

発行日 1994年 9月 1日  
発行元 株式会社  
オリジン・コーポレーション  
代表取締役：杉井保之  
〒426 静岡県藤枝市大東町777-1  
TEL 054-636-4300  
FAX 054-636-6187

# こおるま

## 目的と行動

離婚などのカウンセリングの際つくづく思うのですが、私達はどのようにしてこも目的と異なった行動をとることが多いのでしょうか。

たとえば「毎日仕事で旦那さんの帰りが遅く、奥さんが寂しい」としましょう。これは奥さんの旦那さんを愛する気持ちから出たもので、決して悪いものではないことはおわかりいただけることでしょう。

ところが、その気持ちを「あなたが遅いと、私とても寂しい。早く帰ってきてくれると本当にうれしいわ」などと可愛らしく言えればいいのですが、結構「あら！今日は早いわね」などと皮肉を言ったり、無視をしたり、怒ったりしてしまう人が多くいます。

あなたは素直に甘えてくれる奥さんと、皮肉を言ったり怒ったりする奥さん。どちらの対応の方が早く帰ろうと思えますか？また、どちらの奥さんを好きになりますか？

もし、皆さんの答えが素直に甘えてくれる奥さんの方なら、すねたり、怒ったりする奥さんの行動は、「旦那さんが少しでも早く帰って来て、自分と仲良くしてくれる」という求めていたものを手に入れるためには、あまり効果的でなかったこととなります。

そんなことを繰り返していると、いつの間にか「旦那さんのことが好きで、仲良く一緒にいたい」という「自分の目的」を忘れ、「私の言うことをきか、きかないか」ということに問題がすり替わっていくことがよくあります。

これらの「目的を得ない行動」を私たちはなぜとるのでしょう？それは、「～であるべきだ」とか「～でなくてはならない」というその人の観念とか概念といわれるものにより、相手に対して「自分の正当性」を主張しているからなのです。つまり「正しい私、間違っているあなた」という考えから相手を変えようとしているのです。他人の欠点を指摘し、なおそうするのはその人より上に位置することを意味し、言われた人は心の中でその人の支配性を感じ、きつと強く反発を感じていることでしょう。

正当性を主張することで得られないものは「その人からの愛」です。

「あなたはその人に勝ちたかったのですか？」それとも「好かれて、協力して欲しかったのですか？」

わたしは、自分を打ち負かした「正しい人の指示」より、「好きな人のお願ひ」の方が素直に聞けるように思います。

是非、目的に合った行動をとって、自分の本当に得たかったものを手に入れて下さい。

## 厳しい不況

このはがきは、富士川町の橋本さんからのものです。今、鉄筋関係は本当に底の状態、せつかく取った仕事も原価割れするようなものが多いようです。橋本さんのところもご多分に漏れず、社員さんを解雇されたそうです。それは経営者にとってどれほど辛く、苦しい選択だったでしょう。

人はどうしても今日までのパターンを変えることに抵抗があります。なぜならその方が安全であると信じ、その責任を外のものに転嫁できるからです。

しかし、本当に安全でしょうか？ 私には泳げない人が滝壺に向かって流れて行く木にしがみつき「助かった」と言っている人に見えます。私は本当の安全とは「失敗しても試し続けること」以外では手に入らないものだと思っています。

拝啓、暑い日が続いていますがお変わりございませんか。先日はこちらがとうございました。「MGって何だろう」この疑問から私の研修は始まりました。今までさまざまな研修に参加してきましたが、こんなに事後やる気になった研修はありませんでした。「これだ！」と納得し今は毎日数字と仲良く、厳しく戦っておりま。これからも是非仲間に入れて下さい。敬具

## 意志決定と活性化！

このところMGが面白い！

それは東海土建(株)さんが、社内MGを公開して下さったこともあり、経営者だけが勉強するといった雰囲気から、いろいろな人がコミュニケーションする場所として活性化してきたからだと思えます。こんなことを書くと、また金の亡者たちは「そんなのじゃあ行っても儲かりそうもないな」と短絡的に考えるのですが、だから儲からない。

「どんなにより戦略を立てたとしても、それを現場で実行するのは誰ですか？」

多くの社員さんにとって会社の戦略やその結果は他人事なのです。

会社のためにも、社員さんのためにも、一人一人が自分の人生の意志決定として生きていかないと本当に不幸ですし、また目的を達成することはできません。

右のはがきは公務員でありながら自費でMGに参加している方たちのはがきです。

皆さんの社員さんは自費で休みをつぶして研修に参加してくれますかなぜオリジンの社員は生き生きとよく働くのでしょうか？

それは理屈ではなくその人たちと接していか自分がつまらない生き方をしているか気づいていくしかないように思います。

富士川の橋本さんが毎回知り合いを連れて参加するの、自分一人が勉強しても何も変わらないことを知っているからでしょう。

私はこんな時代だからこそ、本当に信頼し、協力し合える仲間が必要だと思えます。そのためには一人一人が自分の責任で意志決定することが必要なのです。

東海土建(株)では毎月MGを公開してくれています。その中でも特に50歳以上の方たちの姿勢には本当に敬意を感じずにはいられません。理屈ではなく敗戦後の日本を支え、復興してきた誠実さがあります。(必見！)

納得した人生を送るために、プライドや結果に脅えることなく、自分のために自分の意志決定で生きていきたいものです。

【今月の活動情報】			お問い合わせはお電話で...
日程	内容	主催者等	
8/30 ~ 9/11	国際心理学会のためウィーンへ		
9/12 (月)	サービス業の差別化戦略 (アールド・グループ)		
9/14 (水)	女性のストレス・マネジメント (あざれあ)		
9/17 ~ 18	マネージメント・ゲーム (東海土建)		
9/23 ~ 25	コミュニケーション・セミナー (オリジン)		
10/1 ~ 2	経営勉強会in広島 (M)		
10/8 ~ 10	コミュニケーション・セミナー (オリジン)		
10/11 (火)	決算書の読み方 (藤枝商工会議所)		
10/19 ~ 20	マネージメント・ゲーム (志太農林事務所)		
10/22 ~ 23	マネージメント・ゲーム (東海土建)		
「教育はすべての業務に優先する」			

先日の東海土建のMGでは、大変お世話になりました。私にとってMGは二回目でしたが、前回の西先生のMGとはまた違った意味でとても勉強になりました。特に心理学に基づいた講義が興味深く、農林を活性化し、産地をリードしていくような人材を育成する仕事を目標としている私には、これから本場に必要なものと感じました。今後自分の意志決定を大切にしながら、自分と向かい合っていきたいと思えます。ありがとうございます。西田 農林事務所 大村博之

8月1日の経営創造塾では、大変お世話になりました。今日のお話の中で、自分が一番ハッとやったのは、人の欠点探しをしていないだろうか？ということでした。どうも最近、頭では良いところを伸ばさなければ人は伸びないと考えていながら、心では「この欠点が直ってくれたらなあ」と思っていたことに気づきました。いつも杉井さんには与えて頂くことばかりですので、神谷信将氏の講演テーマをお送りします。志太 株原農林事務所 増田浩章