

はやぶさ 第104号 2014年10月24日(金)

=====

発行責任者： 一般社団法人 経営特訓士協会（略称：KTGA）

理事長 平本 靖夫

（Captain 平本：（株）I&C・HosBiz センター）

編集責任者： 理事 石川 昌平

はやぶさのバックナンバーURL：<http://keiei-tokkunshi.jp/maga.php>

一般社団法人 経営特訓士協会

URL <http://keiei-tokkunshi.jp/?mail>

アドレス：[happy@keiei-tokkunshi.jp](mailto:happy@keiei-tokkunshi.jp)

=====

**メルマガ「はやぶさ」 第104回目の発信です、7回シリーズの第4回です。**

著者：（株）感動経営義塾  
代表取締役社長 阪本 裕介

URL <http://kandoujyuku.com/>

---

**タイトル：家族からも応援される会社作りの秘訣**

**\*\*\*\*\* 本題 \*\*\*\*\***

第4回：生産性を生む「**直面能力**」と生産性を生まない「**反応**」について

前回は、全ての意思決定がダイナミクス全体の生産性に影響することを意識し、特に「**経営の生産性**」（営業利益の最大化等）を目指すのであれば、毎朝、家庭での生産物を生み出すことを考える習慣の大切について、説明させて頂きました。

今回は、生産物を生み出す「直面能力」と生産物を生まない「反応」の2面から生産性についてお伝えしていこうと思います。

【真の有能さの基盤とは、その人の観察する能力です。観察する能力が実際にあって初めて、人は技能を持ち、自信を持つことができるのです。】

( L. ロン ハバード 『幸せへの道』より引用)

<http://www.scientology.jp/activity/the-way-to-happiness/the-way-to-happiness.html>

「直面能力」とは、簡単に言えば、恐れず、「楽」(リラックスして)にそこにいる能力です。上記の観察をする上で、最も重要です。

一方で「反応」とは以下のようなものと言われています。

- 1) 怒り、恐れ
- 2) 偏見や色眼鏡
- 3) 固定観念
- 4) 無関心、無反応

例えば、「小さい子どもの宿題を見る」「新入社員や育っていない部下のOJTをする」という設定であれば、

「(自分は知っている) 何故、彼はこんなことも分からないんだ (怒り、固定観念)」

「もう、彼に教えるのはやめよう (無関心)」

という反応が起きそうですね。他に、

「部下の話を聴く」「妻の話を聴く」という設定ではどうでしょうか？

「(彼女や女性)は何故、感情的なんだ。聞いても時間の無駄だ (怒り&恐れ&固定観念)」「(彼女)の話は長い。聞くのはやめよう (無関心)」

どうでしょうか。この人は「楽」で、その場において、観察できているのでしょうか？皆様ならおわかりですね。「直面」とは理性的であり分析的で、「反応」は非合理的です。この2つは相反するものなのです。そして後者は非生産的です。価値のある生産物を作りだしません。

先のような設定で、「直面」しないで「反動的」に処理すれば、

「社会に貢献しない新入社員」「相談してこない部下」  
「夫の事を諦める妻＝会話（ホウレンソウ）のない不仲な家庭」

「何度もミスをする部下、目的意識のない部下」  
「勉強のやり方を分からず、生きる楽しさを知らないで育つ子ども」

という生産物を作るだけでしょ。  
せっかくの良いPRも失敗すれば意味がありません。

### 【良いPRには「直面能力」が必要】

我々、有能な経営を目指す人間は、極力、「反応」を減らし、「直面能力」を高めていく必要があります。どんなに広範囲で知識や経験を持っている人でも「反動的」な人は、その知識を活かすことができません。

