

生きものがたり①

餌をあきらめたカマスの話



「カマスの固定観念」の話を、ご存じでしょうか。カマスを水槽に入れて、中央に透明なガラスの仕切りを入れます。そして、仕切りの反対側に餌となる小魚を入れます。カマスは仕切りが見えずに頭から何度もぶつかります。「痛っー」「ゲーー」と繰り返しているうちにカマスは学習します。「ここから先は絶対に行けない」「ここを越えようとすると痛い目に遭う」と。その後、ガラスを取り除いても、カマスはガラスの壁があった先には行きません。いくら飢えて苦しんでも、ガラスがあった先には絶対に行けないと決めつけているのです。

なんてカマスはバカなのだろう……と思えますか？ それでは伺いますが、御社ではこのような言葉を聞いたことはありませんか？

識だったことが今では常識になっていることもたくさんあります。顧客もニーズも常に変わるのです。さらに言えば、業界の常識なんてものは自らつくった思い込みということもあり得ます。

イノベーションも大切ですが、過去にうまくいかなかったこと、時期尚早と見送ったことへの再挑戦も忘れてはいけません。常に状況は変化しているのです。

実は、先ほどのカマスをガラスがあった先に行かせることは簡単です。それはガラスがあったことを知らない、新しいカマスを水槽に入れるのです。すると、新しいカマスは、水槽の反対にある餌に一直線に向かいます。

その姿を見た、元からいるカマスは「なんだ、行けるのか……？」と気づき、「よーし、俺たちも行くぞー」と行動を起こします。

どうしても長い間、同じ会社にいると、業界の常識、自社の限界というのを無意識に決めつけてしま



昭和四十一年（一九六六年）、大阪生まれ。六千件を超えるビジネスセミナーをプロデュースしてきた人財開発プランナー。講演や研修で最も人の心を突き動かすのは「比喩」であると確信し追求する。特にビジネスシーンと自然界をリンクさせ創ったメッセージは固定観念を打破し意識改革をもたらすと定評がある。著書に『プロ講師が使っている 朝礼・スピーチの「つかみ」話材』（日本実業出版社）など。プロ講師.com (http://www.prokoushi.com/)

「前に三か月かけ開発に挑戦しましたが無理でした」「あの会社には訪問してもどうせ断られます」「私たちの業界では、ここまでしかやっけてはいけな

い決まりです」

一般社員に限らず、幹部や中間管理職の間までこのように発言していたら、組織が硬直化している兆しです。

今、社会は大きく変化しています。一年前に非常



うもの。先ほどのカマスと同じように、もうなくなっているガラスを見ているのです。だからこそ、定期的に新しいカマス（人材）を投入して自社の常識を疑うことが必要です。

しかし、こんな時代に人材を採用することは難しいかもしれません。それなら、あなた自ら「新しいカマス」になると決意しましょう。

「常識的に不可能」「過去に無理だったから、やっても無駄」という意見が出たときはチャンスです。「やっったー！ あるかないか分からないガラスの壁を見つけたぞー」と考え、自ら突っ込んではいかがでしょう。ガラスが残っていて、また頭をぶつけたっていいじゃないですか。痛みを恐れて行動を起こさなければ、何も生まれませんから。

これからは「無理」というフレーズを言ったり聞いたりしたら、「カマス」を思い出してください。

