

故船井先生に学ぶ「自信」のつくり方

1. ブクペから青木さんの著書を俯瞰

右掲は‘13年1月12日に発信した当メルマガVol. 313で取り上げたアチーブメント社の青木先生の著書であり、その概要を書いているブクペから取った内容です。参照：<http://www.web-ami.com/siryu/313.pdf> 「自信」という誰にでも共通する課題を取り上げた著書です。その書評を見ると全部で53項目が書かれています。それぞれはごもつともな事ですが、毎日生きるのに「一体、どうすれば良いのか分からない」という程の盛り沢山な内容になっています。

Vol. 313では、「自信と不安」で「自信」= Σ (体験) を書き「7人の友達」「クレームへの対応力・免疫性」と展開しています。基本的には、余り変わらないですが、再度、この永遠のテーマ「自信のつくり方」について私なりに考えて見たいと思います。



2. 「素直プラス発想勉強好き」

私は、平成6年に船井総研の客員経営コンサルタント養成学校で学び「客員経営コンサルタント」という資格を頂き、翌年、仕事の区切りが合ったタイミングで独立開業したのです。故船井先生は成功する人には2つの特長があると言われ、それは、

「素直プラス発想勉強好き」と「時流適応力相応一番主義」

の2つでした。この2つの言葉に凝縮されたエッセンスがあります。

まず、「素直」という事が重要です。私たちを指導して下さった宮内先生は「受容」と教えて下さいました。辞書で調べると「受け入れて、取り込むこと」とあります。相手の事を「聞く耳」を持つことが大切で、その言い分を受け止めることが出来る事が大切なのです。ややもすると権力で一方通行的な方が多いのですが、権力は構造が変われば崩壊するものですし、聞く方は「ああ、そうですか」的な聞き方で終わるのです。

しかし、「受け止めた」事と「了解」とは同じではないのです。昔、積極的傾聴法という手法がありましたが、「君は、こう言うのだね」と言い分を確認する事から始めるとあり、その繰り返しの中で相手が「気づく」事が大切だと教えられたのです。幾ら「正論」であっても押し付けられると理解はしても、なかなか、腑に落ちるといふ所まで進まないのです。従って、「受け止め」て、それを噛みしめながら「自分はどうだ」という事がポイントになるのです。まあ、「聞く8割、話す2割」という位に、よく聞く耳を持つことが大切です。

次に、「プラス発想」ですが、当然、誰しも逆境に陥る時があるのですが、その時に「ぎゃふん」となって沈没するか、そこから立ち直れるかが大きな分岐点になるのです。「壁」と思われるような障壁にぶつかっても何度も「こうしよう」と立ち向かって克服する事が大切なのです。この「壁」にぶつかって「俺には出来ない」と思うか「何とかしよう」と思うかの差なのです。「なんとかしよう」と思うから「勉強好き」になれるのです。何も学問だけが「勉強」ではなく、現場で得る「経験」と経験から得た「知恵」(ルール化)が大切な「勉強」なのです。

自信がある人の 15 の共通点

- ①数々の突破体験、成功体験をしている
- ②自分が好き
- ③高い自己イメージを持っている
- ④自立している
- ⑤責任感が強い、当事者意識が強い
- ⑥何事もポジティブに考える。前向きな思考・解釈をする
- ⑦良い習慣を持っている
- ⑧目的・目標を持ち、毎日を一生懸命に生きている
- ⑨自分がコントロールできることに焦点を当て物事に取り組んでいる
- ⑩「逆境は最大のチャンス」と思える
- ⑪よい知識・情報を吸収するように努めている
- ⑫人との出会いを求めている
- ⑬よい人との出会いや縁を引き寄せる力がある
- ⑭自分だけの居場所を持っている。誰にも負けない得意分野がある
- ⑮他者への感謝を忘れない

自己イメージを高める 20 のアイデア

- ①外見を整える。よい物を持つ
- ②体を清潔にする
- ③笑顔と賞賛を贈る人になる。肯定的なフィードバックの名人になる
- ④いつも周りの人に心配りをし、感謝の気持ちを忘れない
- ⑤付き合う相手に慎重に選ぶ
- ⑥自分の長所を書きだしたカードをつくる
- ⑦過去に成し遂げたことを書き込んだ成長(勝利)リストをつくる
- ⑧悪い影響を与える映画や本から身を避ける
- ⑨読んだり、見た後に自己嫌悪に陥るものには近づかないようにする。失敗を乗り越えて、成功した人の体験談を聞いたり、その人の自伝を読む。
- ⑩よい仲間とも「ありがとう」と言ってもらえる活動をする。貢献の人生を送る
- ⑪アイコンタクトを大切に作る
- ⑫自分に正直に生きる
- ⑬毎日、アフメーション(自己暗示)を実践する
- ⑭仕事に対して、大義名分のパワーを持って取り組む
- ⑮身の回りの整理整頓を徹底する
- ⑯毎日、小さな成功を積み重ねる
- ⑰自分との約束を守る
- ⑱成功者と付き合う。成功者には成功する理由がある。それを知る、学ぶ
- ⑲セミナーに参加する。教育とは自分への投資である。⑳人生の意味、目的から外れないこと

