

続・「私は大丈夫」理論 || 「自分自身の価値」を認める

前回、ポジティブなイメージを実現化するためにとても効果を発揮するメソッド＝「私は大丈夫」理論のお話をさせていただきました。“**「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。「私は大丈夫、うまく行くようになっていく」というイメージングをして行動することです。**（イメージするだけでなく、行動することが大切ですよ）”とご提案しましたところ、お蔭様で多くの反響とお問い合わせをいただきました。“早速実践しているけれど、実際に大いに効果は出ている”という声をたくさんいただきありがたいかぎりなのですが、そんな中で、“イメージングの仕方がよくわからない”、“自分勝手にイメージしていいんでしょうか”といった類のお問い合わせも多くなりました。そこで今回、それにお答えするカタチで、ひとつ例を挙げながら、より詳しく解説していきたいと思います。

ある「美容鍼灸院」の例

まだ若い、30代の男性が院長をされている美容鍼灸院があります。5年くらい前に開業をされました。開業当初はお客さんの数も増えず、少し苦勞をされたようですが、持ち前の熱意と技術の高さ、そしてお人柄の良さ何よりの笑顔で評判になり、お客さんも増えていき繁盛するお店になりました。当然、売上げも利益もどんどんアップして行きました。半年ほど前に、久々にこの整骨院へお伺いしたのですが、もちろん経営的には順調に推移しているものばかりだと思っていた私は、“最近、お店の状況はいかがででしょうか？”とお聞きしてみましたところ、“じつは前よりお客さんが減って、売上げが落ちてるんです。”と、意外な答えが返ってきました。何故なのか不思議に思い、“それは何か要因があるのですか？”と重ねてお聞きすると、“いろいろ原因はあると思うんですが、イチバンはここ最近、この近くで同業の美容鍼灸院・整体院が何軒か開業したことだと思います。”というお返事が返ってきました。

このとき、私はこの院長さんのマインドエネルギーが少し落ちているのではないかと感じたので、“本当に近くで開業したのが原因なのですか…何か売上げがダウンしたのを、少しまわりのせいにしてほしいとされているところはないですか…”とお訊ねしてみました。…院長さんには耳が痛かったでしょうが…。院長さんはしばらく考えていらっしゃったのですが、元来が明るく素直で頭の柔らかいこの院長さんのことです、“私、何かの気の迷いで、うまく行かないことをまわりのせいにしてしまっていました。新しくライバル店ができたとか、景気がどうのこうのとか、そんな理由づけはいくらでもできますよね。それはしちゃいけないとわかっているつもりだったのに…”と、笑顔で応えていただきました。

ああこれなら OK だと思ったので、「私は大丈夫」理論のことをお話した上で、あまり余計な心配をされないようお願いしました。「真剣」に考えることはとても大切だけれども、「深刻」にはならないで下さい、と…そこにエネルギーを使うのは、大変もったいないですよ、と…。その上で、次のイメージを持っていただくようお願いしました…“他のお店へ行くぐらいなら、うちのお店へ来て私の施術・サービスを受けた方が絶対にイイ、うちへ来れば身体も心も癒して満足させてさしあげる。そしてまた、自分はそれに合うだけの技術やサービスを提供しようと誠心誠意努めている。…私にはそれに相当するだけの価値がある。…このことを、強くイメージし、いつも意識していただくようお願いしました。…「うちのお店にたくさんのお客さんが来てくれて、みなさんが癒され満足して喜んでもらえる」＝「自分の提供しているサービス・商品の価値」を認める＝「自分が常にやっている誠心誠意の努力」を認める＝「自分自身の価値」を認める…という「イメージの循環」＝イイ意味での「意識改革」です。この意識改革を心がけていただくようお願いしました。そして3ヶ月後再びお伺いしたところ、このお店の業績は予想通りというか、何とそれ以上のものでした。売上げがV字回復どころか、今までの最高記録を更新しつつあるというではありませんか。ちょっとビックリです！

そうです。この状況が、「私は大丈夫」理論の効果なのです。自分の持っている技術力やサービスの価値を再認識し、それらを提供することで喜ぶお客さんがたくさんいることを強くイメージし、来店されたお客さんには誠心誠意のサービスを提供していく…「自分自身の持てる価値」を最大限に活かすことで、自ずと業績が向上して行ったのです。…それもこれも、まずは「自分自身の価値」「自分の提供しているものの価値」を認め信じることから始まります。…また逆に言えば、**そのことを認め信じられるほどに、努力や自分を磨くことを、常に怠ってはいけないということでもあります。**

あなた自身の「価値」

あなたは自分の「価値」がどれくらいのものであるか、考えてみたことはありますか？私がコンサルティングの現場でいつも思うのは、“多くの方が自分自身の価値をかなり低く捉えている”ということです。経営者の方もそうですし、働くスタッフの方もまたしかりです。…自分は現状ではこの程度でしかない…と悪い意味で低く考えている方がとても多いことを実感しています。…とんでもないですよ！いやいや、あなたはその程度のものじゃありません…もっともっと高みに行けるはずですよ、また行かないといけません！…といつも思っています。

