

5. 行動力

永田塾5期生第2回合宿（2017年10月27日）

皆さん、自分にとつてのモチベーションは何ですか。個人によっていろいろあると思います。私が考えるモチベーションの要因は、次のようなものがあります。まず、感謝です。誰かに感謝されるととても気持ちが良いものです。自分の向上心もモチベーションとなります。当然、家族もそうですね。また、組織の成長、責任、称賛・名誉、報酬・金、挑戦、改善、自己実現、欲を満たすこともモチベーションとなるでしょう。愛が根底にあるモチベーションは強力だと思います。皆さんのモチベーションの源泉は何ですか。自分が行動を起こすための源泉が何なのか、それを言葉としてしっかり知ることがモチベーションを高める上で効果的です。

行動力は大事だと頭ではわかっていますが、なかなか行動を起こすまでに行きつかないです。「ゴフでしょ」っていわれても行動できません。だから、明確なモチベーションを持つことが大事なのです。自分にとつての高いモチベーションは何か、言葉にしてみましよう。他人のことではなく、自分がどうなのか、自分がどうしたいのかということを知るので。自分のモチベーションをしっかりと考えて、そのモチベーションを大事にしていくことが最も重要です。

魚釣りの話に戻りますが、一晚中釣るのは相当好きでないと出来ません。ただ魚釣りが好きだといつても、冬だとかかなり寒いし、手先が冷たくてつらいです。一番大変なのは睡眠です。しかし、寝たら魚は釣れません。面白い話があります。同じ港から別の船が同じ漁場に行きました。普通、夕方から釣れるのが、この日は釣れないのです。それでも撒き餌をずっと続けていました。撒き餌がないと小魚が寄らないから大きな魚が釣れません。全く釣れないから面白くありません。モチベーションもどんどん下がっていきます。そして面倒くさくなります。でも、そこらが大事です。いつ大きい魚が釣れるかわからないのが海です。もしかすると、次の一投で大物がかかるかもしれません。魚はどうしても釣って帰りたい、そう思って続けます。自分のモチベーションを上げるようなあらゆるフアクターを考えつつ、とにかく撒き餌を続けるのです。忍耐力が要求されます。夜中の2時くらいでした。竿先が少し動き出しました。私以外の人はみんな船室で寝ていましたので大声を上げてたき起こして、それから1時間くらい入れ食い状態となりました。群れでいる型の良い魚にあたったのです。クーラーも魚でいっぱいになって、気分爽快でした。港に到着すると隣の船もほぼ同時に帰って来ましたが、釣果はない。全く釣れてないのです。私たちが魚を並べて写真を撮っていると、向こうの船長は下を向いて元気がない。隣の船はたくさん釣れているのに、自分の船は全然釣れていない。御客さんに申し訳ない。勝敗を分けたのは撒き餌を続けたことです。それで魚群がきた瞬間をキャッチできた。それだけです。そこを逃したら、全く釣れなかったと思います。その瞬間のためにモチベーションを維持するというのは仕事も同じです。

さて、モチベーションの種類を挙げて言葉にしてみました。これを言葉と感覚の一对にして自分の潜在意識の中にしつかりと刷り込んでおく必要があります。心身が疲れたり、飽きたり、他の原因でデイモチベートされることはよくあります。そういう時に自分のモチベーションを維持するコツを感覚的に掴むのです。モチベーションを上げるには努力をしないといけない、資格試験に通らないと大変なことになる、だから勉強する。これは強迫を利用したモチベーションです。試験に通ったらおいしいものを食べよう、これは「褒美のモチベーション」です。恐怖のモチベーションと飴のモチベーション、全く相反するものであっても、両方ともモチベーションです。仕事においては、責任感が高いこともモチベーションになります。これを今日中に終わらせないとクライアントとの約束を守れない。営業も上司にも迷惑をかけてしまう。そうなると大変なことになる。このような苦を避けようと我慢する気持ちをやまく使えばポジティブなモチベーションになります。特に頑張らないで、息を吸うように普通にリズム感を持って行動を継続できるのが理想的です。これは感情や執着心を昇華して、苦を飛び越えて、その上で淡々とできるような状態だと思います。

人間ですからモチベーションが下がったり、疲れたり、体調が悪いこともあります。そういう時は、ちよつと疲れたからお茶を一杯、眠い時には寝る、このように自己管理すると思います。私は、睡眠を取るのにはこだわりがあります。ほとんど年中時差の中で生活していますので、うっかり寝てしまうと大変なことになります。何が起きるかという、すぐには目が覚めません。夜に寝ていないから仕方ないのですが、アポイントに遅れるわけにはいきません。すぐ眠たい時に起きているのもつらいですが、その時に30分だけ寝て起きるのはもつとつらい。目覚ましで無理やり起きると心臓がドキドキとすごい動悸がします。そこで、あみ出した技が椅子に座って寝るのです。生理学的に横になった状態で寝てしまうと身体がそれに順応してしまい、深い睡眠に入ってしまう。椅子に座って寝ると目が覚めてもそんなに心臓に負担はかかりません。30分ですっきりします。そうすると集中力が改善されます。

