

平成27年2月13日（金）

老球の細道115号

ポジティブシンキング

会津バスケットボール協会理事長 室井 富仁

企業の営業研修などでよく活用される「未開の地に靴を売りに行く」という話がある。二人の営業マンが現地を視察して次のように報告した。

A：現地の人はみな裸足で生活しているので靴の需要はありません。

B：現地の人は誰も靴を履いていないので、大きな市場です。

この例ではBのような発想、着眼点を持ちなさいということである。

また、同様な例で「気温が氷点下の極寒の地に冷蔵庫を売りに行く」という話もある。同じように二人の営業マンは現地を視察後次のような報告をした。

A：食物が腐ることがないので、冷蔵庫の必要性はまったくありません。

B：冷蔵庫に食品を入れると、凍らせずに食品を保存することができます。

一般的に冷蔵庫とは低温で保存することにより食品を長持ちさせることを目的にしている。Aはこの地が氷点下であることから食物を腐らさず、冷蔵庫は必要ないと判断した。これに対してBは、この土地は常温が氷点下であることから、食物は通常に保存するとすべて凍って、住人にとってはそれは不便なことになる。しかし、冷蔵庫にしまうことによって、この問題が解決されることに気づいた。

これらの二つの事例は、無用と思われる現状であっても、着眼点、発想をポジティブに変えることによって、いかようにでも可能性が見えてくることを示唆してくれる。仕事の世界では、予算がない、前例がない、必要がない、他社にはかなわない等、自分たちが目指す方向に「障壁（やりたいことを阻む条件）」が立ちはだかる。バスケットボールにおいても同じ。練習時間が少ない、素人ばかり、身長が小さくて、コーチは老人で良い見本が見せられない（私のこと）等・・・・・・・・。

こうした壁に直面した時、ほとんどの人はネガティブ（否定的）な発想にとらわれ、あきらめるか、リスクを回避する。したがって、いつまでたっても夢や目標は達成できない。

かのロックフェラーは、次のような言葉を残している。

「私はいかなる失敗もチャンスに変えるように常に努力してきた」

また発明王トーマス・エジソンも言っている。

「成功者とは、どんな不幸にも屈せず、逆境を有利な状況へ転化する術を心得ている」

世の中の多くの成功者たちは、どん底からでも上を向き、夢を追いかける。そして、共通して「これ以上の窮地はない、あとは這い上がるだけだ」といったような言葉を残している。不確実なこと、不可能なことと思われることに出会った時、例外なく「最良のことが起こるチャンス」ととらえることができる。まさに「ポジティブシンキング」。

今日は1年で最も大切な日(バレンタインデー)の前日。現職中は妙に胸騒ぎがして眠れなかったものである。ところが、今や退職した私に、家族は「明日は悲惨な一日になるね！」とネガティブにとどめをさす。しかし、義理チョコではなくても「儀式チョコ」がある。本命チョコではなくても「使命チョコ」がある。当日チョコでなくとも「後日チョコ」がきっとあるはずだ。

明日もリスクを恐れず、ポジティブな顔をして雪掻きをしながら荒野を生きて行こう。