



# 「私は大丈夫」理論

法人であれ個人であれ事業を営んでいたら、日々いろいろな課題に直面します。事業計画のこと、資金繰りのこと、スタッフのこと等々…気が休まる日が無いと言ってもいいくらいだと思います。特に経営トップの方は、考えることが多くて大変ですよ。

そういう場合、順調でポジティブな状態をイメージできる時もあれば、ともしれば不安でネガティブなことばかりイメージしてしまうことも間々ありますよね。…“利益がなかなか思うように出ない”…“会社のこれからの将来を考えると先行きがなかなか見えない”…“資金繰りが不安だ”…“金融機関は融資してくれるのだろうか”…“スタッフの教育を何とかしないと”…次から次へと湧いて来ませんか。

そこで今回、そういうネガティブなイメージになりがちなきにととも効果を発揮するメソッド＝「**私は大丈夫**」理論（…と私は呼んでいます）というをご紹介します。わずか1分くらいでできて非常に効果のある方法ですので、本当におススメです。ぜひ試してみてください。

## 駐車場のこと

**まずは実例を挙げてみます。**

数年前の春先だったと思います。美容サロンを運営されているKさん（40代 女性）と雑談していると、“お子さんが大学に合格して地元から出て行かれることになった”とのこと。そして「一人暮らしのための準備でショッピングモールはじめいろいろなところへ買い物に行くのだけれども、この時期どこへ行っても駐車場が混んでいてクルマを駐める場所を探すのが大変だし時間がかかる」と言われました。そこで早速、この「私は大丈夫」理論をご紹介します。ぜひ試してみてくださいようにおススメしました。やり方はとても簡単で、以下のようなことです。

買い物に行く前でも行っている途中でもかまいません…次のイメージを持って下さいとお願ひしました～「自分が駐車場に着けば、いくら混んでいてもタイミング良くスツと空く…自分のクルマが着いたら、目の前に駐まっていたクルマがまるで自分を待っていたかのように出て行ってきて、全然時間のロスなく駐車することができた…そして何のストレスも感じずにとともウキウキと買い物することができた…私が行け

ばなぜかそうなる…私は大丈夫」～このイメージです。このイメージを、**とても楽しい感じ**で持って下さい。“自分が楽しんでいる場面をイメージすることが大切です”とお伝えしました。

Kさんはとても素直な方で、“それは面白い、ぜひすぐにやってみます。そしてご報告します”と応えて下さいました。それから約3ヶ月後に仕事のことでお会いした時、“**この前教えて下さった「私は大丈夫」理論…やってみると、スゴイです。効果バツグンです。駐車場なんかはほとんどスグに駐めることができるし、脇道から幹線道路に出るときなどもこれを試してみたら、やっぱり待たずにスツと出ることができます。いやあ、本当にありがとうございます。**”と言って下さいました。早速、ことあるごとに実践してくれていたようです。そしてその後しばらく経って1年後にお会いすると、“お久しぶりです。最近では、「私は大丈夫」理論を経営にも応用させていただいています。お蔭様でイライラ不安に感じることも少なくなり、順調に行っております。”とおっしゃっていただきました。もともと頭が良くて勘のいいKさん、「大丈夫」理論を自分なりにアレンジして、経営のいろいろな場面…資金繰りだったり、スタッフの問題だったり…に活用していただいているとのこと。Kさんの経営するサロンは、**今ももちろん繁盛していますし利益も順調に伸びて行っています。**

## 飲食店経営者のこと

**次は、もう少し生々しい例をひとつ。**

1年ほど前、ある飲食店経営者 A さん（50代 女性、個人事業主＝法人化はしていない）から相談を受けました。“買掛金の支払いと借入金の返済で1ヶ月後に300万円必要なんだけど、資金繰りがうまく行かず全然メドが立っていない。どうしたらいいか…”というものでした。聞けば…銀行からは少し前に借入れをしていて、担当者からも追加融資は難しいかもしれないと言われている、預貯金も支払いに回せる余裕はないとのこと…でした。ただそれならやはり金融機関と交渉するしかないので、経営改善計画書とそれに基づく資金繰り予定表を作成して、取引のある銀行2行ともう1度交渉してもらうようにしました。また…**お金のピンチの時は自分の事業として自分自身が成長しようとしている時なんだ**…ということをお話し…ピンチの時は今のステージから大きく

ジャンプアップする大チャンスなんだ…ということを理解し納得していただきました。そしてその上で、これからの経営に活かしていただくためにも、ぜひ「私は大丈夫」理論を実践していただくようお願いしました。…**仕入れ業者の方や関係者の方への支払いがスムーズに行ってイイ関係を築いているイメージ、お店が繁盛して自分もイキイキと楽しく仕事しているイメージ、そしてお金がドンドン入って来て資金は潤沢にあるイメージ…私は大丈夫なんだ**…このイメージをいつも持っていただくようお願いしました。