モチベーションを維持して、行動力を維持します。いろいろなファクターを使いながら考えます。行動力を維持できると良いこともあります。それは、習慣になるということです。習慣化されると、ハードルが下がってきます。2か月間行動を続けると大体のことは続きます。良い習慣を身に付けると良い成果が出るようになります。良い成果が出ると人々が称賛してくれます。そういう人物にはいろんな人が集まってきました。また、素晴らしい友人を紹介してくれます。そうすると人脈が形成されてきます。そうやって人脈が形成されてくると、いろんな縁ができてきてもつと繋がっていきます。結果、その人は良い人生を送ることができずから、良い習慣を身に付けるということとは、良い人生を送るということにつながります。良い人生を送るにはどうしたらいいですか、と言う問いに対しては、良い習慣を身に付けることだと答えられます。

永田大学校合宿（2017年11月4日）

モチベーションをどうやって上げるか、楽しいことだからずっとモチベーションを維持できるかという決してそうはいかないです。毎晩フレンチのフルコースを食べていたらきつと飽きるでしょう。ドイツニーランドに行つて乗り物に乗ったら楽しいと思いますが、一つ乗るたびに寒い中で2時間も待っていたらモチベーションは下がります。

以前、モチベーションの源泉というのを研修で紹介したことがあります。その時は、愛、感謝、好奇心、向上心、自尊心、責任感、羞恥心、罪悪感、報酬、恐怖心などでした。アメリカにいくとお金が一番ですね。そういう文化なのでしょう。興味、好奇心は、とても良いモチベーションだと思います。山の中に入って蝶々を追いかけるのは好奇心と息子さんへの愛情でしょうか。宿題をしていかないと先生に怒られる。だから宿題はしないといけない。逆に褒められると嬉しい。子供というのは親とか先生に褒められるとモチベーションになります。

このように行動の源泉をよく考えて、それを明確にして、モチベーションを上げることができます。ただ、あれしろ、これしろと言われても人は動きません。現場では人動かさないといけない。毎日すごい量の業務があつて、決められた時間で管理されて期限もある。そういう中で自分一人では完了できない。手伝ってもらわないといけない。自分自身のモチベーションも高めておかないと行動を継続できない。ただがむしゃらに頑張るといつても限界があります。限界を感じる時、本質的なモチベーションと忍耐力が大事になります。目の前の苦難をどうやって乗り越えられるのか、そこを考えないと沈没します。

マラソンを走る人は達成感を求めます。実際には、内因性のホルモンが高揚感を誘発します。一種の快楽です。感謝、頼られる、家族、組織の成長、改善、挑戦、欲もあります。一方で使っちゃいけないモチベーションがあります。恨みや怨念。とても強いモチベーションですが、自身を犠牲にしてでも行動につながります。プライドを傷つけられた、大切なものを壊された、奪われた、そういう怨念は、ネガティブな黒いエネルギーとなり、どんどん大きく増幅して執着心となり、自分の持っている良いものも壊してしまいます。仇討ちは、日本中を探し回ったそうです。憎しみがあり、家の名誉を守る責任があり、非常に強い執着したモチベーションだったと思います。良質のモチベーションとは思えません。恨みを晴らすためにテロをして、そのテロで殺されて人たちの周りが恨んでまたテロを繰り返す。怨念は繰り返され、社会的に強いマイナスエネルギーとなります。だから怨念は絶対に避けなければいけないのです。怨念で何かしようと思つたら、取り返しがつかなくなるから、それは一回断ち切らないといけません。

モチベーションを考えるとこれだけたくさんあるのです。それを常に全部使う必要はありません。ケース・バイ・ケースで、自分にとって都合のいいモチベーションを見出します。それをきちつと意識します。意識するというのが大事です。恐らく、皆さんは、

無意識レベルに感覚としてぼんやりとしたモチベーションはありますが、この無意識レベルにあるモチベーションを鍛えることは考えてないでしょう。意識しながら、無意識レベルの感度を向上させる。意識レベルの中で何回も想う。そうすると無意識レベルの想いのエネルギーが上がってきます。お金だつていい。自分でそうやってモチベーションを上げていくのです。

