

人を理解し人を動かす

～ 3人の天才セラピストを分析した学問（NLP）～

1. 家族療法
2. ゲシュタルト療法
3. 催眠療法

{ 貴方の欲しいものは何ですか }

～それを手に入れるのを止めているのは何ですか～

{ コミュニケーション場面での活用

～人のタイプを見分けて理解する }

1. 視覚的に話し判断する
2. 聴感覚中心に判断する
3. 体感覚中心に判断する

信頼関係を構築する {ラポール}

～医師が初診患者に問いかけ～（どうされましたか？）

上記 1～3 ポジションの理解と

チェンジで信頼感・親近感を醸成

{ コミュニケーション力 }

～あの人の話を聞くと～

1. 元気になる
 2. すっきりする
 3. 気持ちが良い
- * 決断力 * 行動力 * 対応力 * 人間力 * 理想の自分像

{ ディズニー・ストラテジー }

～ディズニー人気の秘密とその仕掛人～

1. 現実型
2. 夢想型
3. 批判家

～ポジションを変えて考える～

- * 創造・革新・自由・無限想像力
- * 具体的・計画的
- * 問題発生 of 予測・予防

{ 生産性 }

1. 知識の生産性向上
2. 知識と能力の組み合わせ
3. 労働の生産性
4. 時間の生産性
5. 資本の生産性

{ イノベーションの主要な源泉 }

- * 予期せぬことの発生・成功・失敗＝企業環境変化
- * ギャップ＝現実と／かくあるべきものとの
- * プロセス上のニーズゆえに必要なイノベーション
- * 誰もが驚く市場構造や業界構造の変化
- * 人口構造の変化（外部要因）
- * 企業の周辺環境で生じる見方・感じ方・考え方の変化
- * 学術的・非学術的な新知識

{ 成功者のお金の使い方

成功できない人のお金の使い方 }

～多くの人たちは時間をお金と交換している～

～成功している人はお金を時間と交換している～

＝この結果は複利運用となりお金はお金を呼びさらに増大

- * 実践すべきこと・廃棄すべき仕事とは何か？

～実行中止リストの作成

- * お金を時間に変えればメリットが得られるのは？

{ マクドナルド創業者の格言 }

～幸福とは汗の結晶である～

～汗は かけばかくほど 幸せになれる～

{ 現在起こっていることの将来像 }

～メーカー・生産者と消費者は直結する～

{ 偉業を成し遂げた人間の奥義 }

- * 最重要事項を常に最初に実行する
- * 常に一つのことだけに精神を集中する
- * 大きな時間の塊を作りその間は仕事に集中する
- * 使える時間内で自分の強みを生かす
- * 一人一人の強みは何か見出す

{ 周囲に優秀な人材を配置する }

- * 人物と仕事がぴったり一致している
- * 常に何人かの候補者の中から真剣に選ぶ
- * どうでもいい人選はない人選に時間をかける
- * 自分より優れている面を見出しその人と付き合う
- * 逸材には行動の自由行動の余地が必要
- * 真摯さが必要不可欠人選の際常に念頭に置く事 P 4

{グループ協力リストの作成}

- * お互いの仕事を効率的にするため協力関係を構築する
- * 私にできること・あなたの必要としていること
- * アップの力を発揮させよ！
- * 情報交換する＝現状把握
- * アップを見くびらない！最高の助言をしてくれる！
- * 世代・性別の異なる人たちと話し合う

{ 時間を賢く使う

＝練習を重ね名人になる }

- *時間の使い方を1ヶ月間＝自分の全てを調べる
- *必ずしも自分がやる必要がないことは人に任せる
- *使える時間を効率的か効果的か検証する
- *時間の無駄遣いを止める
- *時間を纏め最重要事項に専念する

{ 責任を持って行動する }

- *知りながら害を流すな！
- *責任感を持って最善の良心で自己の職務を果す
- *個人の決意！自分が怠ったことにも責任を持つ！ P 5

{ ノーベル文学賞ドイツ作家

パウエル・ハイゼー }

～短い人生からいつも豊かな実りを得たいなら～

「若いときには老人に＝そして老いたなら若者に味方する」

{ 責任を引き受ける }

1. マネージメントは責任である
地位・金・特権は重要でない
2. 重要なのは貴方ではなく責務だ！
自分の事業に義務感を抱く
3. 重要なのは貴方の成果であって
貴方の人気ではない
4. 自分が責任者であることを認めよう！
ミスは認める周囲のせいにしない
5. ほかに人たちの話にじっくり耳を傾け・責任を持つ
6. 良いコミュニケーションを通じて理解して貰う
7. 責任を引き受けると自分が成長する
8. 自分が手本になる＝大きな視野で！