

清 経 通 信

せ い け い つ う し ん

発行： 株式会社クリアストリーム・コンサルティング



項目

巻頭コラム

清らかな心、清らかな経営 - 1

支援の現場から

"0の自分と1の自分" - 2

経営サプリ - 3

編集後記 - 4



巻頭コラム

清らかな心、清らかな経営

新年おめでとうございます。

新しい年が無事に明けました。多くの方が清々しい気持ちで正月を迎えられたことでしょう。また、今年の目標ややりたいことを掲げ、前向きな気持ちでいる方も多いことと思います。

ただ、これは以前の私の場合なのですが、仕事が始まるとすぐに忙しい日常が戻ってきて、日々が慌ただしく過ぎていってしまいます。そのうちに、年初の目標もつい忘れがちになっていたものでした。ひよっとしたら、同じような方も多いかもかもしれません。

できれば年の初めの清々しい気持ちや思いを、ずっと持ち続けたいものだと思います。

巻頭コラム 清らかな心、清らかな経営

ところで、コンサルタントとして独立した時から、私は「清らかであること」を大切なテーマとしてきました。だから、それを屋号にしてみましたし、このニューズレターの「清経通信」という題名にも使っています。なぜなら、それが会社を良くするうえでとても大切なことだと思うからです。

会社を良くするためには、社員の意識を変えることがどうしても必要になってきます。その意識を変えるときに、例えば社員がいろんな不平不満を持っていたりしたらどうでしょう。これまでの経験でいえば、意識を変えるところの話ではありません。でも、一人ひとりの心が清らかであればまったく違う結果になっていきます。

つまり、組織で働く一人ひとりが清らかな心を持つことで、だんだん組織風土が清らかなものになってゆき、コミュニケーションも良くなって組織がうまく動きだすようになります。その結果、売上や利益が上がり、キャッシュフロー（お金の流れ）が滞りない清らかなものになっていく、つまり経営状況が良くなっていくというわけです。これを私は「3つの清らか」と呼んでいます。

そこで、経営者や社員一人ひとりが清らかな心を持つことが最初に大切なのですが、ではどうすればそうした心を持ち続けることができるのでしょうか。

松下幸之助さんは、「素直な心になるために」という著書の中で、素直な心の大切さを繰り返し述べておられます。幸之助さんのおっしゃる素直な心は、私がいう清らかな心とほぼ同義でしょう。その本の中で、幸之助さんは（そうなれるように）強く願うことや自己観照することなどを勧めておられます。

そこで私も、少しでも「清らかな心」に近づくのに何が役立ってきたか、これまでの自分を振り返ってみました。以下はその愚考録です。

1. 日々生きていくうえでの態度、姿勢を考え続けること

日頃、カタカナの経営用語をお伝えすることも多いのですが、その一方で、日々生きていくうえでの態度や姿勢について愚考し続けてきました。その中で、今では例えば、「自分のためでなく、他者のために生きる」、「先人に思いを致す。周りの人に対する感謝の気持ちや謙虚さを忘れない」、「人と比べない、人を羨まない、人を非難しない」、「人生には限りがある。そのことを理解して、その日一日を大切に生きる」といった自分なりの態度、姿勢が生まれてきました。これらが、清らかな心を養うための礎になっていると感じます。

2. 意識して、雑念・雑音を遮る時間と空間を持つこと

毎朝、いきなり仕事を始めるのではなく、上述したようなことを記した手帳を開いてそれを確認する時間—数分程度の時間ですが—を最初に持つようにしています。また、周りの環境を整えたり、掃除したりすることも有効なようです。

3. 美しいものに触れる機会を持つこと

私は自然の中で過ごすことが多いのですが、美しい自然の中っていると雑念が浮かばなくなっていくのを実感します。歴史遺産や芸術に触れるのも同じ効用があるでしょう。また、「出来なかったことでなく、できたことに焦点を当てる」、「批判や非難されたことでなく、人の好意、善意に目を向ける」といった考え方を持つことも良いと思います。前者は自分の中の美点、後者は周りの人の美点に気づくということだと感じています。

これらは私の個人的な振り返りですが、皆さんなりの方法で清らかな心を持ち続け、一年を健やかに過ごしていただければと思います。



支援の現場から

”0の自分と1の自分”

先月の半ば、中小企業診断士の若手人材を育成する「第18回プロコン育成塾」（主催：兵庫県中小企業診断士協会）の発表会がありました。

この講座は昨年の8月から開かれており、15名の受講生が参加しています。その受講生が3カ月をかけて企業様を訪問して作成した経営診断報告書を、各自約1時間をかけてのプレゼンです。