即実行できる力と行動を維持する力、どちらもモチベーションが先に来ます。行動指針にもあるように、すぐに行動できるという人が成果を出します。有能な知人に多くいますが、メールを送るとすぐに返ってくる。向こうからメールがくるとこちらもすぐに返す。そのスピード感をお互いに味わい、楽しんでいきます。すぐ反応してくれると相手は安心します。たとえ、すぐに回答できない内容であっても受信したことを返信するだけでいい。これがサービスマンの基本だと思います。放って置くか、すぐ返信して何らかの情報を相手に送るか、この違いです。即反応する、これは、その人の感受性にも関係します。一方、即行動に移すけれども、相手にはすぐに出さないこともあります。例えば、重要な内容の返信とか、そういうものは、すぐに書くけど一晩寝かせてから送ります。一晩寝かせるというアイデアが出て来ます。対応は即実行するが、寝かせるものもあるということです。

行動を維持するのは本当に難しいです。例えば、英会話学校に行くとしても継続できません。行動を維持するというのをどのように考えるか。アクションを起こすイニシエーションのモチベーションと、それを維持するモチベーションの違いは、目的が見えるか見えないかだと思います。目的が明確になれば、何とかそこまでがんばろうと行動を維持するモチベーションになります。ゴールがしっかり見えるかどうか。結果が見えないと維持できません。今できるかどうかは別として、最終目標がしっかり見えるかどうか。自分自身が認識しているかどうか。これが大切です。

仕事ではリーダーとして、自分の部下に目標を明確に伝えて、部下もその目標をしっかりとイメージできているかどうか、これによってその組織がきちっとした実績を上げられるかが決まります。行動は維持できないと成果が出ません。目の前のことを一緒にやるだけでは目標は共有できません。どうやって部下に目標をイメージさせるか、どうやってそれを共有するか、これが鍵です。そのために会社はMBOを作って目標を明確にしているのです。それをもとに個人面談して、上司と話し合って、潜在意識レベルに自分の目標はこうだと擦り込むのです。最近、DAPも作りました。DAPは今日の目標を立てて、予定通りに終わることを目指すものです。WAPは1週間、MBOは1年間の長期的な目標達成を目指すことになります。目標をしっかりと共有しましょう、これが行動の継続には必要です。

永田塾5期生第3回合宿(2017年12月16日)

行動力の源泉はモチベーションであり、その背景は人によって違います。自己のモチベーションを具体的に認識している人は多くはないと思います。自分のモチベーションを深く理解して、それを行動まで引き上げられることがわかってくると行動力は一段と高くなります。自分のモチベーションのボタンはこれだと、このボタンを押すと走り出すのだと、自分で見極めてそのボタンを自分で押すか、誰かに押ししてもらいます。この性質を上手く利用すると、行動を通じて高い実績を出すことができます。

一方、禁止の否定とか、否定の否定とか、そういうのは良いモチベーションにはなりません。むしろデイモチベーションとなることがあります。寒い中で夜釣りをすると、寒さが負のモチベーションになってきますが、そこで「寒いけど、我慢して魚を釣らないといけない」と思うと、負のモチベーションを否定する考えとなります。そうではなく「今夜こそりっぱな大物を釣って家に持って帰るぞ」と目標となり得る前向きなモチベーションのボタンを押すのです。自分にとって大きな賞賛（家族の喜び）を得るのがモチベーションであり、それについてくる報酬（おいしい魚を食べる）もモチベーションです。これらはプラスの連鎖モチベーションとなります。そのほか、自分へのご褒美も大事です。例えば、私は早朝から集中して勉強や仕事をすることが多いですが、休憩には好きなハーブティーを飲みます。夕方になると自分へのご褒美にワインやビールを飲みます。そうすると達成感とともに元気が出てきます。また継続できます。自分へのご褒美をモチベーションの源泉にすると効果的です。

組織を構成する個々のモチベーションが上がれば全体の総合した行動力が上がり、組織としての生産量が上がってきます。ここで注意しなければならないのは、自分のモチベーションは他人と異なることを理解してください。自分のモチベーションを他人に押し付けても効果はありません。このことは、部下と個人面談を行う時に認識する必要があります。本人にとってどういうモチベーションが一番効果的か、部下が気づくようにします。例えば、あなたにとって大切なものは何か、と問いかけてください。その時、すぐには答えられないと思いますが、継続して議論してください。何回も何回も議論してください。行動の源泉となるモチベーションについて、自己認識すると同時に上司も認識することができたら、様々な場面で相乗効果が期待できます。この人はプライドが高く称賛されることに最も高い価値観を持っている、この人は家族が一番大切だ、こういうボタンを認識して仕事してもらいます。こうすると、上司は私のことを考えてくれていると部下もわかります。お互いの信頼関係が生まれ、組織としても良い力が生まれます。業務命令するだけが上司の仕事ではないのです。