

会社の雰囲気^{1W}を明るくするコミュレポ

皆さん、こんにちは。私は、コミュニケーションについての気づきを毎月1回、振り返りにしています。せつかつなで日頃お世話になっている皆さんにもシェアできればと思いこのようなレポートを記述することにしました。ご笑読頂ければ幸いです。

丹羽/生

フローを生み出すマインドコントロール

先日「フローカンパニー（ビジネス社）」という本を読みました。

この本の主旨は「結果から考えて物事に取り組む“結果エントリー”方式をやめない限り、ストレスの地獄から人々は逃れることはできない。そのために常に**“揺るがず、とらわれない”心の状態**が得られることを最優先しようという考え方」です。この本の一節です。

「フローな心を持つ人は、結果にとらわれていないけれど、自分に課されている目標は知っている。ただし、結果にとらわれるとパフォーマンスが下がって結果を落とすから、フロー状態をつくり出すように常に注力している。」

つまり、**フローとは結果に目を背けることではなく、結果はちゃんと見据えている、その上で心の状態をコントロールすること**です。

といっても、心の状態をコントロールするのはそう容易なことではありません。

そして私は、営業マン時代のことを思い出しました。そのころの私は某外資系の営業で、四半期（3ヶ月）毎に成果を求められ、成果を出せなければクビも辞さない世界。四半期の評価まであと1ヶ月になった時の追い込まれ感、焦りは、夜も眠れなくなるものでした。そこで、私は当時営業成績もNO1の先輩に相談してみると、次のようなアドバイスをくれたのです。

「丹羽は数字に縛られているな。いいか、数字を追うから夜、眠れなくなるんだ。数字を追うんじゃない、人を追うんだ。人を追うことに注力すれば、営業はもっと楽しくなるから。」

私はそれ以来、数字を追うことから離れるように意識し、人を追うことにエネルギーを集中させました。例えば「一度お会いして、その後、連絡が途絶えている顧客のリストアップ」「いつもアグレッシブなことを考え、実行する顧客と会う頻度を意図的に増やす」といったことを同時並行で行いました。いつも考えていることは「その個々の顧客が何を望んでいるか？」という状態にしたのです。そうしていると、3件に1件くらいは、次につながる話が生まれ始めました。すぐに結果ができることはありませんでしたが、そこには、**焦りではなく希望**がありました。そうしているうちに営業が楽しくなり、今まで面談前の憂鬱な気分も、それを切り替えるために飛び込むよう喫茶店に入ることもなくなりました。

やがて、3ヶ月もすると結果が生まれ、半年経つと四半期の締め苦しむこともなくなったのです。

今思えば「これがフロー状態というのだ」という感じです。

ビジネスマンであれば、売上、成績といった数字（成果）を切り離して考えることはできません。しかし一度「数字に囚われて、追いかけたところで何が残るのか？」と自問することで、フロー状態を生み出す心のコントロールのコツが生まれるのではないのでしょうか？

私の場合は**「数字ではなく人を追うこと」で心の状態をコントロール**できました。そうすることで、ストレスからは解放され、営業の楽しさ、人と会うことの喜び、そして結果を手にすることができたのは、間違いありません。