

強く思う、いつも思う これが基本?! 精神世界に関心のある方なら「引き寄せの法則」など聞いたことがあるでしょう。自分の成りたい状態を紙に書いたり、人に公言したりすると、程々の努力で叶うとか。達成を予言的に述べ、先に感謝の言葉を添えるとより確実になるそうだ。少し怪しい話だが信じる人も多い。欧米の成功哲学でも、まず目標や願望を決めることから始まる。後はお金や時間、人間関係などの代償を払い、立てた計画を実行する。障害は当然発生すると想定され、努力を重ね成功となる。

同様なことは企業でも社員に求めている。出来る社員の資質として、「仕事に問題意識を持って当たり、絶えず努力を続けること」があげられる。仕事の目的を理解していないと単なる作業になる。よく知られるレンガ職人の話がある。指示に従って何かの建築物の一部をただ作っている職人と、後世に残る可能性の高い優れた建築物を正に今、自分が手がけていると知って仕事をしている職人とでは、仕事の質が異なってくる。開発にしろ、営業にしろ、製造にしろ 目的を正しく理解し問題意識を持っていると創意工夫をし仕事の効率や効果を自ら上げようとする。これに対し、問題意識を持たない職員はミスやトラブルが起こらなければ良しとし、指示が無い限り積極的に改良しようとしめない。難しいことは本来上の者が行うべきだと考え、慣れたやり方で楽に作業できることにしか関心を示さない。問題意識をもって仕事を行うことが習慣となると、仕事以外の場でも無意識に仕事と結びつけ考えることが出来るように成る。休日や趣味など個人的な体験・出来事から会社の業績アップに貢献するヒントが得られた例は時々マスコミを通じ話題になったりもする。新人やアルバイト・パートの発言も無視できない。

経営幹部や経営者の場合は当然である。休日にゴルフやショッピングなどプライベートな場でも頭の片隅に経営のことを残しておく。人と合うのも経営に役立つ情報やヒントを収集する目的か、直感が正しいと確信するためのプロセスだったりもする。寝ている間も考えていると豪語する経営者もいるが、夢に仕事のことが全く出ないのはどうかと思う。それくらい会社のことを思う経営者は少なく無い。

ところで、新しい事を成功させたいと苦労している経営者が、たまたま飛行機や新幹線の隣の席の人との繋がりや、探し求めている知識・情報・専門家・経験者にたどり着くことがある。これは運命や奇跡ではない。熱心な経営者であれば自己紹介のついでに、叶えたい夢と障害となり困っている話などをするとされます。外国の実験で、全く面識の無い特定の人につながるには平均七人を仲介すれば連絡がつくとのこと。だから、たまたま知り合った人と度々同じような話をしているとかなりの確率で巡りあうことになるはず。組織で仕事を行うならば、求めているものを発信した方が早く解決できそうだ。

「二兎を追う者は一兎をも得ず」という言葉があります。力の無い中小零細企業が社運をかけて行うことなど危険です。力を分散させないで集中させた方が成功の確率は高くなります。太陽が薄日であっても大きなレンズで光を集めると火を起こせます。もし光が強ければ小さなレンズで同時に沢山の火を起こすことも可能です。弱いときは絞るのが原則です。ところで、心理学の実験によると、人が新しい事で同時に注意できることは七つが限度だそうです。だから、新人など経験が浅いものが頭を使って考えながら処理すべきことは、簡単で重要なものを多くて五つくらいから始めるべきです。

思う（考える・意識する）、いつも（無意識で）思う、行動する このパターンを常に進化し続けましょう。進化しない仕事は、AI やロボットに取って代わるものです。