

「元気な会社」にする為に③

1. 「精神的な自由」

右掲は、前号でもご紹介しています私が考える「元気」である為の『3つの実践』であります。今回は、3つ目の「精神的な自由」について書きます。誰しも束縛される事はイヤな事で、自分の意思のままに自由に活動したいのは普遍のものと思います。しかし、その自由を脅かす要素が沢山あるのです。例えば、売上が減少するとお金の

<p>『3つの実践』</p> <ol style="list-style-type: none">1. 健康増進への努力2. 経済的に心配がない3. 精神的に自由である

問題で脅かされます。企業は収益性を改善する必要があるので、反転攻勢の為の策を練る事が必要ですし、不要な資産の売却などのコスト削減からムダ撲滅の経費節減やアルバイトやパート社員そして正社員の解雇などとリストラ策が進んで行きます。また、「トラブル」という点も「精神的な自由」を奪います。製品やサービスの欠陥でクレームが発生すると日常の仕事が手につかない状況になります。解決の方法を間違うとお客様も激化するので、精神的な圧迫が強くなります。さらに、病気になると入院治療ということで「精神的な自由」が奪われます。

精神的な自由が奪われると「鬱」状態、すなわち、落ち込んだ状態になります。このような状態が続くと自ずから「マイナス思考」の回路が働き「運気」そのものが悪くなるのです。もちろん、精神の状態が健康を蝕んで、いろんな症状になるのです。このような状況から脱出するには、逃げ出すのではなくて、いろんな人とコンタクトをとってコミュニケーションをとる事で「前向き」な回路にスイッチを入れることが大切です。他人と話すことによって「気分的な発散」にもなりますし、会話の中で、前向きになれる情報も得られる可能性があるのです。このように、「人に会う」ことは非常に重要です。出来るだけ機会をつくって「人に会う」に努めるように心掛けたいと思います。

2. 「環境」x「やり方」⇒「やる気」

前述のように、精神的な自由は「やる気」にも大きく影響を及ぼします。例えば、何から何まで監視されているような仕事環境では、社員さんは精神的に耐えられなくなって辞めて行くと思います。このように、「精神的な自由」は大きな意味があるのですが、では、どのようにして行うのかという方法論が必要になります。私は、

「環境」x「やり方」⇒「やる気」

と定義しております。すなわち、「環境」という要素と「やり方」という要素が必要なのです。

誰でも同じなのですが、何かをやろうとすると「環境」と「やり方」が問題になります。「環境」という面では、道具や設備などが揃っていないと始められないし、何かを進めると道具や設備を改善したり、新しく購入する必要も出て来るのですが、それを無視して「頑張り」という精神論では気持ちがギクシャクするだけです。同じように、「やり方」を教えないとムダに試行錯誤するだけで、成果につながらないので精神的に萎えるという悪循環になります。「やり方」を知るといふ為には、自己啓発も重要ですが、組織的にも外部のセミナーなどに参加させるのも重要です。

しかし、「環境」も「やり方」もお金が必要になるケースが多いので、大抵の人は諦めてしまうのです。ただ、「やる気」のある人は、自分で購入できる物は何も言わずに買って来て即実行するというのも事実なのです。また、自分の財布では手に負えない場合でも、要求して了承されなくても前向きな「ボヤキ」を言って「環境」を変えようという人と何もせずに「グチ」ばかりで終る人に分かります。私は、前向きな「ボヤキ」を尊重したいと思います。何度も諦めずに「ボヤク」という執念は、かけが

えのないもので非常に大切にしたいものです。

3. 「7人の友達」

自分をイキイキとした状態に保つためには、書物などで情報や知識を得るのも重要ですが、いろんな人にあつて、自分にはない情報を得ることは非常に重要です。次の流れのように、

「情報」⇒「関心」というフィルター⇒「知識」となり⇒「経験」を通して⇒「智恵」となる

「関心」というフィルターで情報を選択しているのです。同じスポーツのニュースでも野球の好きな人もいれば、サッカーやテニス、相撲・・という風にいろんなスポーツがあつて個人差があるのです。すなわち、「好きな」≒「関心」なのです。他人の「関心」というフィルターが通ってくる情報は、意外に自分に役立つ場合も多いのです。

そういう意味で、トヨタの世界では「7人の友達」と言つて、異業種の友人を得るように指導しているのです。確かに、7人も異業種に友人がいるといろんな情報に接することが出来るので思考回路が柔軟になるという気がします。友人の意外な発言にハッと気がつくケースもあるのです。凝り固まった思考回路を柔軟にする為にも「7人の友達」を得て、いろんなジャンルに挑戦する事が重要です。私の場合、異業種のお客様があるので、それぞれの特性を理解する事で頭の柔軟性を磨けているように思います。同じように、営業関係者は、必然的にいろんなお客様と接するので頭の柔軟性は常に磨かれていると思います。それでも、固い営業関係者がいます。本当に、営業できているのかと疑います。

【まとめ】

1. 「人に会う」という事で積極的な「精神の自由」を得る
2. 「環境」x「やり方」⇒「やる気」
3. 「関心」というフィルターを通して情報を認識するので偏りがちである
4. 「7人の友達」でいろんな業種の人と交友関係をもつ

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