

経営のヒント68 ねこに小判

あなたは「ねこに小判」をしていますか？

「ねこに小判」の逸話をご存知ですか？
昔の話です。中国の王様がいて、猫が喜ぶと思って、ねこに小判をあげたそうです。
すると猫は喜ばなかったのです。猫にとっては、首に重い小判を何枚も付けられて迷惑なのです。
すると王様は「この猫め！小判の価値が分からないのか？」と怒って、その猫を殺したそうです。
そして猫を飼っていた飼い主も死刑にしたそうです。

研修でも時たま、例題に使います。

「相手にとって本当に価値があるのかどうか？」

それは相手が決めることです。

私が一生懸命話をしても、相手は「価値がない！」と感じている人は「ねこに小判」なんです。

そうなんです。その人は猫なんです。

猫を怒る王様も悪いのです。そして猫を連れてきた経営者も同罪です。

さて、「ねこに小判」

前回の経営のヒントの「陸右の書」

竹内上人の著書を、いくら私がいいからと薦めてみても「ねこに小判」であつたら？

価値があるかどうかは、相手が決めるもの！

そうなんです。

相手にも価値があるようにするには、どうしたらいいのか？

ただ単純に渡しても意味がないと気づいたのです。

答えは「価値があるようにする」

仕組みと仕掛けが必要なんです。

では、どうやって？

重要なキーワードを一つずつ、体験・経験に落とし込み、イメージとしてしっかり記憶出来るようにすればいいですね。

だから、この著書をテキストにした「実体験をベースにした対話勉強会」を開催しようと思っています。

参加人数は多くなくていい。理想は5～6名。最大10名まで。

参加メンバーには、それぞれの自分自身の体験談をベースに話し合っ、内容の本質を深めたいと感じています。

詳細、決まりましたら、皆様にもご連絡差し上げます。

経営のヒント

「ねこに小判」あなたは部下に、お客様にしていますか？

「価値があるかどうかは相手が決めるもの」心しておきましょう！

我々は、相手に価値があるように感じてもらうには、どうすればいいのか？

その仕組みと仕掛けを考えましょう！

創意工夫しましょう 智恵を絞りましょう