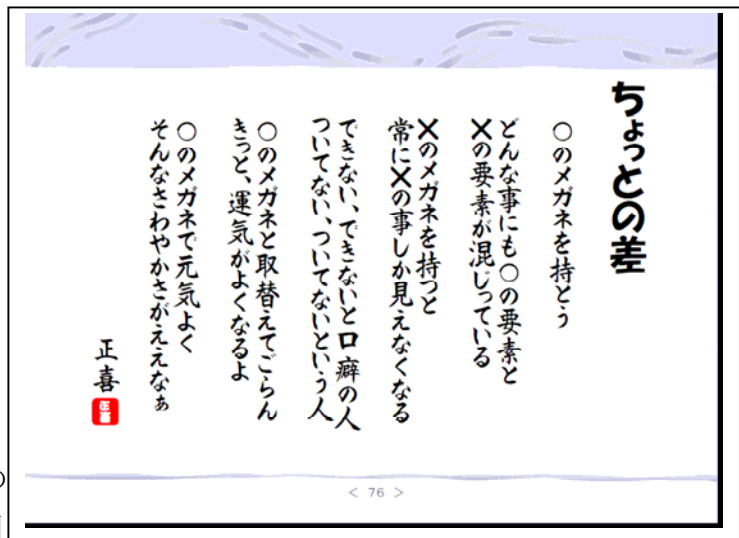


『「ちょっとの差」講座②：〇のメガネを持つ』

1. トヨタの鰐本さんに学ぶ

この話は、元トヨタ自動車の鰐本課長の講座で学びました。人には「〇のメガネ」を持つ人と「Xのメガネ」を持つ人とに分かれていて、「Xのメガネ」の人は、X(バツ)の情報しか入らなくなるので、「〇のメガネ」を持つように性格を変えるようにと教わりました。

「〇」(マル)のメガネを持って、相手を観察すると「よい所」ばかりが目に入るようになるので「好き」になれるようになります。しかし、「X」(バツ)のメガネだと相手の



相手の欠点ばかりが目に入るので、相手がよい事をしていても「X」に見えてくるものであります。この差が大きいのです。また、人間関係でも「〇のメガネ」⇔「好き」という風に関係づけることができます。「好き」だと双方に引き合うパワーが発生するが、「X」だと「離れる」パワーになってしまうのです。この点は、「あいさつ」などにも影響して来るので、気をつける必要があります。

2. Tさんのケース

ある会社のTさんは、30代の油の乗ったバリバリの中堅社員さんです。この方は、いつも「うちの会社は、XXだから、うまく行かない」とか「あの人は、XXだから、嫌いだ」などと「X」(バツ)の発言が目立つ人なのです。もともと、会社をよくしたいという気持ちを持っているのですが、根底に「X」のメガネがあるので、すぐにネガティブになってしまうのです。

このTさんに「〇のメガネ、Xのメガネ」の話をしたのです。もちろん、賢明なTさんですから「自分は、Xのメガネを持っている」とすぐに気づいてくれたのです。しかし、「事實は、Xなのだ」というのです。そして、自分は正しいと言うのです。

そこで、私は、「具体的に、例えば、社長の発言の中で、〇の話ばかりを書き出してみよう」と提案したのです。「〇」の事を書き出すという事は、Tさんの場合、大変な作業だったのです。何しろ「X」な事ばかりに目が言っていたのです。ちょっと、目線を下げて「些細なことでも良いから、社長の〇(マル)の部分を探そう」と提案したのです。それでも、しばらくは何も出ない状況だったのです。

ところが、少し間をおいてから「そう言えば、うちの社長は、朝の挨拶をしてくれる」と普段の姿に「〇」の部分が見え始めたのです。「そう言えば、失敗しても叱るけど、ちゃんとフォローしてくれる」「そう言えば、・・・」という風に、何気ない日常の中で「〇」の部分が見え始めて来たのです。そして、ついには、「うちの社長の言っていることは、未来志向なので良いのだが・・・」という話になったのです。つまり、社長さんは、現実をさておいて「夢」ばかりを言っていると言う話になったのです。

これは、意外に、多くの社長さんに当てはまる事なのです。日常の仕事では「甘い顔ばかりしている訳に行かない」ので、厳しい叱責があるものなのです。社員さんにとって、この「叱責」の場面しか思い浮かばない状況なのです。ちゃんとフォローしていても、「叱責」の部分が強烈なのです。

こうして、Tさんが社長さんの「○」の部分を見るようになって、社長さんが「夢」を語っても誰もついていけないので「X」の要素として見ていたと理解し始めたのです。社長さんの語った「夢」を思い出してみると「実は、実現不可能な話ではない」という事が分かってきたのです。誰かがシッカリと受け止めていると違った展開になっていたのです。

3. 「4つの役割」

私は、Tさんに右掲の「4つの役割」の話をしたのです。そうするとTさんは、自分が本来、2と3の役割を果たしていたら、社長の「トンでもない話」(夢みtainな話)も具体化できいたかも知れないと言い始めたのです。

そうなんです。もう、ここまで気づいてくれたので、私は、支援者の立場でよくなったのです。社長さんの「トンでもない話」の一つを一緒にやってみようと言ったのです。そして、「まず、こうしてみようか？」とボールを投げても素直に「受けて」くれるようになったのです。このキャッチ・ボールで一步步問題点を解決したのです。殆どの場合、1回目をクリアするとスムーズに展開するようになったのです。ホントに「食わず嫌い」な状態だったのです。Tさんが「素直」な状態になって、うまく回り始めると回りの人も付いてくるようになったのです。この流れを持続するように、時々、Tさんに状況を聞くようにしていますが、それだけで、うまく行くのです。

4つの役割

1. トンでもない事を言い出す人
2. そのトンでもない事をやれるヒラメク人
3. そのヒラメキをトコトン実践する人
4. その実践法を横展開する人

4. 「○のメガネ」⇒「劳い」⇒「好き」

実際に、Tさんは社長さんに「挨拶」し、「報連相」もするようになったのです。社長さんも、最初は、いぶかしく思っていたのですが、「挨拶」と「報連相」をしてくれるので、Tさんへの印象が変り始めたのです。これは、非常に大きな転換でした。今まで、社長さんも社員さんへの期待感を失っていたのですが、Tさんの「報連相」で多くの社員さんの動きが変ったことを実感し始めたのです。

社長さんは、Tさんばかりでなく、他の社員さんにも声をかけて「現場の様子」を聞くようになったのです。さらに、現場に行っても「ここをこうしろ」という命令調から「ほう、そうしてくれているんだ」という「劳い」の言葉をかけるようになったのです。この「劳い」の言葉で、現場の社員さんも社長さんが来ても避けることがなくなったのです。「うちの社長は、○○」と社員さんも「○のメガネ」で見ようになり、「好き」という風に転換したのです。

【ポイント】

1. 「○のメガネ」のきっかけは、些細な事から転換する
2. その些細な転換を支援する人は、地道にフォローする
3. 行動パターンが変って「挨拶」「報連相」が素直に出来るようになる
4. 上の者は「劳い」の言葉をかける事を忘れてるので、些細な事でも「劳い」をしよう
5. 「嫌い」な状態から「好き」な状態になる事で、ますます良い循環となる

★デジタルBook「ちよつとの差」は、

http://www.digbook.jp/product_info.php/products_id/10022 でお求めになれます。

【AMIニュースのバックログは <http://www.web-ami.com/siryu.html> でご覧になれます！】