

第3回 基礎研修会

vol.05
2020.12.11

NEWS LETTER

小さな変革リーダーシップ「1」 心を整える

講師 (株) いろむすび代表取締役
古林 拓也 様

●現在は正解のない世界「VUCA」であり、過去の成功体験が通じない時代である。社会で新たな価値を生み出すには、ジグソーパズル型の「情報処理」からレゴ型の「情報編集」の力が必要である。

●起業の成功要因には「能力開発」の他に、「志」と「人的ネットワーク」が必要不可欠である。よって、本講座は、第一に「心を整える力」を、第二に「人を巻き込む力」を、第三に「コーディネートする力」の育成と三段建で講義・演習を行う。

しかし、一番重要なことは「どれだけ腹をくくれたか」である。

●ポラントリー経済は、「社会関係資本」の蓄積の上に成り立つ。

そのポラントリー経済は、自分の原体験、熱意、志、使命感、未来への期待、共感体験がなければ動き出さない。

●心を整える方法は、「人に学ぶ・人の背中から学ぶこと」と「自分の内面と対話して自分から学ぶこと」の2つの方法がある。



人に学ぶ、先哲に触れる ～ヘルプマークの普及にかけた思い～

●外見からは分からない障がいをお持ちの方がいる。誤解や偏見で人知れず悩んでいる方もいる。自分はいつでも業務を止めてしまうことはできるが、ずっと痛みや苦しみを抱えている障がいをお持ちの方の力になりたい、その思いが活動の原点である。

●様々な機関や施設に足を運んで協力を得た。アポなしで飛び込みでお願いにもうかがった。

行政の課を越えてもお願いした。つながりの大切さと「引き寄せの法則」を実感している。

●普及活動は順風満帆ではなかった。苦難もあったが、つながりのあった方から協力してもらうチャンスもあった。

こんなことで悩んでいられないと自らを奮い立たせた。

●次の目標は、後進育成と手話通訳者としてのレベルアップ、指導者資格の取得である。

ヘルプマーク普及のためには、持続可能な取組が欠かせない。

中山 隆子 様



VOICE_受講者の声

「中山様の活動に感銘を受けました。とてもすんなり心に入ってきて、仕事に対するモチベーションアップにつながりました。」

「中山様のお話を聞き、物事への取り組み方、熱意を感じました。職場に戻ってからも小さなことから変えていけるようしっかりと心にとめ、志をもって活動していきたいです。」



担当者のひとりごと

自分がどこまで「腹をくくる」ことができるか。熱意をもって志を貫けるか。この言葉に心動かされました。



小さな変革リーダーシップ[2]人を巻き込む

●「美しいビジョン」の下には、不安や忙しさ、嫌悪感、ぶつけどころのない感情等をもつ人たちがいる。つまり、「総論賛成各論反対」の状況は生まれやすい。

●人は簡単には動かないことを前提として考える。

変化するときには人はエネルギーと財力を使うからである。

●ビジョンを提案し人を巻き込むためには、誠意を持ってしっかりと語ることが重要であり、巻き込まれる方は、感情を一端棚上げて話をまずは聞くことが重要である。

●ビジョンを示し人を巻き込む方は、ビジョンの下にある、考え方や姿勢、熱意や行動を注意深く評価されている。

●変革の成功要因には、①明確なビジョン、②懐を開く、③熱意、④データ根拠、⑤反省の弁、⑤スモールスタート、⑦健全な危機感等の複合的な要素が絡んでいる。

これを一つ一つ丁寧に表出する必要がある。特効薬はない。

●「パワー(抵抗勢力を克服し、人々が望んで行動できるようにするための潜在的な力)」と「影響(潜在的な力が行使されることで生じるプロセス、行動、振る舞い)」によって変化は生じる。

●人の心を動かすには、「権威軸(立場や肩書によるお墨付き)」、「論理軸(客観的なデータと筋の通ったロジック)」、「共感軸(熱意と人間的な魅力)」の3つのバランスが重要である。

何より「腹をくくった事業主」の存在が欠かせない。

●人が動く・人を動かすときの法則等

①一貫性の法則(自身の行動、発言、態度、信念に対して一貫性をもたせたいという心理)

②返報性の法則(他人から施しを受けたとき、そのお返しをしなければならないと思う感情)

③単純接触効果(人や物に繰り返し接すると好意度や印象が高まる効果)

●困難な局面に陥った場合の自分自身の向き合い方
原因を一度全て「引き受ける」と前に動く、好転することがある。(多摩大学大学院教授: 田坂広志氏の講演より)