いったい何時になったら、「自分の価値」を認められるのでしょうか。何時になったら、「私はなかなかスゴイ」と認められるのでしょうか。今でなくて、何時なんでしょう。いずれそのうちなんでしょう。いずれは、いずれですよ。そう言っていると、ずっといずれになってしまいますよね。スティーブ・ジョブズのようにならないと認められないのでしょうか。とんでもないですよ。あなたはまだあなたで十分素晴らしいですよ！もう覚悟を決めて、「自分の価値」を認めてしましましょう。今すぐに！

もともと、この世に生まれてきたというだけで、素晴らしくてスゴク価値のあることではないですか。そしてどうのこうの言っても、今までずいぶん頑張ってきたじゃないですか。そしてまた、自分自身が培ってきた特性・特長、また天から授かったものがあるではないですか。それらを、出し惜しみしないで大いに活かせば…大いに自分自身を出して行けば、自ずと関わりのあるまわりの人のためになり、ひいては世の中のためになるように生かされているのではないのでしょうか。…もう自分を認めてしましましょう！自分自身の特性を大いに活かして、世の中にたくさん貢献して行きましょう！…もう覚悟を決めて下さい！

ブロックしているのは？

これも現場でお話をさせていただくなかでよく耳にすることなのですが、…「私に対する評価が低い…これだけ努力しているのに」「〇〇さんは私のことを認めていない」「私のことを△△と認めてくれたら××をする」と、これだけ頑張っているのにまわりが自分のことを評価していないとか、誰かが認めてくれるのを待っている、認めてくれたらこういう行動をするのに…こういった声は本当に多いです。…しかしウヘン、そうじゃないですよ。順番が逆ではないでしょうか。まずあなた自身が、自分を認めることが先なんです。

「自分の価値」を本当に認めることができるのは、誰だろう自分しかいません。あなたしかいません。あなたより先に、まわりが認めるものではありません。他の誰も、あなたの本当の価値をわかる人はいません。…そしてまた、「自分の価値」が現れるのを制限・ブロックしているのも、また自分でしかありません。誰も、その人が自分の価値を認め、その価値が現れるのを妨げることはできません。ブロックしているのは、自分以外、誰でもありません。…そして、その「自分の価値」を認めるのを自分自身がブロックしている大きな心理的理由は、…“自分を認めてしまうと何か傲慢になってしまうのではないか、自分を認めてしまうとその時点から努力することを放棄してしまうんじゃないか、自分の成長がストップしてしまうんじゃないか”…といったようなことが大きな要因になっているようです。…そういった心配もよくわかるのですが、そのところを経験された方の声を要約すると、…“自分の価値を認めると、今まで以上に謙虚になれたし、優しくなれた。自分を認めてあげれば、他人のことも認めることができるようになった。これまで以上に「あれもやりたい、これもやりたい」という「良い欲」が湧いて来た。自分さえ良ければいいという、変な「我欲」ではないものが…”ということだそう。そうなんです、…かえって謙虚になれたし、自分以外のものも認められるようになった。そして、いろいろな新たな欲が湧いてきた…と多くの経験者が語っています。心配無用です！…さあもう、「今のそのままの自分」を認めてあげるしかないですね！

循環は「自分」から

「自分の価値」は自分自身が認めた分だけ、まわりが認めるようになります。自分が認めたと同じ分だけです…。そしてまたその分だけ、仕事もお金も人も、そのレベルのことがついてきます。…数多くの例を見てきて、そしてまた私自身の経験からも、そう思わざるを得ません…。

「自分の価値」「自分の特性」を認めポジティブに前進していけば、人・モノ・金が付いて来て、（たとえ途中の道がイバラの道に見えたとしても）自分の事業が繁盛・発展して行きます。そしてその、人・モノ・金を循環させていくことで、世の中にどんどん貢献していきけるのではないのでしょうか。この循環を、だんだん大きく大きくしていきましょう。それも、あなたから！

まず自分の事業が繁盛・発展して行き、そして自分が携わる業界全体が発展して行けば素晴らしいことではないですか。自分だけが儲かればいいというのもダメですが、自分のところが儲からないのもダメ。ボランティアではダメです。お客様に喜んでもらって、取引先・関係先にも喜んでもらって、自分自身もしっかりたくさん利益を出すことがとても大切ではないですか。それぞれがこのウィンウィンの関係になってこそ、世の中の発展に大いにつながって行くのではないのでしょうか。

そうです、「循環は、まず「自分」から！」の気構えで前へ向いて進んで行きましょう。

「自分がかげがえのない価値ある存在だ」と認めた上で、**楽しみながら仕事すること。ポジティブで具体的なイメージを持って、「私にはそうな価値がある」と行動し前進して行くこと＝「私は大丈夫」理論です。**

さあ、大いに実践してみてください！

「あなたのこと」そして「あなたの提供するサービス・商品」を待っている方は、今まで以上にたくさんいらっしゃいます！

商売繁盛・事業発展をお祈りします！



(株)財務サポートコンサルティング
代表取締役

片上 (カタカミ) 智英 (トモヒサ)

TEL 050-1523-1621
E-mail zaisapo55@gmail.com

プロフィール
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。