



★今月のTOPICS★ 来年はイノベーターに！ 長尾康行 | 中小企業診断士

いよいよ今年もあと僅かになりましたが皆様はこの1年振り返っていかがだったでしょうか？私には難しいことに年々忙しさが増しており、目の前の仕事をこなすのに必死な1年でした。そのため去年に「来年はこれを頑張ろう」と決めていたことの半分もできません。これはスケジュールにしっかり落とし込めなかったことが要因で、大いに反省しなければなりません。「忙しいからできませんでした」というのは一番ダメな言い訳だと思いますから・・・。

しかし、少しだけ自分を褒めることが許されるなら、社員を雇用できたこと、社員旅行として皆で海外に行ったことは良かったかなと思っております。そのようなことは独立当初に想像もできなかった夢のまた夢のようなことでした。そうしたことを少しずつではありますが実現できてきているのは、遅々たる歩みながら方向性は間違っていないのかなと感じます。来年については規模の拡大をテーマにしたいと思っています。そのためには私自身が人間として、経営者としての器を大きくしなければなりません。結局、企業の規模や質は経営者の人間性や能力以上には成りえません。私どもが事務所を開いて6年になるにも関わらず、まだ小規模事業者の域を出ていないのはまさに私の器が小規模であるからにほかなりません。器の小さな私が、器の大きい私になるにはイノベーター(革新者)にならなくてはなりません。イノベーターとは現状の延長線上ではなく、常識を超えた発想をもち、それを実践していく人のことです。イノベーターになるには周りの人が「それは無理だ」と思えるような方針や計画を打ち出さなくてはなりません。トヨタやパナソニック、ユニクロもとてつもない目標をもったことからすべてが始まっています。ですから私も売上●億、従業員数●●人というように現状からかけ離れた目標を設定し、それを本気で追いかけて、実行していこうと思います。その一歩目が来年に踏み出せるよう気を引き締めていきたいと思っております。来年はイノベーターになるため一気にギアを上げていきます。今年最後のニュースレターが個人的なことばかりになってしまい申し訳ありません。皆様にとって来年が良い年になりますように！

それでは来年も何卒宜しくお願い申し上げます。



★山陰地方からのレポート★ 山陰宮内の少し早めの2015年度振り返り^^ 宮内伸人 | パートナー

山陰宮内です。今年も残りあとわずかとなってまいりましたね^^。とにかく、やり残したことがたくさんあって・・・><。

今月は年頭のニュースレターで私が書かせていただいた内容に基づき、私自身の歩みを少しだけ振り返ってみたいと思っております。年頭では、「(私たち)中小企業も自らが自律的組織であるかどうかを問い、改善し2015年を戦ってまいりたいと思っております」と抱負を述べましたが果たしてそのようにできたのか？？自らのPDCA^^！

まず長尾経営事務所(山陰)としての総括。私共の主カタクである支援業務に関しては、代表者さまや現場担当のみなさまとの協働で改善というゴールに向けてプランニングからスタートしますので、PDCAの貫徹に関しては言うまでもありません。また、自律的組織の創生に関しましても今年の前半に長尾と一泊二日の強化合宿を実施、弊事務所の中長期ビジョンの策定とそれを満たすための具体的施策の申し合わせも実施しました。この点に関しましてもゆっくりと確実に前に進んでいます。何よりも今年は佳吉という新戦力も加わりました。

他にも、後半は山陰独自の実験的な取組みも開始しました。(内容に関しましてはまたお知らせいたします)こちらに関しましては以前お世話になった方との偶然の再会がきっかけになってのことでした。今の段階ではまだ海のものとも山のものともつかない段階ですが^^。

このように長尾経営事務所(山陰)としての活動は、かろうじてPDCAの確認に資する内容であったと総括します^^。

一方、私個人としてはどうなんでしょうか？このことに関してははずかしながら、全くの計画も抱負もありませんでしたのでPDCAの確認などまったくできません><。私自身がワーカホリックでは決してありませんが、プライベートライフに関して全くの無関心であったことを自己反省する次第です><。

忘年会シーズン真っ只中。私もこれからの20日間は、ビジネス上の仲間や旧友などを中心とした飲み会が続きます。せつかくの機会ですので、このような仲間から私自身のプライベートライフの充実に関するヒントを探してまいりたいと思っております。今月はここまでです。

第一印象は最初の数秒で決まる！ 住吉いずみ | アソシエイト

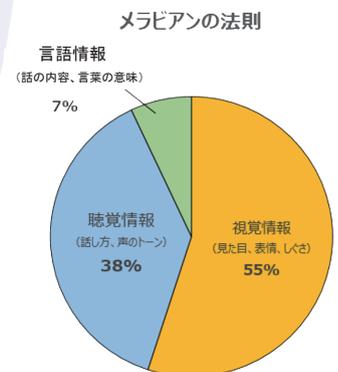
早いものでもう12月ですね。布団からなかなか出られなくなってきました。

さて、今月は日々の中で感じたことをひとつ書かせて頂きます。仕事柄、外に出ていることが多いので、移動中の電車や歩いている時に、同じく移動中のビジネススマン(ウーマン)の方を多く目にします。すると、パリパリと活躍されてそうだな、オーラがあつてカッコイイな、という方と、逆にすごく暗そうな方や、下を向いてとぼとぼ歩いている方もいて、非常に対照的に映ります。もちろんこれは、高級なスーツを着ているから、とか美人だからということではありません。背筋がピンとしていて、颯爽と歩いている方は、はたから見てもやっぱり素敵ですよ。

こうした人の印象や、相手に与える影響に関する法則として、「メラビアン法則」が非常に有名ですが、実はこの法則って誤った解釈をされていることが多いんです。

「メラビアン法則」は、1971年にアメリカの心理学者アルバート・メラビアンによって提唱されました。対人コミュニケーションにおいて、人の行動が相手にどんな影響を及ぼすかを研究したものです。その結果、話す人の見た目や表情などの視覚情報が55%、話し方や声のトーンなどの聴覚情報が38%、話の内容などの言語情報が7%となりました。この結果が誤解されて、「話の中身よりも話し方のテクニックを磨こう」「見た目が第一」などとよく言われているのですが、決してそうではありません。

実際の研究内容は、「視覚」「聴覚」「言語」が矛盾した情報が与えられた時に、人はどれを優先して受け止めて判断するのか、という実験です。例えば、すごく嫌な顔をしてため息をつきながら「ありがとう」と言われた場合、(すごく嫌な顔【視覚】とため息【聴覚】とありがとう【言語】が矛盾しています)言われた方は、おそらく嬉しくないですよ。これは言語よりも聴覚や視覚を優先して判断しているためです。逆に言うと、見た目がだらしなくて自信なさそうに話していると、どんなに素晴らしいことを言っているか、なかなか相手に良くは思ってもらえません。もったいない！



寒さで身体が縮こまって、姿勢が悪くなってしまうがちですが、ぐっと伸びをして、背筋を伸ばし、かっこよく今年いっぱい走り抜けましょう！