

# 「言霊エネルギー」

## 1. 「予測の自己実現」

右上は、多くの企業で使われている「明元素言葉・暗病反言葉」という物です。真ん中に「ありがとうは成功を勝ち取る言霊エネルギー」とあります。確かに、感謝を表す「ありがとう」の言葉を上手に発しているか否かによって大きな差が出るように思います。「ありがとう」という感謝の気持ちを連発すると「感謝の安売り」と言われますが、それでも、言わない方よりは好感が持たれるのです。「ありがとう」を連発する営業の方がいらっしやいましたが、1回の電話の中で何回「ありがとう」って発したか数えたことがなかったが随分多い方でした。そして、この方がその業界でNo. 1の営業マンだったのも事実でした。

これを経営者として捉えると「ありがとう」という言葉は「労い」となって社員を受容する魔法の言葉になります。この魔法の言葉を使わない手がない筈なのに、現実には上手に「ありがとう」って言えない経営者が多いのです。経営者と社員は親子関係みたいなものですから、親が子に「ありがとう」って上手に言えるか否かと問題に変わります。この習慣は夫婦間にも重要なことなのです。子供にしても嫁さんにしても身近な存在なので、日々の活動の中で行為が常態化しているので少々のことでは「当たり前」と思ってしまうのです。特に、相手が一生懸命にした事でもそれが伝わらないので感謝の言葉になって現れないのです。

これでは、相手は不満に思うのは当然なのです。ところが、相手を動かすことが上手な方は感謝の言葉を上手に発しているという事実があるのです。人使いの上手下手の分岐点の一つが「ありがとう」というシンプルな言葉なのです。上手な方は、右下の「予測の自己実現」という言葉がありますが、①相手へ言葉を発して、②相手はそれを受けて確認の証拠集めを行い、③確認して受け入れるというプロセスになるのです。このプロセスの回数が多いと真実化して行くので相手に盲目的なファンにもなるのです。

## 2. 「人は暗示で動く」

この「予測の自己実現」を自分に当てはめると「自己暗示」という事になります。私は、このメカニズムを日常活動に取り入れています。20数年前になりますがNHK教育TVの「宗教の時間」で「スナーラ」という言葉を聞いたのです。この時のお坊さんが「自分がなかなか気乗りしない時に、これからやります、やりますと呪文を唱えると自然に気分が乗ってくる」という主旨の話だったので。この「スナーラ」を実践して明確な仕事のない時もだらけずにやって来れたのです。

確かに、「予測の自己実現」の②脳が証拠集めを始めるのです。「やります」と呪文に唱えるとパソコンや資料に目が行くようになって、③現実になるという風に手が動くようになるのです。この②と③は①が無ければ始まらないのです。つまり、シンプルな「やります」という言葉であっても脳は自然にその事実に向かい始めるのです。この「ちょっとの差」が大きいのです。

「暗示」という言葉がありますが、他人との関係においても、まず、自分が相手を好きになるという事が始点なのです。ところが、誰にも苦手なタイプはあるのです。この苦手という過去の経験から来た潜在意識が邪魔をすると動けなくなるのです。私は、このような際に、「相手も人間」と思うようにして「人間、人間・・・」と繰り返して潜在意識を払拭しようとしています。そして、「えーい、あたって砕ける」と思って、じんわりとアクションするようにしています。「じんわり」には間接的にメールなどでアポを取るケースもあります。ワンクッションはうまいやり方で、メールなどは今は常套手段ですからうまく活用する方がよいと思っています。

### 3. 毎日の始め方

サラリーマン時代は、コンピュータ室の責任者をしていましたので、朝礼代わりにセクション・ミーティングをしていました。コンピュータ部門なので進捗状況を確認するのが主な目的でしたが、私は、室員に新聞記事の発表をしてもらっていました。大義名分は、単純に「新聞を読む習慣」をつけることでした。一つの記事で良いから各自が発表することにしていました。8人ほどいましたので、私が最後なのでネタ切れになり進捗の確認だけをしていました。「ずるい」と言えば、それまでですが、部下の関心事がパターン化できてコミュニケーションに役立ちました。

