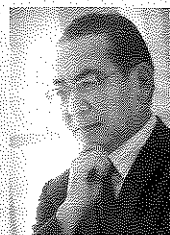


～昨日の風 明日の風～
**経営コンサルタント
 独白録**

【第67回】 アドラーの三角柱



戸敷 進一

1956年生まれ、宮崎県出身の経営コンサルタントで、(株)経営改善支援センター(福岡市、URL: <http://sien.co.jp/>) 代表取締役。業種を問わない「組織活性化」の専門家で、全国300社以上の企業の活性化を指導。全国の商工会議所や企業などからの依頼で講演活動もおこなう。明確で分かりやすい表現で驚くほど短期間で「組織」を変えるのが強み。また、帝国データバンクの契約コンサルタントとして九州各地の企業を中心に多くの実績を上げている。

初めて企業を訪問した時、経営者と面談をします。事前に事業規模や業種、社歴等を調査して訪問するのですが、やはり大切なことは経営者の人柄や考え方を知ることです。初対面なのでお互いにぎこちないのですが、話を進めていくうちに多くの経営者が現在の状況を語ります。

経営者の話はだまかに言うと2つのパターンに分かれます。1つは頑張っただけで来たのだけれど、これから伸びていくためにはどうしたら良いだろうか、という積極的な問いです。もう一つは、様々な活動を行っているのだが、なかなか自分の思うような状況に組織が変化していかない。この閉塞感をどのようにして打ち破れば良いのだろうか、というどちらかというと悲観的な話です。

「かわいそうな私…」

アルフレッド・アドラーはオーストリア出身の心理学者です。アドラー心理学と呼ばれる個人に関する心理学を確立した学者です。【アドラーの三角柱】という話があります。三角柱は長方形が3面存在していますが、同時には二面しか見えません。背後の面に何が書かれているかは認識することができません。

悲観的な話をする経営者の話を十分に聞いた後、私は経営者や経営幹部に三角柱について話をします。

「アドラーの三角柱には三面とも文字が書かれているのですが、よく見える二箇所には①かわいそうな私、②悪いのはあの人、と書かれています。気をつけておかないと私達は、かわいそうな自分と悪いのはあの人という話しかしません」

「そしてもっと気をつけておかなければならないことは、かわいそうな私について話している時は、感情が先に立って客観的に物事を語る事ができないのです」

これらは企業などを語る時だけではなく、個人のことを語る時にも当てはまることです。人間は感情の生き物なのでどうしてもそうした嫌なことから先に話してしまいます。嫌なことですからネガティブなものについて人は語りたがります。

「これからどうする？」

ではアドラーの三角柱のもう一箇所には何と書かれているか？そこには③これからどうする？と書かれているのです。

物事を考える時に大切なことは、感情や状況説明よりも、これからどうするのかということです。私達は往々にしてアドラーの三角柱のうち隠れた一面を忘れて①かわいそうな私や②悪い人はあの人、という話で完結してしまい、袋小路から抜け出すことができません。個人の生き方や組織のあり方においても、③のこれからどうする？という観点が欠けてしまっている場合が少なくありません。

時間は前に向かって進んでいきます。過去はどんなにあがいても取り戻すことができません。そして現在はありのまま目の前に存在します。その目の前のことを考える時に唯一組織や個人ができることは③のこれからどうする？という前に進むための勇気です。

時代変化の速度

東京オリンピックを前にして、社会は大きく変わろうとしています。国が進めるキャッシュレス時代の到来はもはや誰にも止めることが出来ない時代変化です。働き方改革もたらす人々の意識変化もすでに止められないものになっています。島国日本と叫んだところで、いたるところに外国人観光客の姿を見かけますし、外国人就労者は今後一気に増大します。

そうした時代変化の前で①かわいそうな私②悪いのはあの人、などと内輪の愚痴を語ったところで事態の好転など望めるはずはありません。採用や育成はこれから経営を考える上では欠かせない重要な要素です。去っていく人、入ってくる人と人材の流動化も進んでいる中で、特にこの【アドラーの三角柱】の話を思い出して組織の風土を考える必要があります。

「さあ、社長。かわいそうな私や悪いのはあの人という話は十分にお聞きしました。ではこれからどうする？という話をしましょうか……」