



元氣とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐 勉 2019年04月08日 第914号「週刊五十嵐レポート」

「できる」と思うか、「できない」と思うか

社長は強い願望を持つ必要があると言われる。特に中小・零細企業は、営業活動だけではなく、資金調達や人の採用等で常に苦戦を強いられる。

つい弱気になってしまう。思考のスイッチがマイナスに入ると、問題や課題にぶつかるとうすぐに「できない。無理だ」と先に結論を出してしまう。

そうならないために、積極的思考の習慣を身につける必要がある。問題に当たったら、頭のスイッチをプラスに入れ、「できる。やれる」と先に結論を出す。できそうな方法、どうしたらできるか考えてメモにする。会社の命と人の命に別状がなければ、試しにやってみる。最初は上手くいかないかもしれないが、体験知識となり蓄積され、次の展開ができるようになる。

西田文郎氏の「天運の法則」の中にこう書かれている。

「優秀な社員は、困難な課題に直面したとき、『どうしたらできるだろう』と問いかけ(入力)、できる方法を考え出し(出力)、『こうすればきでる』と解決方法を考える(再入力)、一方、優秀でない社員は、困難な課題に直面した同じ状況で、『どうせできないだろう』と問いかけ(入力)、できない理由ばかり口に(出力)、『やっぱりできない』と結論づける(再入力)。

このような脳への入出力を繰り返すことで、人間の脳はつくられていくのだ。優秀な社員と優秀でない社員の違いは、『できる』と思うか、『できない』と思うかという脳の前提条件の違いだけなのである。このちょっとした違いが大きな違いになるのである。

入力とは、見たり聞いたりした経験や、イメージしたり感じたことや、思ったことのすべて。出力とは、脳へ入力したことに対して起こした行動や言葉。入出力を繰り返すことで思考回路は強化されていく。

朝ドラ「まんぷく」でカップヌードルの開発を見ると、「できる。やれる」と先に決め、反対者は出てくるが、その中で協力者を得て、予想以上の困難が生じるが、社長の断行能力と忍耐力でみんなを引っ張り、ヒット商品に導いた。

「できる」と思うか、「できない」と思うかで、大きな分かれ道になる。

ちょっと
気になる出来事

4月3日、テレビ東京系の「未来世紀ジパング」の中で、痛くない靴の新商品開発の話があった。

女性のハイヒール(Dr.mika.h)が37,000円(税抜)で販売されて、評価が高い。今ではニューヨークでも販売されている。

開発者は、ニューヨーク在住の足の専門医、林美香氏。ハイヒールをはかないのが足のためではあるが、それでも女性はハイヒールを履く。それでは足が痛くないハイヒールを作ればいいと自ら開発。しかし、靴職人の協力を得ることはできなかった。「そんな靴はできない」と。それでも諦めないでやっていると浅草の靴職人が協力をしてくれた。

約2年の時間をかけ2018年3月に横浜そうごうで販売。今は米国・ニューヨークで販売。(約10万円弱)

「足専門医」×「靴職人」のコラボから生まれた新商品。

諦めない。何度も断られても諦めない。必ず手を上げる人(協力者)が出てくる。新商品の成功秘話には必ずある。



一口メモ
知識

いのちに対して何ができるのか

能力というものは、人間との関係が大切なのです。

そうでないと能力は開発されないのです。

生命に対して何ができるのか、

どのように役に立つのかということをつねに考えていけば、能力はどんどん開発されるのです。

例えばマザーテレサさんは、もともと、それほど能力のある人間というわけではなかったのです。

しかし、「インドの道端で亡くなっていく人々を救うのだ」と決めたことで、彼女の隠れた能力がどんどんと花開いていったのです。

「ブッダの教え一日一話」(PHP研究所/アルボムッレ・スmanaサーラ)より

●「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日・水曜日 午前10時~12時

●「戦略社長塾東京」小岩校 土曜隔週(第2・第4) 午後2時~6時

●「戦略社長塾東京」銀座校、武蔵村山校、豊岡校 開講中。

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5

TEL 03-3659-7703 Fax 03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

