

「若者の変革」

1. 「自覚」という瞬間

右掲は、若者が目覚めて大きく成長しようすることを表したイラストです。確かに、急に「スイッチ」が入って心構えが変わるものです。私のつたない経験ですが、高校入試を控えた時、初めて恋愛した時、コンピュータを導入してもらった時、よその会社のソフトウェアを開発するようになった時、長男が小学校に入学する時にマンションを購入・・・と人生の中で「節目」になった瞬間が、たくさん、ありました。

しかし、思い出してみると、その時からガラッと変わったように思っていますが、他人の目からは、どのように映っていたのかが分からないです。よく、お客様に「やる気」を行動で表せとお話しますが、ちょっとした変化では他人には分からないものです。

「啐啄」という話を351号で「5S」の中でご紹介しましたが、自覚というのは、外からの刺激によると思います。試験であったり、彼女であったり、子供であったり、さらには、仕事の変化であったりとキッカケとなる刺激は種々様々だと思いますが、それをキッカケに行動を変化させることがポイントなのです。それは、徐々にではなく、「瞬間」にスイッチが入り、目覚ましく活動的になるという変化があると思います。「啐啄」は、この瞬間を見逃さずに応援してあげる事で「自立」を手助けできると教えています。

「啐啄」の「啄」ですが、私は「一言」が大事だと考えています。「愛語回天」と言いますが、相手を思ってかけた言葉で、その人の人生が変わるといふ重い意味があります。私も、64才になっていますが、この人生で、多くの先輩に「愛語」を頂いて今日に至っていますが、逆に、自分が発した言葉で「回天」となったことは余り分からないのですが、セミナーで話したことを実践されているお客様やこのメルマガを楽しみされて、この添付資料を活用されているお客様もあり、これらも「愛語回天」の一種と考えています。

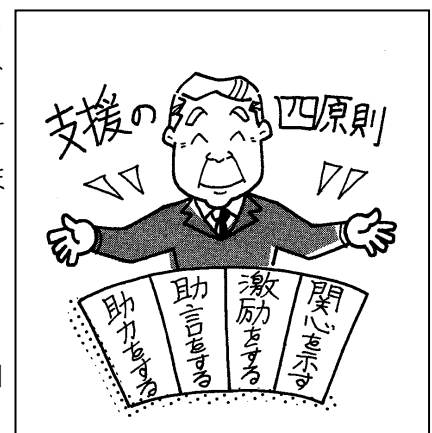


2. 声のかけ方

右掲は「支援の四原則」と呼ばれるもののイラストです。「啐啄」や「愛語」と言っても「声」のかけ方による処が大きいのです。タイミングを外してしまうと叱った感じになってダメなのです。受けた人が受け止めて「心」を動かしてくれないとムダというより逆効果になってしまうのです。

「逆効果」では、相手のマインドが冷めてしまったり、反発してマイナスの状態で後ろ向きになったりするので十分に気をつける必要があります。毎回々々、同じ話をされたとすると誰でも「うんざり」しまうよね。相手にとって「辛い」話は、チャンスのみで一度でビシッと決める必要があるのです。ホンマに一度と心得てタイミングを計る必要があるのです。

「声かけ」をうまくするコツは、イラストにあるように普段から「関心」を示す必要があります。普段は知らん顔しておいて、自分の都合のよい時に声をかけても、なかなか伝わり難いと思います。朝礼などで、厳しい「檄」を飛ばすという場面もあると思いますが、相手が受け入れられる状況を前振りで十分にやっておかないと「何を勝手な」という反発が起こりやすいものです。また、よく「耳にタコ」という表現がありますが、くどくどと何回も「嫌ごと」をいう方がおられますが、これなども、聞く側は、「では、あなたは、どうしているんですか？」という心理が働くようになるだけなのです。



3. 「引く」を想定内に

上の者が何かを始めようとすると下の者は初めてなので未体験への拒否現象が起こり、最初は、ちょっと「引く」という現象をとります。この「引く」ということを前提に物事を進める手順を考える必要があります。「引く」を無防備に受けるとダメージになりますので、事前にシンパの方々にネゴをして「引く」現象に免疫をつくり、なおかつ、改革を始めるコアづくりをする事が重要です。ネゴが出来ていると話している際にも自信を持てますので「言葉」自体に重みが増して来ます。この重みが重要なのです。

右掲は、船井先生に教わった「3回安定10回固定の原則」というものです。1回目に大きな衝撃を受けて挫折しないように「シンパ」をつくり、「度胸」を決めて物事に立ち向かうことが重要なのです。事前にネゴしておく

3回安定10回固定の原則	
3回	..これでお互いが客観的に向かうことができる
10回	..もう、離れられない関係になる

「次回」を決める際に「シンパ」がさっと賛同してくれるので、周囲も引き込まれて賛同するようになるのです。「なんや、さくらやないか」というご指摘もあろうかと思いますが、まさに、その通りなのです。「さくら」≒「出来ると賛同する連中」がポイントなのです。

そして、1度始めると最低3回連続することが重要です。「3回安定」と言いますが、最初は「引いて」いた方たちも「心理の反転現象」が始まって、肯定的になって来るのです。従って、「3回」がキーであり、シンパの方々と何が何でも3回回すという覚悟が重要になります。この段階に来ると、「引いている方」はだんだん少数派になってくるので、集団としての動きもよくなって来るのです。この3回がなければ、聞く方は「やっぱり、思いつきやった」と思うだけです。

4. 出る杭を伸ばせ

「出る杭は打たれる」という格言がありますが、今時の若者は「出る」なんて貴重価値です。殆どは、何も考えずに汗も流さずに過ごしたいのです。「金」という事に執着する人が少なくなっています。それだけ、時代が進んで大金持ちと一般人の生活の差がなくなったのかも知れません。「知足」と言いますが、これを弁えれば、多くの若者は満たされた環境で生活できているのです。

従って、依然に「3つの‘不’」が変革のキーだと書きましたが、「不満」もなく「不足」も感じず「不親切」にも鈍感になっている若者には、「出る杭」になれと言われても必然性がないのです。こんな背景をもつ若者を「人財」として期待するには、まず、「自立」という「目覚め」からスタート台なのです。その為に「啐啄の機」をメイクして「声かけ」をしながら育てていくのを見守る必要があります。素直な方が多いので十分にチャンスがありますので、指導する側がしっかりすることがポイントになります。これを機会に「人を育てる」ということを再考してみるのも重要と思います。

そして、「出る杭」に投資をしましょう。少々、無理な状況下でも試練を与えてチャレンジする機会を与えてリスクとの格闘経験が大きな財産になり、結果的に、一回り大きく成長してくれるのです。身近に見ていると気づき難いですが、少し、離れて姿を観察すると「頼もしさ」が見えてきます。丁度、嫁さんのお尻に根が生えるように、若者に目の輝きと目標への躍動感が満ち溢れて一種のオーラが出てくるのです。それを感じる感性を磨きたいと思っています。