

# メンター通信

第41号

発行元

メンターシステム(有)

TEL059-398-0123

FAX059-398-0153

## 毎日が成功の練習。そんな会社にする方法

私の携帯に一本の電話が入りました。

電話のお相手は、前回のニュースレターでご紹介しました若松屋の美濃さんです。3月の末だったと思います。

「今度伊勢の観光協会で話してくれませんか？」

「どんな内容ですか？」

「横内さんのところへ行った帰りに、話していたあの内容をしてほしいんです。後でFAX送ります」

数日後、FAXが流れてきました。

タイトルは、「スタッフを熱くさせる事があ

なたの仕事」

戦略とかそういう内容ではなんだあ。

少々悩みましたが、すぐに電話を入れて熱意とか、目標の話も少



しはしますが、社長の仕事を中心に話してもよいかを確認しました。

すでに、私はパワーポイントを使って、原稿を考えてみました。しかし何だかしっくりこなかったんです。

まだ先の事だし気にはなっていましたが、まあ何とかなるだろうと楽観的に考えていました。

それよりも、私には経営計画のセミナーの動員とその内容の方を先に考えなければならなかったからです。

ところがその経営計画の講義内容を考えているときです。重要なことに気づきました。

それは、仮に戦略中心の計画を立てても、実行できる人と実行できない人がいる。

この内容をそのまま講義しても、肝心なところが抜けてしまう。

そこで、どういった人が計画を実行できないのかを考えてみました。

- 計画を立てて安心している
- 計画を立てても、その後進捗について無関心
- 子供の頃からやると決めて、やり遂げたことがない
- 部下と競争して、「ほむ、やっぱり俺の方ができぬぞ」といついつ自慢している

• つまのほ、朝令暮改。私がルール。

ドキッとしますか？

全部以前の私のことなんです。

「これだあ〜絶対に伝えておかなければならないことは」

### 経営計画は小学生レベル

夏休みの宿題の計画を思い出してみてくださ

い。ページ数を数えて、日数で割って一日当たり換算して割り振って終わる。

我ながら、良く出来たなあと安心。

一日目は調子に乗ってやりませんが、二日目になると、一日分らいでできなくても、明日二日分や

ればいいやと、サボりだして一週間もしないうちに、すっかり忘れてお盆を迎えて結局今年も最終日に必死に宿題をする。

売上げ目標も全く同じやり方をしていませんか？

欲しい売上げをそれらしく分析して考えて、十二ヶ月で割る。

次に部門に割る、そして人に割り振り。

「あ、いい目標が出来た。後はお前らの勉強のためや。やって

みる」「俺は、今まで達成してきた」(但し無計画に偶然やけど)えっ？これって計画？ましてや社員を預かっている経営者が行う

計画とは思えません。



そこで改めて、辞書で調べてみたんです。

「事を行うにあたり、その方法や手順などをあらかじめ考えること。」とありました。

計画はあらかじめ考えて置くこと、それを実行することは意味していないのです。

しかしこれでは、あまりに意味がない。

ならば、実行できるためにはどうするべきかを別に整理しておく必要があると感じたのです。

実行できるためには、

- 熱意・願望
  - 正しい目的
  - 正しい目標
  - 会社全体の運営の仕方つまり戦略。
  - その戦略を具體的動けるようにする仕組みづくり
  - 仕組みを理解させ、体でわかるようにする教育と訓練
  - 最後に、一致団結して実行する戦術。
- この手順が必要だと、竹田先生に教えられていますので、一つ一つチェックしていきました。

## 本気を出す前に「生きがい」といつ保険を掛ける

最初の熱意・願望でつまずきました。

元々目標思考が高く、目的意識を持っている人はよいと思うのですが、勝ち負けに拘ることを嫌い、競争なんてしたくないと思っている人、また思おうとしている人は、どうしたらよいのだろうかという疑問です。

私が思うに、勝ちたい、達成したいという気持ちは必ずあると思うのです。

その証拠に、運動会の100M走にいやいや出場したとしても、スタート前には、「ゆっくろ走らうゆっくろ」と言っておきながら、えらい勢いで飛び出すのですから。

なのに、スタート前から欲望をむき出しにしないのは、ひとつは村社会だから、みんなと同じでないと不安という思いがあり、人と同じになりたいと思うがあまり、結果を人と比較してしまうからです。

やり方も、結果も同じでないと、不安で仕方がないのです。自分の願望や、欲望を前に出して、もし達成できなかったら笑われる、恥をかかへく。「いつかやるのではないかと想像しています。そこで私はその気持ちに保険を掛けるべきだと考えたのです。

このこととても役に立ったのが、飯田史彦先生の「生きがいの創造、以下5冊の本と130分の講演CDです。

生まれて、そして死んでいくまでどんなことが起ころうとも、それは順調、すべて自分自身が自分で課した課題で、自分が解けない問題など絶対に出さない。

どんな困難が降りかかってきても、それは順調でそれを乗り切ろうとする

こと事態に、すでに価値があるということをしっかりと受け止めることです。

(人生から何を学ぶかを問われているということですね)

そのとき、自分が思うほどの結果が出なくても、それは順調なのです。うまくいかないことを体験することで、別の方法ならうまくいくということを感じさせるために結果を出させなかったのです。人は、みな平等です。

