱり楽しいですから、自然と「自分の強みを活かして」愉快にやろうぜ！」となるでしょう。

あなたも、このノリと勢いで仕事したいと思いませんか？

「強み」を発揮できる人が持っている 意外な共通項とは？

「下りエスカレーターを駆け上がる人」にありがちな心理傾向

弱みと強み、どちらを使うかは、こう考えてみるとわかりやすいかもしれません。

自分の弱みを使って何かをするのは、下りのエスカレーターを駆け上がるようなもの。頑張れば上れるけれど、人より労力が必要です。

自分の強みを活かして何かをするのは、上りのエスカレーターを駆け上がるようなもの。それほど頑張っているつもりはなくても、スイスイ上っていくことができます。過去に成功した人たちの中で、自分の強みを活かさなかった人はいません。彼らが成功した秘訣は、自分の強みを活かす術を見つけたことです。その強みが何であれ、それを活かす方法を見つけることが成功への鍵なのです。

「強み」ができると「居場所」ができる

人間にとって大きな喜びの一つは、人の役に立つことです。とりわけ、**自分の強みを使って周囲の人たちの役に立った時の喜びは格別**です。なぜなら、それは自分でなければできなかったからです。他の誰かではダメだったわけです。その瞬間、自分という存在が肯定されたような、魂から来る喜びを感じることができるといえます。

そのことがよくわかる、こんなエピソードがあります。

1995年（平成7年）1月17日に発生した阪神淡路大震災の時の話です。多くの

建物が崩壊して道路が寸断され、避難所では物資が不足し、取り残された住民たちはとても困っていました。

その時、ある暴走族の若者たちが行動を起こしました。自分たちのバイクで救援物資を運んだのです。瓦礫で寸断された道路でも、バイクならなんとか通れたからです。だから、彼らは自分たちで考えて、救援物資を運ぶことにしました。きっと大切なバイクは瓦礫で傷だらけになったでしょう。自慢の派手な装飾品も取れてしまったかもしれません。

それでも、彼らは救援物資を届けた。きっと、それまで感じたことのなかった使命感が彼らを駆り立てたのでしょう。

その行動はもちろん、住民たちに大変喜ばれ感謝されました。

すると、彼らは照れながらもこう言ったそうです。

「この時ほど、自分たちが必要とされていると感じたことはなかった」

「今まで、邪魔者扱いされて、反発ばかりしてたけど、『兄ちゃん頼むで！』って言われた時ほど、嬉しかったことはありませんでした」

そして、夜通し何往復も物資を運んだのだそうです。

普段、自分の使い所がわからず、有り余る体力を無駄にしていた彼らが、その時自分の強みの使い所を得たのです。居場所を得たとも言えるでしょう。

「体力×バイク」という強みを活かして、彼らは自分たちにしかできないことで、初めて人の役に立ったのです。その時の彼らの喜びは格別だったはず。自分の存在を初めて心の底から肯定できたでしょう。

その後の彼らがどうしたのかはわかりません。

でも、きっと今でも何か人のために働いているでしょう。

決してそれまでのように、自分の無駄遣いなどしていません。

なぜなら、彼らは自分の強みを活かして人の役に立つ喜びを知ってしまったからです。

そうなった以上、もう後戻りできるはずがありません。

自分の強みを活かして人の役に立つことは、それほど人にとって大きな喜びとなるのです。

成長する人が「好き」にこだわらない

思いがけない理由

「好きなこと探し」は時間の浪費につながりかねない

最近、「好きなことを仕事にしたい」という人が増えています。

確かに、「働かざる者食うべからず」といった、昔の労働観は薄れてきています。

職業の選択肢も増え、好きなことで食べていくことも十分可能な社会になって来ました。

しかし、そんな中で自分が何を好きなのかわからない、と言う人は結構多いのです。

「自分は何が好きなかわからないけど、とにかく好きなことを仕事にしたい」

そう願っている人が案外いるのです（実際、私もそうでした）。今では、好きなことを仕事にするべきだ、と勧めるビジネス書も数多くあります。

その根拠の一つは、「好きこそ物の上手なれ」という言葉にあります。好きなことはおのずと熱中するから上達も速い、つまり上手にできる、というわけです。

確かにその通りです。しかし、ここでもまた同じ問題に突き当たります。「好きなことがわからない」問題です。「好きこそ物の上手なれ」の流れで考えると、困ったことに好きなことがわからなければ上手になることもできないのです。