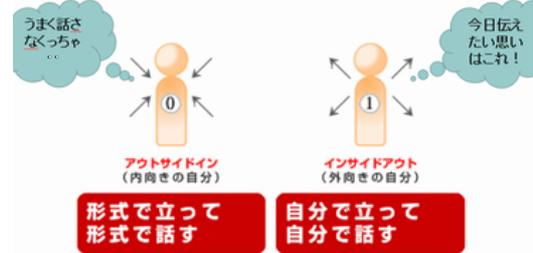
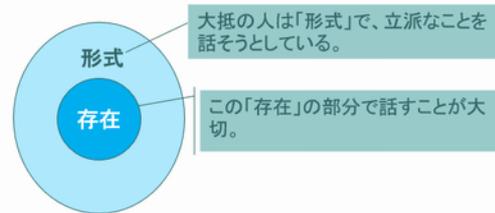
私はこの講座の講師を務めて9年目になります。プレゼンテーションについてアドバイスするときは、よく「0の自分と1の自分」、「形式で話すのではなく、自分の存在をしっかりと意識して話す」ように、アドバイスしています。

これは私が15年前に通ったある話し方教室で教わった考え方です。

発表したりスピーチしたりするとき、人はどうしても上手に話そうとして小手先のテクニックばかり意識してしまいます。すると、形式面だけしか見えなくなってしまいます。これが「0の自分」の状態です。これでは何も相手に伝わりません。

そうではなく上手に喋れなくてもよいから、自分がどんな人間かを精一杯出し、自分の考えを伝える状態「1の自分」を目指しましょう。

社内の会議の場で発言するときや、営業でお客様に説明するときもこの考え方がお勧めです。



※日本語話し方スクールHPから



2023



経営サブリ

「強がりにはコンプレックスの裏返し。強く見せる努力はやめて、強くなる努力をすることだ」

「できない自分を責めている限り、永遠に幸せにはなれないだろう。自分を認める勇気を持つ者だけが本当に強い人間になれるのだ」

「あなたのために他人がいるわけではない。『〇〇してくれない』という悩みは、自分のことしか考えていない何よりの証拠である」

「自分だけでなく、仲間の利益を大切にすること。受け取るよりも多く相手に与えること。幸福になる唯一の道である」

(「アルフレッド・アドラー 人生に革命が起きる100の言葉」)

アルフレッド・アドラー(1870年- 1937年)は、フロイトやユングと並ぶ心理学者です。人は「目的を持つから、いまの行動を起こす」とする目的論に立つこと(フロイトは逆の「原因論」)、人はみな劣等感を持っておりそれが行動の原動力になると考えたことなどに特徴があります。また、人の悩みはすべて対人関係の中にあると考え、「仕事」「交友関係」「愛情」を人生の主要な課題としました。



編集後記

- 前回の第3号が昨年の10月発行でした。原則、隔月の発行なので本来なら12月に発行なのですが、第4号は新年1月の発行としました。
- 経営サプリで取り上げたアドラーは、現代の自己啓発書の源流ともされる人です。「共同体感覚をもつことが大切」という彼の理論は、「他者の利益のために生きてこそ幸せになれる」という、私が別のルートで至った思いと考えを一にするので、ご紹介しました。
- 今年もいつもどおり、4日から仕事はじめてでした。4、5の両日は事務所での仕事。6日から企業様へのご訪問でした。京都での仕事がお昼に終わったので、そのあと伏見稲荷大社へお参りにいきました。外国人の観光客が多く戻ってきている中、ちょうど前を着物姿の娘さんが二人いい感じで歩いていたので、写真におさめさせてもらった次第です。

弊社からのご案内



弊社が開発をお手伝いさせていただいた化粧水ができました。淡路島の南端に位置する潮崎温泉の温泉水だけを使った、肌に優しい化粧水です。淡路島で最も古い伝統をもつ旅館”やぶ萬”さまにて販売しています。淡路島にいらっしゃったときは、ぜひお立ち寄りください。

経営理念

働く人一人ひとりの思いを大切にしながら、経営者・従業員ともに誇りを持っていきいきと働くことのできる職場作りを実現することで、社会貢献いたします。

弊社がご提供する主なサービス

◆人づくり・組織づくりに関する支援内容◆

事業計画作成、組織の仕組み・風土づくり、リーダー人材（自律型人材）育成 ほか

◆営業強化に関する支援内容◆

ホームページ作成、販売促進策の強化、新商品開発、ブランディング開発（ブランド力向上）



(株)クリアストリーム・コンサルティング

〒657-0041 神戸市灘区琵琶町1-1-24 六甲ビル3F
tel: 090-2356-0960 mail: ito@clrstm.co.jp url: <https://clrstm.co.jp/>