「反応」に関して、全く無い人などいません。ただ、「反応」の癖（くせ）が出ないようにトレーニングすることは可能です。

「直面能力」の上げ方については第6回でご案内しようと思います。

今回は、採用してはいけない【反応する人材】を見極める方法について、ご案内させていただきます。

今回も、最後まで読んで頂き、ありがとうございました。

---

◆DVD「経営特くんゲームのすすめ方」と小冊子「経営のゴールド免許の取り方」をプレゼントします。下記よりお申し込みください。

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

■■労働組合の執行役員・職場委員向け「経営特くんゲーム」体験講座開催

・開催日時：11月18日（火）午後13時15分～18時45分

・開催場所：文京区シビックセンター 3階会議室2

都営地下鉄 新宿線、大江戸線 春日駅 徒歩3分

東京メトロ 南北線/丸の内線 後樂園駅 徒歩6分

◆対象者は、労働組合の執行役員・職場委員等の労働組合幹部の方々

◆主催者は、(株)ヒューマンバリュー研究所 代表取締役 高橋 基樹 氏

・2007年4月に(株)ヒューマンバリュー研究所を設立。

飲料メーカーで25年、営業およびマーケティングを担当。得意分野は、「組織活性化コンサル」。

「目標管理制度定着セミナー」「コミュニケーション力向上」等のセミナーも活発に行っている。

・著書：<生き残るための戦略・労働組合の話しよう> (発行所(株)BKC)

◆申し込み・問い合わせ先 (以下のTELまたはアドレス、ご案内をクリック)

TEL 03-5875-9090

アドレス [keigo-t@h-value.net](mailto:keigo-t@h-value.net)

ご案内 [http://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723lpdf\\_2\\_61.pdf](http://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723lpdf_2_61.pdf)

\*\*\*\*\* お知らせ \*\*\*\*\*

◆「トライアルゲーム」・「マスター20」(5時間コース) ◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆

■「トライアルゲーム」(初回体験受講)の場合はテキスト代 1,000円  
特典として (1)小冊子「経営のゴールド免許の取り方」を差し上げます。

■「マスター20」は、テキスト代込み 2,500円  
2回目以降の受講希望者が対象です。5時間で2ゲームを体験します。





「人生に五計あり」の保存版を作りましたので、ご希望の方は、

happy@keiei-tokkunshi.jp

でお申込みください。

折り返し、メールにて送付させていただきます。

=====

◆編集後記

はやぶさのバックナンバーURL：<http://keiei-tokkunshi.jp/maga.php>

「はやぶさ」の第104号を発行しました。

本号の編集後記は、編集責任者の石川が執筆しました。

=====

- 安倍内閣の看板女性閣僚が2名同時に辞任するという事態が起きました。素早く代わりの議員を起用して事態の収拾を図ろうとしていますが、辞任の理由があまりにも日常的で幼稚だと思えます。今後の政権運営に大きな影響がありそうです。後任に起用した議員が女性2人でなく、1人は男性だということで、如何に女性議員の層が薄いか、と実感させられました。
- 今週は、コラボしてくださる会社の社長2名と会談しました。1社は「**事業承継**」です。専門家でチームを編成し、中小企業経営者が必要とするテーマに応じて2時間セミナーを行うというものです。平本が経営実務の承継部分を担当します。皆様のお役に立つことを願っての新企画ですので、実施要領が決まりましたらご案内いたします。

米 週刊 東洋経済の10/18号に「会社の片付け」という特集記事が掲載されました。「**承継、売却、廃業**」と3つの選択肢がありますが、「**中小企業の半分が消滅?**」というショッキングな記事です。

事業承継の成功と失敗の事例が載っています。

米 もう一社は、「ビジネスパートナーによる『顧客の創造』」のコラボです。  
過去に取引のあった顧客が数十社あり、顧客、ビジネスパートナー、当方の  
三方得（Win—Win—Win）によるビジネスマッチングを展開します。  
近々HP をリニューアルして、ご案内させていただきます。

-----

読者の皆様から、ご要望や率直なご意見をいただきますと、発信する勇気と力が湧いてきますので、皆様からのメールを心待ちしております。よろしくお願いいたします。

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

=====

一般社団法人 経営特訓士協会（略称：KTGA）

URL <http://keiei-tokkunshi.jp/?mail>

アドレス：[happy@keiei-tokkunshi.jp](mailto:happy@keiei-tokkunshi.jp)

配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

[http://asu12.com/d.php?t=test&m=stone\\_river@hosbiz.net](http://asu12.com/d.php?t=test&m=stone_river@hosbiz.net)

=====