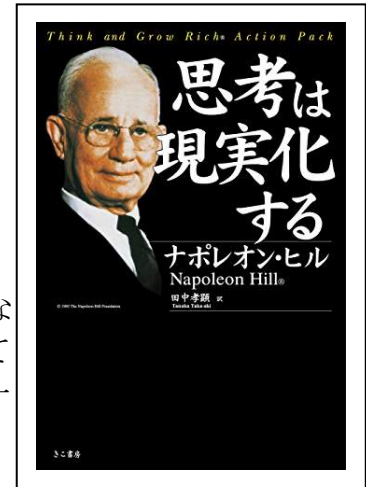


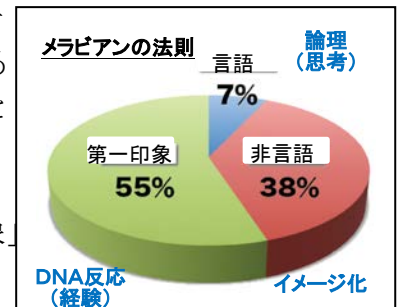
# 「想いは現実化する」

## 1. ナポレオン・ヒルの名著

右掲はナポレオン・ヒルの著書「思考は現実化する」です。有名な本なので「成功」を語る時に引き合いに出されることが多いです。私は、24年前に脱サラして現在の会社を起こしましたが、当初から社名にこだわり「AMI(Advanced Management with Information)」として仏語の「AMI=仲間」と「情報で先進的経営」の2つの願いを込めました。お陰様で「仲間」という点では、21年のお付き合いのお客様を筆頭に長期安定顧客に恵まれて安定した経営を実現させて頂いています。この長いお付き合いの要因を振り返ると「仲間」と「情報」が大きな要因になっています。顧問契約で仕事の質に関係なく必要に応じてお役に立つ活動がベースになって、その手段がシステムやHP・Fax一斉送信などの「情報」なのです。



このように、自己体験からも創業時の「思い」(願い)が大切だと実感します。よく「理念」と言いますが、身近な「お客様との関係性」を具体化することが大切だと実感する訳です。私は、この事からも「思考」よりも具体的にイメージする「思い」が大切だとして「想いは現実化する」と考えています。右掲は、有名なメラビアンメラビアンの法則ですが、コミュニケーションだけではなく自己の行動にも当てはまると考えると「言語」(思考)は僅か7%なのに対して「非言語」(イメージ化)は何と38%に跳ね上がり、それが「第一印象」が良ければ、さらに55%も加わるのです。つまり、「思考」⇒「イメージ」にする事が重要だと思ひ、さらに、そのイメージはDNA(経験)が反応するものであれば「第一印象」がよいので「実行」へ加速化するのです。



## 2. 成功の法則

右掲は、私が「成功の方程式」と呼んでいる有名な4行詩です。作者は不明のようですが、約30年前にあるお客様の応接室に掲示されていたもので、その方によると松下幸之助さんが表彰の一つとして「訓」と題して額装して贈ってくださったものとの事でした。

**成功の方程式**  
心が変われば、行動が変わる  
行動が変われば、習慣が変わる  
習慣が変われば、人格が変わる  
人格が変われば、天命が変わる

この1行目の「心」⇒「行動」にシフトする事がキーなのです。私の経験でも「後で」と思ったことが失念して、気が付いたら後の祭りという事があります。「心」、つまり、「これはイケる！」と思った事は、とりあえず何かアクションをしておく事で時間経過しても進める事ができるのです。右下は、657号で「予測の自己実現」を紹介したものです。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確認し受け入れるというプロセスになるとの事ですが、相手だけでなく自分も①-②-③の流れがあるのです。「イケる！」と思っ、何かしらアクションしておくで「残像」が脳に残り、②脳が証拠集めを行ってくれて、その「イケる！」と思っ事がより具体化されてスムーズに展開できたという体験があるのです。

- ①言葉
  - ②脳が証拠集め
  - ③現実になる
- 「予測の自己実現」

つまり、心で「イケる！」と思っことはDNAが反応しているので展開し易いのです。この「イケる！」を他人に実践して頂く必要があるのですが、まずDNA(経験)が違うので自分程の反応がないのが普通なのです。山本五十六元帥は「やってみせ・・・」という言葉で、実践で姿を見せ、その実践法をイメージ化させた上で部下に下方展開しないとうまく行かないと教えておられるのです。「やってみせ」で身体を張ってみせる事で部下は共感して「腑に落ちる」状況になり、魂の入った実践が可能になるのです。