豊かになるための 10 の発想法

- ①ポジティブな気持ちで物事に取り組む
 - ②逆境を喜ぶ
 - ③ギブ&ギブ
 - ④他人の力を借りれば不可能はない
 - ⑤正当な代償を払う
 - ⑥自分が望むことを他人へ提供する黄金律発想
 - ⑦原則中心に生き、思い込みで行動しない
 - ⑧メンターを活用する
 - ⑨考える時間を持つ
 - ⑩その人の背後にある付加価値を見出す
- ### 日常生活で自信をメンテナンスする
- ・高すぎる目標は自己イメージを下げる
 - ・目標を達成したらほめてあげる
 - ・メンタルダウンしたときは身体を動かす
 - ・限界を知ればストレスをマネジメントできる
 - ・メンタルダウンを防ぐ気分転換のプランを練る
 - ・壁にぶつかったら、したいことをする
 - ・ルールや規律を守り、自信につなげる
 - ・脳内からマイナス情報を排除する
 - ・自分の居場所、変える場所を見つけよう
- 「ブクペ」より「青木仁志著：一生折れない自信」より <http://bukupe.com/summary/5044>

3. 「時流適応力相応一番主義」

「人」との関係性の次は「生き方」が課題になります。故船井先生は「時流適応力相応一番主義」という生き方を示しておられます。「時流」すなわち目の前の流行ではなく10年先という風な長いスパンの動きを見る訳です。外部環境の動きを見ておけば、10年先に無くなるビジネスと輝いているビジネスが見えるものです。仮に無くなるビジネスにいるとする認識するならば、それを踏まえて対策を講じれば良いのです。

「鄙の論理」をご紹介しましたが、意外に、先端を走るより周回遅れの方が良い場合もあるものです。要は「時流」を認識して「力相応」の分野でニッチ一番になる事を目指したら良い訳です。当社は、'95年すなわちインターネット元年と言われた時に、「Fax」と周回遅れのメディアに着目して「Faxちらし・3段活用マーケティング」で一時期華やいたのです。今も、その時のお客様がベースになって、力相応に、例えば、Webの構築やVBAで業務改善ソフトづくりでお客様に貢献しています。

4. 「自信」= Σ (経験)こそ個人の担保力

「自主的近代化と強靱な経営体質づくり」は中小企業家同友会理念の「いの一番」に掲げられていることです。常に時代は変わって行く訳ですから、自主的近代化を怠る訳には行かないのです。どんな風が変わって行こうと「できる」と思ってチャレンジを続ける事が大切であり、「壁」にぶつかっても克服する根性を磨く事が大切なのです。

また、「強靱な経営体質」ですが、最終的には内部留保が十分に出来るという事なのです。内部留保と言えども、土地や建物あるいは設備になっているかも知れないのですが、土地や建物は「含み益」をもたらしてくれるものでもあるのです。自己資産が増えることも金融機関が評価して融資の話を持ちかけてくる要素なのです。これらの資産を増やすには、トヨタの「物を大切にしない会社は人を大切にできない」という格言のように「物」への厳しさが重要なのです。

日常の原価低減活動が利益を生む訳ですが、そのベースになるのは「5S」(整理・整頓・清掃・清潔・躰け)という地味なことを大切にする風土から生まれるのです。副資材と呼ばれるものは意外に安易に取り扱われて、在庫の概念が薄いケースが多いのです。身近な所では、一人の机に何本の筆記具があるかという事です。意外に、重複した筆記具が十分に使い切らずに眠っているのです。仮に、1本100円のボールペンとしても、数がまとまると大きな数字になるのです。このような「些事」こそ風土として身につける事が大切なのです。社員一人一人のいろんな細かい節約が集まって利益体質になるのです。

「自主的近代化」にチャレンジする事と個々の節約による利益体質の構築は、個人においても「自信」をつける為に重要な要素なのです。ベースに健康で働ける自信があり、華美なことを弁えて出費を少なくして貯蓄を増やす体質になれば、「勁草」のように、どんな疾風が吹いても凜として立ち続ける事ができるのです。例えば、徹夜を繰り返して乗り切る体力があれば、どんな疾風にも耐えられるのです。

最近の若い人は大事に育てられており、対人力が極端なのです。同質な人々には大丈夫なのですが、異質(異世代)な人々に少しキツク言われると自信を失ってしまい、会社を辞めたり、極端には自殺にまで及んでしまうのです。スマホ世代の方々が多くなるのですが、基礎体力を鍛え、メンタル面で異質な人々との交流に適応する免疫力を持つ必要があるのです。そして、お金も経験も蓄えて行くことで「強靱化」が叶う訳です。Vol. 313でも、「自信」= Σ (経験)と書いていますが、経験こそが他人から見た担保なのです。この担保力を大きくして欲しいのです。

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