

自分の生産性は どれくらいかを考える。

すべての仕事は、誰かをハッピーにするサービス業です。

「生産性」という言葉は、主に企業で使われます。

「自己実現」というのは、自分の生産性を高めるといことです。

人間も、生産性がどれだけ高いかで成功できる人かどうかが決まります。

企業の実産性が低くなったら倒産するのと同じです。

どれだけ一生懸命やっているかということではありません。

グチをこぼすのがいけないのは、ただの道徳論ではありません。

グチには生産性がないからです。

他人に対して批判や批評をする評論家は、自己実現ができません。

評論家的なスタイルで批判をしても、生産性は上がりません。

第1章 自分の生産性を、上げよう。

批判・悪口・狭い世界でのうわさ話・グチは何も生み出さないので。

「疲れた」と言っただけのため息についても、疲れは癒いせません。

時間の使い方を一生懸命考えることは、結局は生産性をいかに上げるかということ
です。

今自分がやっていることは生産性を上げることに役立つているのか、常に意識する
ことが大切です。

今自分がやっている行為に生産性がないと考えたら、直ただちにやめましょう。

これは、役に立たないからやめるのとは違います。

今自分がやっていることが何かを生み出しているかどうか。

別の言い方をすると、誰かをハッピーにすることに役立つているかどうかです。

すべての仕事はサービス業です。

「自分の仕事はサービス業だ」という意識を持ってない人がいっぱいいます。

人間が生きていく中で何かをするということは、結局誰かをハッピーにすること
です。

会社には、人事・管理・総務という管理部門があります。

ここは直接お客様に接していないので、サービス業とは思われにくいでしょう。

でも、その人たちは社員の人たちにサービスをするサービス業なのです。

社長は直接お客様に接して商品を買ったりサービスをすることがないので、社長がサービス業であるという意識はなかなか持てません。

でも、社員をハッピーにするという意味では、社長もサービス業です。

専業主婦の人は営業しているわけでもないのに、サービス業という意識を持ちにくいのです。

でも、家族がハッピーに暮らせるのです。

家族の疲れを癒し、子供たちが勉強できたり、健康管理をしてあげることこそサービス業です。

自分が誰かをハッピーにしているという意識がモチベーションアップにつながり、一番ヤル気が出るのです。

スピード
自己実現

その②

グチや悪口のように、
生産性の低いことはやめよう。

成功する人は 他人のせいでも、 自分の反省材料にする。

自分の夢がなかなか実現できない時に、たいていの人は何かのせいにします。他人のせいにしたたり、自分以外の何かのせいにします。

最近「CDが売れなくなつた」と言われます。

「CDが売れなくなつたのは、若者たちがCDを買っていたお金を携帯電話の通話料に使っているからだ」と言います。

こういうわかりやすい議論には必ず落とし穴があります。

「携帯電話が流行^{はや}っていて、みんながiモードをやっているから、そこでお金や時間を使ってしまつたら売れないんだ」と納得してしまいがちです。

が、本当はそうではありません。

誰かのせいにする、自己反省をしなくなります。

今、勝ち組になっっているもののせいにしておくのが一番ラクな逃げ道です。

こういうマーケティングをしているようでは、売れなくて当たり前です。

携帯電話が流行る前は何か別の商品が流行っていたはずですよ。

お客様は、今流行っているものにお金と時間を使います。

「それが流行っているから自分たちはダメなんだ」という言い方をするのは、

本当はそうではありません。

みんながどんなに携帯電話にお金を使っていたとしても、自分のやっていることが

面白かったら、消費者はちゃんとお金を使ってくれます。

これは恋愛でも同じですよ。

別の男ができたから、彼女がその男のほつに離れていった。

その男のせいで自分はフラれたと言っ人がいます。

でもそれは、あなたに魅力がないから彼女が離れていっただけです。

それを相手の男のせいにしてしまうのは、自分の責任逃れですよ。

こう言っているうちは、あなた自身はちょっと成長しません。

夢を実現しようと思ったら、他人のせいにしていたことをすべて自分に置きかえて

考えてみるんですよ。

第1章 自分の生産性を、上げよう。

そうすることで、あなたは成長できます。

ダメな経営者は、失敗をなんでも部下のせいにしてます。

本当は部下のせいであつたとしても、その部下を育てたのは自分だと、自分のせいに置きかえられれば、その人は成長できます。

「上司が悪いから面白いことができない」と言っている人は、その上司をうまくリードできないのです。

「上司に信用されない自分に問題がある」と考えるようになると、1段上から物事を見る視点を持てます。

そうすると、新たな発見ができます。

気づくことが一番大切です。

気づくためには、気づこうという姿勢がないとダメです。

うまくいかないことを他人のせいに行っているかぎり、気づこうという姿勢がそこで遮断されてしまうので、思考が停止してしまいます。

「なぜできないか。　　がいけないから」と他人のせいに行っていることを、「本当はそういう状況をつくつたのは自分のせいではないか」と考えていけば、反省できるポイントがたくさん見つかります。

スピード
自己実現

その③

他人のせいにしていたことを、
自分のせいに置きかえよう。

「儲からないからやめる」のではない

会社では、「今やっている中で儲からないビジネスをやめよう」という発想になります。

これは企業が生き延びていくには必要なことです。

ここで大切なことは、「なぜそれをやめるか」ということです。

物事を成功させるためには、自分が持っているエネルギーにはかぎりがあるので、どこを選択してそこに集中するか、という「選択と集中」が大切です。

「その部門で採算がとれないからやめる」という発想でやっているといつまでたってもその会社は個性が出せません。

儲からないからやめるではありません。

ひよっとしたら儲かるかもしれないけれども、その会社のポリシー・ミッション・

哲学・夢に対してその部門が必要ないと思つたら、その時点で儲かっているもやめればいいのです。

会社に本当に必要なことなら、儲からなくても続けることが必要です。

これは個人においてもまったく同じです。

今までやってきたことをやめて、新しいことにチャレンジするのは大切です。

「儲からないから」という理由でやめていたのでは、いつまでたってもあなたの個性は出てきません。

自分の夢ではなく、ただの流行りものを追いかけると、そこは激戦区になってその分野でも成功しません。

今儲かっている分野は、みんなが殺到して誰でもやっています。

それはブームを追いかけているだけで、本人の個性とはまったく関係ありません。

好きでやっているのではなく、儲かるからやっているにすぎません。

儲かることが必ずしもあなたが好きなこととはかぎりません。

「儲かるけれどもやらない」という時に個人差が出てくるのです。

世の中で儲からない仕事は、みんな共通です。

儲からないからやめるといっているのは、没個性になります。

第1章 自分の生産性を、上げよう。

儲かるけれどもやらないという判断をした時に初めてあなたの個性が出ます。

間違っているからやめるといのは、世間の道徳や常識を基準に置いているので、没個性になります。

世間から見ると正しいことでも、あなたがそのことに興味がないからやらないと判断した時に、初めてあなたの個性が生まれます。

成功して個性が生まれるではありません。

失敗や間違った時の判断こそが、あなたの個性になります。

個性を打ち出せば成功するという言い方は、実は矛盾があります。

成功するなら、誰でもそれをやります。

それは没個性になります。

でも、個性を出せば成功します。

その個性を出すためには、「バカだな、こいつ」と思われるような判断をしなければなりません。

人と違う判断をすることで、最終的に大成功になります。

小さな成功をしたければ、みんなと同じ判断をしておけばいいのです。

大きな成功をしたければ、みんなとは違う判断をあえてしましょう。