



4 月 度

⑩なるほど そうか やってみよう!

<経営者の視点とその戦略 (7)> * 今回のテーマ: 態度的能力 (2)

<前回 (3月 度) の要約>

ほとんどの人は自己の存在感・重要感の充足不足に悩んでいる。相手の存在感・重要感を認めてあげることが態度的能力のアップに直結する。(前回をぜひ再読してください)

(1) 経営者の態度的能力 4つのポイント: フォー “ション” (4つのション)

成功している経営者は必ず下記の4つの要素を備えています。

- ① ビジョン (Vision) 将来構想を語れる: 自分の店・会社を将来どのようにしていくか
- ② パッション (Passion) 情熱をもっている: ビジョンを形にしていく情熱をもっている
- ③ デシジョン (Decision) 決断力がある: 変化しないリスク・変化するリスクを考え、決断できる
- ④ アクション (Action) 行動力がある: 行動しないと結果は生まれない

☞ 自分に問いかけてみよう。何が欠けているか? 何が優れているか?

(2) 優れた経営者はみんな『謙虚』です。 “ 実るほど、頭を垂れる稲穂かな ”

(みのるほどこうべをたれるいなほかな) 稲が成長すると実をつけ、その重みで頭が垂れ下がってくる。周りから尊敬される人は、地位が上がれば上がるほど腰が低くなり謙虚になります。『カッコいいですね!』ますます、周りに人が集まり、ますます栄えます。善循環です。逆をやっている人が何と多いことか。優秀な人がどんどん離れていきます。

<謙虚になるために心がけたい5つのポイント(若手幹部の企業研修会でまとめたみんなの意見です)>

- ① 感謝の気持ちを忘れない
どんなに小さなことであっても、人からしてもらったことには『ありがとう』の言葉を伝えます。簡単そうでできない人が多いものです。ベストは『ありがとうと言われるように言うように』
- ② 人の話をよく聞く・人の意見を否定しない
謙虚な人は聞き上手です。自分の話ばかりせず相手の話に耳を傾ける。不思議なもので、相手の話をよく聞いてあげると「あの人はすごく話し上手だ」という評価になります。
- ③ 人のせいにしない
何かトラブルが起きたとき、謙虚な人は人のせいにしません。人はまず自己保身に走りがちですが、自分に非があった場合、素直に自分の非を認めると思った以上に早く解決します。
- ④ 自分のことを自慢しない
自慢は自分の劣等感を打ち消すための無意識な行為です。どんなに優れた才能や過去の栄光があっても自慢はあなたの魅力を消滅させます。『たどり来て、未だ 山麓』(まだふもといふ)
- ⑤ きちんと頭を下げる
頭を下げることは、相手の存在感・重要感を認める最高の行為です。ペコペコと何回も下げる必要はありませんし、やってはいけません。心を込めて、1回で結構です。
“ 速く下げて、ゆっくり上げる<余談: 握手するとき、頭を下げるのは NG>
♥明日から 即 実行してみましよう!