### 3. コツコツ・ジワジワで「習慣」化

右掲は、故船井幸雄先生の「レンガ積み」の法則という物です。漠然とやらされる仕事は単調な物ですから生産性は低くなりますが、イメージ化でき「腑に落ちた」状態になれば1.6倍に跳ね上がるのです。私の経験でも、あるメーカーの管理者が工程管理ソフトを導入されて、作業員毎の作業工程を明示されたら、「やる気」が高まり時間もキッチリ終わり、その上、うっかりミスがなくなり品質や作業効率が向上したのです。「何をどれだけ、いつまでに」というシンプルな情報なのですが、この情報を共有すると終わりが見えて作業効率が上がるのです。

<p><b>レンガ積み」の法則</b></p> <p>1.0・・・やらされる仕事</p> <p>1.6・・・納得した仕事</p> <p>1.6<sup>2</sup>・・・参画工夫した仕事</p> <p>故船井先生</p>
---

このように、いろんな物をイメージ化して、それぞれの生産性を1.6倍に引き上げる事が重要になりますが、そのやり方に工夫が必要になります。やはり、重点を見極める事が大切です。少し喩に違和感があるかも知れませんが、小学生の中学受験の家庭教師のコツは問題毎に0か満点かの差が出る算数を強化して大きな失点を無くすことにあるそうです。確かに、0か満点かの極端な結果になる算数を克服する事で実力がアップしている実感から他の教科も引っ張られて向上すると言えます。この例のように、効果がハッキリする事から始める事がポイントになりますので、工場などでは4S(整理・整頓・清掃・清潔)のベースから始める訳です。スカッとした状況は褒めなくても自身が感じる爽快感があるのです。このベースを固める事からです。

このように、幾ら作業効率を上げると言っても「効果」が見えにくい物では展開が難しいのです。誰でも参加できて、しかも効果がハッキリ見えることがポイントです。右掲は、教育学者森信三先生の「社会人の3大躰」ですが、この3つを身につけるという極当たり前なことから徹底する事がベース固めになるのです。特に、3の「礼を正す」は、多くの経営者が嘆く事ですが、意外にご自身から朝の挨拶をしていないというケースが多いのです。自身がしない事を社員に押し付けるのは、部下から見れば「ところで、あなたはどうなんですか？」という声に出さない反発が湧くものなのです。自らも実践して、いろんな「当たり前」を風土化する事がベースなのです。そして、コツコツ・ジワジワという腹積もりで急がずに進める事が大切です。

<p><b>社会人の3大躰</b></p> <p>1. 時を守り</p> <p>2. 場を清め</p> <p>3. 礼を正す</p> <p>森信三</p>
---

### 4. 「雑談力」でヒント

「思い」をイメージ化して「想い」にする事からスタートして、その「想い」に「イける！」と反応して「行動」が大切です。そして、効果の出やすい事から始めることが実践のコツなのです。私事ですが、この記事も665号になりました。実際、書くネタに困る事が多くなりました。しかし、週1回のメルマガ配信でこの記事を楽しみにして下さるお客様がいらっしゃるのです。そのご期待に沿えるように「質」を維持しようと頑張っていますが、ネタが尽きるのです。

しかし、書き溜めをしているので、少しの間、例えば、1週間おくと不思議とネタが浮かんで来るのです。まさに「脳の確信行動」なのだと思います。時間を空けるのですが、その間に雑多な情報が飛び込んで来て、その雑多な情報から「これや！」とヒラメク物があるのです。私は、そのキーワードを書き留める習慣が身に付けています。書いておくと「脳が証拠集め」、つまり、論理構成を始めるのです。「書き留める」というシンプルな行為ですが、それでインプットされたものがイメージ化されて「関心」というフィルターが出来て「証拠」となるキーワードが集まるのです。

今回は「思考(想い)は現実化する」(ナポレオン・ヒル)の言葉を題材にして書きました。長らく忘れていた著書ですが、ある方との雑談から浮かんで来たのです。「雑談」からいろんなヒントが出る事が多いです。よく、「雑談力」と言いますが、必要なヒントを引き出せるような魔法の能力を身に着けたいと思います。まずは、「雑談」でホッとすること頭を柔らかくする事がベースになるのです。ジョークを飛ばせるような会話力を身に付けたいと思っています。