

## ブームは去り、本質が生き残る時代へ

「売れる強み」の専門家 小山弘樹さん（株式会社スマートチェンジ代表取締役）



—小山さんは2012年から起業家の支援を続けられていますよね。何か変化などを感じられていますか？

起業する方の傾向が、明らかに変わってきていますね。

当初は経歴がすごくて、実力も自信もあって、セルフイメージは様々でしたが、それなりに覚悟のある方がほとんどでした。起業する人って、やっぱりこういうタイプだよなと思うことが多かったです。それがここ2、3年は、普通の会社員や主婦だった人が「自分でもできるんじゃないか」と本気で考えて、行動に移すようになってきています。

—「起業ブーム」と呼ばれていますよね。

そう。「ブーム」というと一過性でいい印象はないけど、僕は決して否定的にだけ捉えては

いません。時代の流れ、社会変化の現われなんだろうと思う。それまでの「こういう生き方をしないといけない」といった常識が変わり、もっと自分のやりたいこと、**自分の「心の声」に従って生きてもいいんだ、それが可能なんだと考える人が、確実に増えているように感じます。**

ただ、それと起業は必ずしもイコールではないですね。ここを見極めないまま、高額な起業塾などに通ってノウハウに振り回されている人が増えていることが気に掛かります。

—確かに、一律のノウハウを教え込むような塾やコンサルが多いですね。

ノウハウそのものに良い、悪いはないのです。それ以前に、そもそもクライアントがやろうとしているビジネスが、その人に合っているのかどうか。そこが一番大切なポイントです。

「月商数百万」などというごく一部の成果に憧れて、間違った方向性のまま突き進もうとしている方が少なくない。コンサルもそのズレに気付くことなく、ノウハウだけを押しつける。だから上手くいかないし、ある程度上手くいっても瞬間風速的な成功に終わってしまう。当然ですよ、その人のやるべきことじゃないのだから。そういうコンサルの在り方に、ちょっと疑問を感じています。ビジネスをスタートさせる前に、もっと本質的なところをしっかりと見つめる必要があるのです。

## ～「心の声」を聴き分ける～

—もっと本質的なところ？

ええ。結局、**その人が「心の声」に従って、どういうふうに生きたいのかということに尽きるんです。**そのためには、僕は3つの段階を踏む必要があると感じています。

まずひとつは、**本当に「心の声」を聴き分けられているか**ということ。単に「ワクワクするからやりたい」というのは多くの場合、欲やエゴの声に従っているだけです。本当にその方向性でいきたいと願っているのか。ここで間違うと、仮にちょっと上手くいっても、あとで必ず方向性を見直すことになります。

心声を聴き分けられたなら、今度は**その通りに行動できるかどうか**。ここで立ち止まる人は少なくありません。最後に**その生き方を展開し、発展させていけるかどうか**、ということですね。

—その「心の声」は、小山さんはどのように聴き分けられているのですか？

う〜む…。これはちょっと抽象的な表現になってしまいますが、その人の話す声ですよね。声のトーン。そこに**確信の度合いが感じられる**んです。エゴや先入観、どこかで見聞きした情報で言っているのか、それとも腹から言っているのか。聴いていると、それが分かります。



—では、「心の声」に従って方向性が合っていれば成功しますか？

実は、そこが微妙なのです。なぜなら、人によって違う。ビジネス経験、スキル、人生の段階などが、全然違うんです。正しいオーダーをしても、なかなか結果に結び

つかないのは、そういう理由です。

言い方を換えるなら、ビジネスの準備が出来た人が自分にあったやり方で行動すれば、成果は出ます。でも、ビジネスの前にやるべきことがある人は、まずそちらを優先するほうがいいし、その方が結果として早く幸せになれる。

—ひとり、ひとりの段階に応じたコンサルティングが必要だと。これからも、そこを重視していくということですね。

そうですね。その人の本筋に沿って「心の声」に従っている人には、基本的にその道を進むことを進めます。いきなり大化けすることはないかもしれないけど、少しずつでも前進していけば、じわじわとお客さんがついてきて、必ずその道で幸せになれると信じています。だから「諦めずに続けて」と。そうすれば多くの場合、光が差してきます。そういうクライアントさんをたくさん見てきました。

