



2015年1月

会社の雰囲気^{雰囲気}を1W^{ワン}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、振り返ることにしています。せっかくなの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 浩之

情熱 = 幸福 ! ?

最近、起業したばかりの30代トリ風土研究所の宮武裕右さんと夢新聞の多田啓二さんお二人にお会いしました。宮武さんは兵庫県の地鶏である、味どりと農業高校の発展に着眼し、「自分1人の熱狂を伝播する」という想いで、クラウドファンディングから短期間で資金調達し、大手企業とのCSR活動で活用されたり、その輪をどんどん広げています。一方の多田さんは、子供達の夢を描いた「夢新聞」にスポンサーを募り、新聞折り込みチラシとして広告することで、新聞販売店も活性化するという着想で、新しい新聞販売店の価値を見出されています。これは長野県発で、小さな実績を積み上げています。

お二人に共通するのは、目の輝きであり“情熱”です。二人とも事業という観点で言えば、初期投資の回収にもものすごく時間がかかります。それどころか持ち出し状態（生活費すら全く出ない）で、1～2年はかかるでしょう。

そのような状況でも持てる情熱とは何でしょうか？ または何から生まれるものでしょうか？ 私は、それは何から湧いてくるものでもなく、誰かが与えてくれるものでもなく、「**長きに渡って続けられる理由を見出せた**」ことを見つけた人に与えられるものだと思います。そして「長きに渡って続けられる理由を見出せる」とは、やはり自身だけではなく自分以外に役立つという2つの両立が必要なのかもしれません。先にご紹介したお二方も、その目の輝きには強い意思と多くの人を幸せにしたい心を併せ持った目です。私自身が情熱ある人間かどうかは、自身では判断できることはありませんが、やはり自分だけではなく自分以外の役立つという両面が満たされていることが、この飽きっぽい私を魅了し続けている気がします。「予防管理型医院を全国に増やし、歯科界を活性化していく」これは、セミナーなどで何度もお伝えしてきていますが、三方良しです。つまり「**買い手よし、売り手よし、世間よし**」です。

患者さん	：「より健康になり、新たな情報やメニュー提供でどんどん喜んでくれる」
医院	：「利益率が高まり余裕度が増え、働く環境や新たな設備投資を無理なくできる」、
歯科界	：「患者さんの奪い合いではなく、共に発展しようという想いが芽生える院長が増え、様々な共有で自然に活気づく」

2007年頃、私は、ユメオカを通じてそのスタイルに貢献でき、それを要望する医院はとてつもなく増える、と確信したのは大きな原動力です。そして先に紹介した彼らを見て改めて「長く続ける理由」の持てる仕事ができることは、それ自体が、とても幸せなことだと思いました。世界的な建築家の安藤忠雄さんも「無我夢中になれる仕事」ができることが幸せなことだ、とおっしゃっていました。あなたが、今の仕事に情熱を傾けられる理由は何ですか？