「自分は何が好きなのか？」

それを求めて自分探しをしているうちに、気が付いたらすでに中年の域に達していた。そんなことも起こってしまいます。笑えませんが、案外よく聞く話です。

「好き↓熱中する↓上手になる」という流れに乗ろうとして、最初のステップである「好き」を探しているうちに時間切れというわけです。

「好き」に固執せず、「強み」にこだわる

この流れに固執すると、多くの時間を無駄に過ごすことになるかもしれません。実際には、必ずしもこの通りでなくてもいいのです。

たとえば、好きかどうかはわからないけれど、ちょっと得意なこと（強み）を最初のステップに、一連の流れを始めてみる。

「得意（強み）↓好き↓熱中する↓さらに上手になる」というパターンです。

また、たまたま目の前のことを一生懸命やっていたら上手になった、というパターンもあります。

「熱中する↓上手になる（強み）↓好き」というステップで、「好きこそ物の上手なれ」の流れに乗るわけです。

結局、最初のきっかけはどうあれ、この流れに乗ることが大事なのです。好きなことがわからなければ、「好き」から始めることに固執せず、「強み」から始めることを考えてみましょう。それがやがて、「好き」や「上手」につながっていくことになるのですから。

「強み」を生かせる人は
いつも「引き算」で考える

「アレもコレも欲しい」から「アレとコレは要らない」へ

「何もかもうまくいかない状況の中、必死にもがいている」

「現状を打ち破りたいけれど、何か足りない」

そんなときはどうしたらいいのでしょうか。

現状を打破し、好転させるには、やはり「強み」を発揮することです。「強み」によって停滞した状況を突き抜けるのです。弱点を補強するだけでは、停滞した状況はそうそう変えられません。

たとえば、人気が出ない定食屋さんの店主は、売上アップのために次々と新しいメニューを増やしていくことがあります。客の食べたいメニューをすべて揃えれば、もっと多くの人が来るだろうと考えているのです。

しかし、この目論見はたいてい外れてしまいます。

お客さんは何の店だかわからないと敬遠し、他のお店に流れてしまうのです。メニューを増やすことで弱点を補っても、停滞した現状を打破することはできないのです。

「なんでもできる」は「なんにもできない」と一緒

この店主は、もつと自分の強みを活かす道を考えるべきだったのです。

たとえばオムライスがその店の一番メニューなら、思い切って、「こだわりのオムライス専門店」と打ち出してみるのはどうですか。

いうなれば「アレもコレも欲しい」の「足し算思考」から「アレとコレは要らない」という「引き算思考」で特徴を出すということです。特徴が打ち出されれば、きっと一度試しに行ってみたいと思う人もいるでしょう。

オムライス好きが注目して、話題の店になるかもしれません。

また、よくフリーランスで活動し始めた人から、こう言われることがあります。

「何でもやりますから、仕事回してください！」

これだけだと、ちょっと困ります。でも、こう言われたらどうでしょう。

「英語と中国語の翻訳が得意なので、何かあれば仕事回してください！」

これなら、関連した仕事が来ればまず声をかけてみようかな、と思います。

「なんでもありません」は、逆に「何もありません」と言っているのと同じことです。

停滞した現状を打破する最善の道は、自分の強みにフォーカスし、それによって突き抜けていくことなのです。

自分を活かすヒント

3つの思想的とっかかり

「強み」とは「磨き上げた個性」である

そうは言っても、自分には「強み」なんて何もない、と考える人もいるでしょう。

しかし、決してそんなことはありません。誰にだって強みはあります。むしろ強みは

育てていくものですから、今の時点で、強みと呼べるものがなくてもかまわないのです。

強みとは、言い換えると「磨き上げた個性」です。

「英語」などのスキルを強みとして伸ばしていくこともできます。

「背が高い」「声が変わっている」といった身体的特徴を活かしてもいいでしょう。

「外向的」「内向的」といった性格的な特徴も「強み」になりえます。

「好きなもの」「向いていそうなもの」「個性」――。

こういったものを足がかりに、それを強みに育てていくのです。

まず、自分の中に眠っている強みの原石を見つけ出しましょう。

それを磨き上げて活躍できる居場所を与えるのが、あなたの役目です。

生まれ持ったもの、与えられたものだけが「強み」ではありません。

さて、あなたが磨いていけそうな強みは、何でしょうか？

3つ以上挙げてみましょう。