大会社の御曹司に生まれた人、サラリーマンの息子で生まれた人。経済的に違つように見えるかもしれませんが。

しかしながら、人はみな自分にとって価値在る課題を持って生まれてきているのです。



サラリーマンの息子が、マイナス思考からプラス思考に考え方を替え、独立する羽目になってしまおう。

この体験から得られた成長は、社長の息子に生まれた人には体験できないことです。

逆に、小さい頃から事業継承という難しい仕事のプレッシャーを感じ、その上事業継承していることは、体験できないことです。

小学生には、小学生の問題があり、大学生には大学生用の問題がある。

小学生の算数が簡単だから、大学生が羨ましがれることはありません。

他人と比較しないということです。

以上のことが、精神的な保険を掛けるということです。

今までと違うことをやってみたいとは思いますが、やる前から他人との比較をするために手も足もでないのです。

保険を掛けたら、ちょっと勇気を出して欲を出してみましようということなのです。

## 目標を持つための心構え

精神的な保険が掛けられたら、成功の習慣を身につけることができます。



そのためには、成功ということを理解しなければなりません。

「成功とは、あなたにとって価値ある目標を前もって設定し、段階を追って実現することである。」ロシマイヤー

あなたにとって価値あるものに置き換えるということです。

例えば、私が営業の営業をしていたときの会社からの目標は、7台でした。

しかし私自身の目標は二桁だったのです。

なぜか？

三十三歳で営業を始めた私は厄介者でした。

売ることが出来ずに、営業の目標だけが高くなる。

とんでもないお荷物です。

それも一般社員の目標値ではなく、マネージャークラスの目標なんです。

ですから、どうしてもこの人たちに認めてもらいたいと思う気持ちから二桁を連続で売る！というのが私の目標でした。

7台という会社の目標は、私にとっては何の価値もない台数です。人を驚かすような目標にしないと自分だって、楽しくないです。

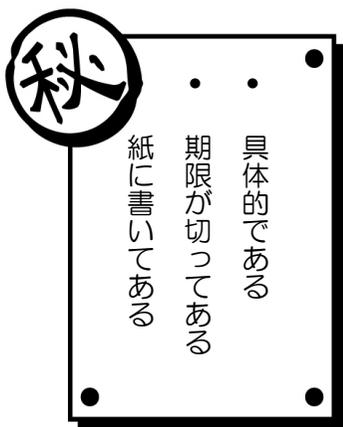


## 成功の習慣を身に付ける法

さて次は目標です。

目標も、定義をしておく必要があります。

次の3つの条件が揃ったものが目標です。



- 具体的である
- 期限が切つてある
- 紙に書いてある

※具体的とは、一般的なものや観念的なものではなく、個々の事実によつていえます。と辞書にあります。ですから、「売上げいへば」というのは目標ではありません。実行するそれぞれの人の事実

によつていないからです。

次のくだりに進みましょう。

「段階を追つて」

宝くじに当たったのではダメなんです。

自分自身が行つた結果、一つ一つ確認しながら段階を踏んでいかないと、なぜそうなったかが解らないからです。

生きがいの創造の飯田先生の言葉を思い出してください。

「人生に対して何を期待することができるのかではなく、人生か

ら何を学ぶかを問われている」

結果が出ればOKではないのです。

さらにこの成功を体験するには、もつひとつ重要なことがあります。

それは、自分自身が成功と心から思えるかどうかです。

西田文郎先生曰く、脳の錯覚を利用しない。

今がよければ、すべてよし。(これは横内会長から教えて頂きました。) 万が一、結果が出なかつたとします。

私も今期十一月から三月まで連続達成してきた目標を四月は途切れさせてしまいました。

問題は出来なかつた事実を知つたその直後です。

連続達成できなかった。だから俺は〇〇さんのようになれないんだ。と思つた。

でも、五月からは達成する。長期目標は達成する。

と脳を錯覚させられるかどうかです。

では、この成功体験をどうやって行うかですが、それはアイビリーがチャールズシュワップに提供した2万5千ドルのアイデアを使うのです。

メモを取り出してください。

そのメモに明日しなければならぬ最も重要な仕事を六つだけ書いてください。

次にこれを重要さの順番に番号を打ってください。

これをポケットにしまってください。

明朝真っ先にやることは、第一の項目をみてそれをやり遂げることです。次に第二番目の仕事に同じように取り組みます。そして第三、第四と続けてください。一つとか二つとかしかできなかつたとしても、お気になさらないで下さい。一番大切な仕事は既に取り掛かったいるわけですから。

この方法に私は少しだけ改善を加えて、重要な順番ではなく、朝から始める順番にして頂きます。

この作業は、成功の定義そのものです。

大きな偉業は、小さな成功の積み重ねであることを忘れてはなりません。

そしてこの成功体験を教えることが、最高の教育ではないでしょうか。

そんな会社なら、普通の人々が成功できる素晴らしい会社でしょう。優秀な社員が欲しいという前に、成功できる社員が育つ環境をお

作り下さい。

観光協会での話は、結局社長、リーダーが成功するための仕組み作りをするために、しっかりと勉強しなさい。という説教になってしまいました。

### ゴキブリだんごの秘密

タニサケという会社をご存知ですか？

経常利益率20%、日本一の知恵工場です。

ゴールデンウィークに私は、横内塾に参加し、この素晴らしい会社を作った松岡会長との出逢いがありました。

内容は別の機会に報告しますが、その前に是非この本をお読み下さい。

営業の方にも、参考になります。



									回覧
--	--	--	--	--	--	--	--	--	----

編集メンターシステム岩崎  
連絡先 TEL 059-398-0123 FAX 059-398-0153  
発行日 二〇〇七年五月二五日