それからいろいろな経緯はありましたが、約3週間後に無理かもしれないと思っていた追加融資に銀行1行が応じてくれるとのOKが出ました。ただし200万円までです。とりあえず融資が出たのはもちろん良かったのですが、まだ100万円足りませんので、あと1週間のうちにその100万円を都合する方策を考えないといけない状態でした。しかしなかなか有効な策も思いつかず3日が過ぎ、どうしようかと思っていた矢先、私の携帯電話に A さんから連絡がありました。そして興奮気味の声でビックリ!のひと言、「宝くじのナンバーズ4が当たって、当選金が98万円です」…私も頭の中が一瞬エッ!?!?という風になりましたが…ウソみたいなホントの話でした。(宝くじを買われていたのは知りませんでした)…いずれにせよ期限までにキッチリ間に合って、ちゃんと300万円支払うことができてしまいました。何とかかなとは思っていましたが、この結果という結果には本当に驚かされました。もうビックリ過ぎるくらいビックリ、ちょっと嘔吐してしまいました。そしてまた、このことを機に A さんは経営改善に懸命に取り組み、その甲斐あって今は順調に利益も出るようになり、資金繰りも問題なくスムーズに行っています。このケースの場合、「私は大丈夫」理論が効果を発揮したかどうかは定かではありませんが、A さん曰く「初めは不安でたまらなくなりがちで“ダメだったらどうしよう”とばかり考えていたんだけど、“大丈夫理論”に勇気づけられ、だんだん“自分はどう転んでも大丈夫なんだ”と思えるようになっていった。支払いができるかどうかかわからない中でも、“私は大丈夫、何とかかなるんだ”と前向きなイメージを持つことができた。これからも、この“大丈夫理論”をいつも実践して行こうと思う」としみじみ言って下さいました。

## 自分自身の価値を認める

**いかがでしょうか…「私は大丈夫」理論＝とても簡単にスゴイ効果を発揮するメソッド＝もうおススメどころか、ぜひともやってみて下さい。実践しないとホント損ですよ。(似たようなことは、何となくやっているという方は結構いらっしゃいますが…)**

自分がこうありたいという**ポジティブで具体的な**イメージを持つ⇒イメージした状態が実現してとても**リラックスして楽しんでいる自分を想像する⇒「私は大丈夫」(私なら大丈夫)＝私にはそうなる価値があると自分自身を認める。**

…まずは“こうありたい”というイメージを持って下さい…要する時間は、わずか1分くらいです…そしてイメージができたら、あとは行動するだけ…この繰り返しです。この手順を

どンドン実践していただくことで、起こる現実がだんだん変わってくるかもしれません…自分がこうありたいという現実だんだん近づいて行くかもしれません…いや近づいて行くことでしょう。


そしてなお、その“近づいて行く”ために大切にいただきたいキーワードがひとつあります。そのポイントとは…**キーワード＝「楽しく」**…ということです。

「自分が楽しんでいる姿」「自分がイキイキしている姿」をイメージすることは、心がワクワクするので「**楽しい現実**」が現れやすくなります。また“こうありたいという状態”をイメージするときも、リラックスしながら楽しくイメージすることが「楽しい現実」を招く大きなカギになります。逆にガチガチに力を入れて必死になって“ああなれ”“こうなれ”“こうなつて欲しい”と念じても、そのイメージのようになっていくことはまず無いでしょう。むしろ**“もしそうならなかったらならなかったで、それもまあいいか”**とそのことに執着しないで、どこか手放した感じで楽しくリラックスしている方が自分の望む現実はずっと現れやすくなるはずですよ。…もう1度言います…**キーワード＝「楽しく」**…です。何をすることも、自分が楽しくないと…ですね。

人は皆、それぞれがもともとすばらしい価値を持っているはずですよ。たぶんどの人も皆んな、自身が想像しているよりも、ずっとずっと大きな価値が自分自身にはあるはずですよ。そんな**「自分の価値」を自分自身で認めてあげたら、「自分の想い」が「自分の現実」を創ることができるはずだ**と思いませんか。

ぜひとも、**「自分自身の価値」＝「私はなかなかスゴイ」**ということを認められて…「私は大丈夫」理論…を大いに実践してみてください。きっとお役に立つはずですよ。

ではでは、益々の事業発展・商売繁盛をお祈りいたします!!



(株)財務サポートコンサルティング  
代表取締役

**片上 智英** (カタカミ トモヒコ)

TEL 050-1523-1621

プロフィール  
1958年生。国立大学を卒業後、出版・広告関係の企業へ就職。主に営業・マーケティングを担当。その後、出版販売の会社へ転職。拠点マネージャーとして社員採用・育成指導等、拠点運営を20年余り担当。後、(株)財務サポートコンサルティングを設立、現在に至る。医療関係・美容関係・飲食関係を中心にコンサルティング実績多数。また、大手通販会社と提携し、通販システム・ノウハウ提供のコンサルティングも現在展開中。