

「タマネギ理論」

1. 木原先生のメッセージに学ぶ

右掲は、広島の木原先生から毎週、1週間分のデイリー・メッセージをFaxで送って頂いている中の1枚です。毎日、社員さん向けにA4で1頁のメッセージを書いておられて、通算4799号に当たるものです。1年を365日とすると13年2ヶ月に及ぶものであります。この間に胃ガンで摘出手術も受けておられますが、病室にパソコンを持ち込んで続けられている意志の強い方です。

私が重要と思う部分に赤線をつけていますが、「学ぶ」という事の基本だと感心した点を表しています。よく、お客様で講演するのですが、一生懸命メモをとって下さる方が多いのです。その結果、行動に変わっているかと言うと、必ずしも、そうではないケースが圧倒的に多いのです。

木原先生は、何を学んだか、明日からどう生かすか、実践に当たって「言い訳しない」、「行動・考え方」に移して「習慣・態度」へ変化するという風を書いておられるのです。まさに、最初の「何を学んだか、明日からどう生かすか」という点が第一歩なのです。ノートに書いただけでは、安心してしまって、すぐに「忘れてしまう」のです。これでは元の木阿弥のまんまで終るのです。

2. タマネギ理論

右掲は、木原先生のタマネギ理論を図式化したものです。「新しい情報」を素直に受け入れて、行動とか考え方に反映されて自分のものとして実践されれば問題はないのですが、それを阻害しているのは「言い訳癖」という内部的な、しかも身に染み付いた要因が大きく立ちのびる大きな難関なのです。

確かに、「言い訳」が最大の阻害要因なのです。良いと感じた新しい情報なので、素直に「腑に落ちる」という状態の筈なのですが、自分の実践に移せない「言い訳」をすぐに発する方が多いのも事実であります。これは、誰にでもあります。「腑に落ちる」ような情報でも拒否するというクセが身に沁みているのです。

DAIRY MESSAGE ～デイリー・メッセージ～

平成22年 2月8日(月) No.4799

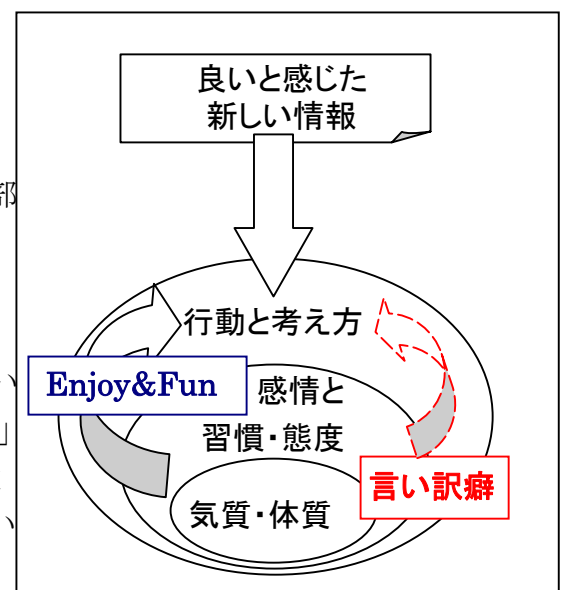
タマネギ理論

- 毎週の研修でそれぞれ研修報告書を求めているが、内容が少しずつアップしているように思う。以前は聞いたことをメモし、そのまま成文化したものが多かった。何を学んだか、それを明日からどのように生かすか、具体的にイメージして行動すれば成果を上げるのはそう難しくない。即出来るというほど甘くはないが、まず受け止め方から始まる。

- 何とんでも自分をもっと向上させたいという気持ちがなければ何もはじまらない。最近では少しずつ現状を認識し、何を聞いたかではなく、何を学んだかの視点で報告書を書く人が増え始めている。嬉しいことに明日から何をすると、具体的に明記する社員もいる。しかし、大抵の場合、即、実践に移せる人はゼロに等しい。人間はそのように出来ている。

- 阻害している要因には、一に言い訳癖、心では思っていないとしても、つい言葉や態度へ反射的に出てくる。ここは意識して言い訳しないと心に決めることが大切。言い訳するのは自己保身から来ているようだ。いい子になりたいから。ここを一歩突き抜けると、大きく変化する。人間は成長するには時間が掛かるが、変化は何かきっかけで一瞬で足りる。

- 人間の心はタマネギのように何層にもなっており、変わる部分と変わらない部分がある。中心にある「気質・体質」は簡単ではない。中層には「感情」と「習慣・態度」とあるが感情は難物だ。もっとも外側にあるのは「行動・考え方」だが、この層は人との出会い、読書、新しい体験などで比較的簡単に変わる。研修で成果を求めるのは、この部分である。それはやがて「習慣・態度」に及ぶ。それが人間を良く見せる。



「これはええっ！」と心で喜んで、「でも、うちの会社では・・・」という展開になって、会社の所為にして「拒否」するというパターンがあるのです。このパターンは、一般社員のみならず、幹部社員、そして、経営者までも見受けられるものです。「うちの会社では・・・」という「言い訳」に罪悪感が伴わない人が多いのです。何度も「うちの会社では・・・」と理由づけする事によって、自分に染み付いてしまっているのです。

私は、この意味で「うちの会社では・・・」という言い訳をしないという決心が重要だと思うのです。誰でも未知のことには不案内なのでネガティブになりやすいのですが、「おもしろい、やってみましょう！」という風なポジティブな言葉が即に出るように習慣化するのです。「Enjoy&Fun」は、堀場さんの社是でもあります、「おもしろい」という素直な感想を実行できるように「ドンキホーテ」のような思い込みを奨励するような風土が必要と思うのです。

3. 即実行&連続3回集中法

私は、個人的な「やり方」として、「おもしろい」と思ったことは、即、実践するようにしています。「おもしろい」という事に「物を買う」という事が伴っている場合、即行動に移すようにしています。確かに、思いつきで買うので衝動買いと大差ないかもしれませんが、それを使って「得意」になるように集中して実践するのです。これを「即実行&連続3回集中法」と名づけています。

例えば、人に会う場合も「即実行&連続3回集中法」で実践しています。「おもしろい人！」と思うと即、次のアポをとり「自分の関心度」を示し、相手の反応を探るようにしています。その関心度に応じて、連続3回を実践するのです。ちょっと、趣味の世界ですが、ゴルフのテクニックも同じで「おもしろい」と思う話を聞くと即、練習場に行って試してみるようにしています。また、仕事に必要なソフトなども即、購入という風に心掛けています。さすがに、高額なソフトは躊躇いますが、出来るだけ良いソフトやハードを購入するようにしています。このように、「おもしろい」と感じた熱い時に何らかのアクションをするのが私の特徴です。

学習曲線というものがあるって、殆どの情報は3日後には意識の中から消えてしまうそうです。これは「おもしろい！」と思ったことでも当てはまるように思います。メモしていても3日以上経過すると、そのメモした事さえ忘れてしまうのです。こういう意味で「メモ」を即、実践する環境に留める工夫が必要なのです。私は、誰かに「おもしろい」ということを話すようにしています。話す事によって、ますます、深く意識するようになるのです。話さない場合は、このように、一度、自分のものにする為に、記事にしてみるのです。ぜひ、これらをご参考にして頂ければと思います。

【まとめ】

1. いい話を聞いても実践に移して自分のものにしないと意味がない
2. 「うちの会社では・・・」という事を禁句にする
3. 何事も熱いうちに打つ・・・3日もおくと忘れてしまう

【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！】