今は、東京の次男の嫁になった事務員とスカイプで仕事のやりとりから始める訳ですが、孫ができて孫の話題で元気をもらっています。どちらかと言うと孫の方がメインになりつつあります。しかし、「孫」のパワーは大きなものがあります。「おじいちゃん」と言ってくれた時には、内心、舞い上がりそうになります。当然、一日中、気分がよいという事につながります。

また、Facebookでは、毎朝、「おはようございます。〇月〇日(〇)、今日は〇〇の予定、さあ、今日も一日元気でエイエイオー！」という4行を定型化して発信しています。これは、自宅からの発信なので出勤前にスケジュール確認にもあります。そして、事務所に出勤したら、アベノハルカスの写真(定点観測)をアップして「さあ、事務所につきました。我が街の日本一、あべのハルカス。今朝は、晴れの空にそびえています。さあ、今日もスイッチ・オン！」と定型化して発信しています。意外に、「エイエイオー！」や「スイッチ・オン」が好評です。

第1項で「明元素言葉」を紹介していますが、「エイエイオー！」も「スイッチ・オン」も明元素言葉になっているのです。明元素とは「明るく元気に素直になる」という意味から来ており、この「素直になる」という事が重要な意味があるのです。つまり、「素」(なにも飾らない)と「直」(まっすぐ)な状態に「エイエイオー！」や「スイッチ・オン」という言葉で向かうのです。邪念と言いますか、「しんどい」とか「つまらない」という余計なことを追い払って、その事に立ち向かうのです。その第一歩を切る言葉として使っています。

### 4. 「念」=「戦略」

昔から「念ずれば通ずる」と言いますが、意味的には「心を1点に集中すれば自ら思いが適う」という事ですが、単に念ずるだけではなく邪念を払って邁進することを言っているのです。その邪念を払うには、日常的に「エイエイオー！」や「スイッチ・オン」で行って、仕事に着手しているのです。確かに、「気」という言葉があり、「念」という形で一心になるということで、外部から願う運氣が飛び込んでくるという事もありますが、あくまでも科学的ではないのです。やはり、自分なりの行動を起こす必要があります。「念」だけで人生が良くなるのなら、行者と呼ばれる方たちは違った道を切り拓いておられても不思議ではないので、あくまでも現実として「行動」が重要だと考えて実践しています。

つまり、「念」を「言葉」に表して、その「言葉」を実践する事がポイントになるのです。「実践」という具体性に落とし込む事が重要です。よく、「戦略」と言いますが、「戦略」には「戦術」と「戦闘」という2つの視点が必須なのです。「念」=「戦略」とすると戦略を実現するための「戦術」として「商品・技術・サービス」と実践する「組織」が必要であり、「商品・技術・サービス」が「組織」で実践する為の訓練、つまり、「戦闘」の為の能力を磨く必要があるのです。よほど立派な「商品・技術・サービス」を用意しても実践する方に「能力」がなければ「宝の持ち腐れ」になってしまうのです。従って、「商品・技術・サービス」の質が「組織」に見合っている事が重要なのです。

「戦略」は、それだけでは単なる言葉にしかないですが、確かに、「言霊エネルギー」があるものなので重要なのです。現場の方たちが「うちには戦略がない」と嘆く姿を見ますが、私は、経営者の怠慢でしかないと思います。まず、「戦略」という「言霊」を打ち出して、組織的に実践する「商品・技術・サービス」に落とし込み、その実践能力を高めるための訓練を行い「戦闘」能力を高めることで実現すると考えています。本当に「言霊」という事を大切にしたいと思います。

【AMIニュースのバックログは <http://www.web-ami.com/siryo.html> にあります！】