これまでもそうしたことを重視はしてきましたが、もっとその部分を強めていこうと考えています。自己啓発系のことや、スピリチュアル的な話なども含んでいくことになるでしょうね。いままでそういうことは避けてきたけれど、これからはある程度受け入れられるのではないかと感じています。

—なぜそう感じるように？

僕のところに来られる方の多くは、「自分が何ものなのか知りたい。小山はそれを助けてくれる」と感じている方が多い。それはやっぱり、僕のベースラインなんだと思うのです。「売れる強み」というのも、本質的には「あなたは本来、こういう人だ」ということを伝えているので。

それから、時代的な背景もあります。いまは20世紀型の組織、仕組みが通用しなくなっていますよね。企業でも、政治でも。だけど次の流れが見いだせないので、仕方なく旧来のシステムにしがみついている、そんな印象があります。そんな中、「もう限界だ」と感じてシステムから離脱し、新しい生き方を求める人も増えてきている。そういう人たちの思いを現実化させていくことも、これからの僕の役割だと考えています。

—確かにシステムの崩壊は、至る所で起こっていますね。ではこれから、どんな社会になっていくと思われませんか？

企業がいままでのように、多くの社員を雇わなくなると思います。短期的契約で繋いでいく形が主流になるでしょう。つまり、会社に雇われる生き方が減っていく。それぞれが自分の食いぶちを探さないといけない時代になるように感じています。

そもそも、いまの力所に数十人、数百人を集めて、同じマネジメント手法で成果を上げるというスタイルは、産業革命以降の流れですよ。ここ100～200年が、そういう時代だったというだけ。これからはそうじゃなくなる気がします。

## ～「コミットメントなき仕事」は成立しない～

—なるほど。だとしたらなおさら、経歴とかスキルといったものより、「自分の本質」「心の声」というものが大切になってきそうですね。

所属する企業や組織ではなく、「自分は、自分が選んだ人生を生きている」という納得感だけがよりどころになる時代がくるでしょうね。

ひと昔前のように、一流企業や大銀行などで働いていることが自分のアイデンティティとなる時代は、もうすでに終わっています。会社と個人との関係が、どんどんドライになってきている。外資系に長くいたので、これは自分としては当然の流れだと感じてもあります。加

えて、人生 100 年と言われる時代が近づいていますよね。好きでもなく、経済的に保証されているわけでもない仕事を、ただお金のためだけに何十年も続けていくのって、相当に厳しいし、苦しいと思いませんか。

—それは辛いでしょうね。意義も、目的も感じられないかも。

そうだと思いますね。

「好きなことで生きていくなんでできない。なに甘ったれてるんだ！」と長い間言われていたけど、これからは好きでもない仕事じゃ続けていけない社会になっていく。仕事に対して何らかのコミットメントというか、自分の心との一致感がなければ、そもそも成立しないし、評価もされない、そんな時代になってきていると感じています。

—そうすると、起業コンサルの役目も変化していきそうですね。

当然そうでしょうね。

目先の成果ではなく、しっかりとその人そのものを見ることができて、「心の声」に沿った生き方を応援していく。一方で、経済的自立の道も具体的に示す。そんな幅広い能力が必要とされてくると思います。言葉にすれば、当たり前のこと。時代は大きく変わっていても、結局本質的なものが必要とされ、生き残ってくるのだと思います。

(インタビュアー 大村隆)

#### 【小山弘樹】



経営コンサルタント他を経て成長期のデルに入社。採用マネージャーとして毎年2ケタ増の急拡大を支えるが、38歳のとき息子を亡くし人生を見つめなおす。その後グッチ人事部長等を経て独立。1,500人以上を面接し300人以上を昇格・異動させた経験からビジネスマンの隠れた才能とその売り出し方を的確に見抜く。現在は「メンタープログラム」等を通じて、コーチやコンサルタント、研修講師、カウンセラーなど幅広い職種での起業やビジネス拡大を実現させている。趣味はフルーツとサイクリング