

会計事務所 200%活用レター

info@hashimotosogokaikei.com

Vol.62 2008.08 <http://www.hashimotosogokaikei.com>

このレターは、会計事務所がどのようなサービスを提供しているのかを分かりやすくお伝えするために発行しています。私共の事務所が毎月の面談でお客様や知り合いの方から質問を受けお答えしたこと等や感じたこと等ポイントをまとめたものです。ご笑読頂ければ幸いです。

今月の力のある言葉 「得意なコースのすぐそばに一番の弱点がある」

今回はプロ野球の野村監督の言葉をとりあげてみます。

プロ野球ともなると、威力のある球が投げられさえすれば、打者をうちとれるというわけではなく、威力のある球を的確なコース、つまり打者の苦手とするコースに、正確に投げることによって、うち取ることが出来ます。

しかし、どんな優秀な投手でも機械ではありませんので、その打者の苦手とするコースに投げたつもりが、わずかにぶれてしまうことは、よくあることです。

このわずかにぶれた結果、決まって痛打されてしまうことが多いのですが、この痛打された場面を見逃さずに、野村監督は、打たれた投手にアドバイスをおくります。

「得意なコースのすぐそばには、いちばんの弱点がある。逆もまた真なり。」と。

この現象は、人の行動にも言えるのではないかと思いました。

例えば、ものごとに細かいという場合、細かい、というと弱点になりますが、きちりしている、といえは長所になります。

また、やさしいといえは、長所ですが、優柔不断や甘やかしてしまうといえは、弱点になります。その差は、紙一重で違ってくるようなのです。

持って生まれた資質で、これまで自分の短所だと思いこんでいたことが、少しだけ、考え方などの“コース”が変わった結果、思いがけなくすばらしい長所になることもあれば、逆に長所だと思って自信満々にふるまった結果、コースがすぎてしまい、大きな失敗となってしまう、ということも考えられます。

自分の決め球を磨きながら、さらにその決め球が最高によく決まるコース（間合いとか、分量とか）を理解していれば、コミュニケーションがうまくいくのではないかと、と思いましたので、ご紹介させていただきました。