

## マイ「セルフ・エスティーム」法

### 1. セルフ・エスティームとは

右掲は、碓井真史さんのHPから抜粋した「セルフ・エスティーム」の要約です。人は幾つになっても社会の中で生活しているので他人との関係性が基本になります。碓井氏は「自尊感情を高める方法」として4つを挙げておられます。「包み込まれ感覚」「社交性感覚」「勤勉性感覚」「自己受容感覚」という4つの感覚との事です。

私は、自尊の他に「自惚れ」という要素があると思っています。確かに、前述の4つの感覚がベースにないと「自惚れ」は単なる身勝手なものになってしまいますが、しかしながら、自分を積極的に肯定するには「自惚れ」の要素が重要です。

では、どんな事に自惚れるのかという事が大切になります。毎日の活動の結果、「今日、一日よく頑張った」という基本的なものからこのプロジェクトまで総合化したものまで幅広いものです。プロジェクトは協力者との活動なので、前述の4つの感覚がベースになります。プロジェクトの一員として、あるいは、全体をまとめるプロジェクト・マネージャーとして成果に向かっている時には、右掲の4つの感覚が働いているのです。

#### セルフ・エスティーム(自尊感情)

自尊感情とは、自分を受け入れること、自分の意見をしっかり言えて自己決定できること、人間関係の中でしっかり生活していると感ずること。

#### 自尊感情を高める方法

1. 周囲から愛され包み込まれている  
「包み込まれ感覚」
2. 友人達と話が通じるという  
「社交性感覚」
3. 自分は頑張る事ができる人間だという  
「勤勉性感覚」
4. 自分のことが好きだという  
「自己受容感覚」

by碓井真史(新潟青陵大学大学院教授  
(社会心理学)／スクールカウンセラー)

### 2. 具体的なセルフ・エスティーム法

私は、独立する前に友人の紹介で営業活性系の谷本経営研究所の谷本先生にお会いする事があって、独立の心得を教えてくださいました。先生が「毎日を花まるで終わるようにしなさい」として「毎朝、俺は出来る」と声を出して自己暗示を掛けなさい」と教わりました。私は、その実践法として、毎夕、手帳に一つ花まるを付けて「今日も一日ひと様の役に立った」と感謝の念を持つようにしたのです。右掲は、うどんチェーン店の「はなまる」のロゴですが、このマークの持つ言霊は大きな物があります。単に「○」でも「◎」でもなく花のように飾ってある意味が大きいのです。もう一つの自己暗示法は声を出しては行いませんでした。

そして、実際に独立してからは、右下のFax通信を友人・お客様に月に2回発信して丁度21年間504号まで継続しました。この情報誌を発信する事で自分の存在を確認すると共に社員にも記事を書いてもらってさらに存在を示してもらったのです。平成28年3月が最終ですが、この頃は、メルマガやSNSの時代になっていたという背景もあったのです。

この記事を書くメリットは、まず、「寸暇」を上手に使うという事があり、さらに、社員にも記事を書いてもらっていますので、文書を書く習慣化と各自の個性を發揮してお客様に人格を見て頂く効果もあります。お陰で社員のプレッシャーは大変なものだったようでした。しかしながら、お客様に自分を知ってもらっているという無形の喜びがあったようです。

このFax通信は504号で「キリ」をつけて、このようなメルマガやFacebook(FB)やブログなどにシフトしました。私は、満70才になり、お客様数も減ってきたのもあり、このようなSNSを活用して情報発信して補完しています。本当に、ちょっとした時間を活用してFBやブログで簡単な思いを発信しています。短くシンプルに表現しますので、徐々に、このジャンルに応じた表現法を取り入れるようにしています。



### 3. ちょっとハマっている方法

右掲は、弊社のHPトップ頁にある「知識データベース」をクリックするとセミナーや報告で使ったパワーポイントや依頼原稿で書いた記事などを登録しているところが表示されています。赤丸で囲んだ記事は最新のもので7月に中小企業家同友会所属支部の例会報告で「2025年事業承継」というテーマで報告したパワーポイントをPDF化したものとその時のスナップをギャラリーで保管しているものです。

最近、これを見ることにハマっています。パワーポイントには人生70年間の年表もあり、それらを俯瞰して「飛んでもない」というキーワードを思い浮かび、それらを同友会支部会員ばかりでなく大阪市立大学商学部本多ゼミの学生も聞いてくれて異口同音に生の人生を聞いてよかったと褒められたことを思い浮かべています。この学生の声は、純粋なので非常にうれしく感じており、顔を思い浮かべながら資料を流し読みして満悦しています。これを朝一番にやるとその中から今日のキーワードが浮かんでくることも多いのです。

これは、私がサラリーマン時代にIBMの方から頂いた「知識データベース」と題した製造業向けの応酬話法集をヒントにしたものです。IBMらしく3穴ファイルでいつでも増頁できるようになっており、さらに、欲しい頁だけを取り出してコピーもし易かったのです。3穴ファイルと製本との差は歴然です。普通の日本人ならキチンと製本するのでしょうか、IBMの方たちは追加や差し替えを前提としているのです。この「完全主義」と「変更主義」の差は大きいと思います。例えば、経営指導でも状況変化があるので刻々変化してもよい筈なのですが、トップは変化を受容できても多くの方が「ブレた」と非難するのです。非難する人も変化に気づいている筈ですから、問題の根は深いのです。経営者も経営コンサルタントもそういう見えない敵との闘いもあるのです。難しい立場と痛感しています。



### 4. 何事も習慣化

右掲は「成功の方程式」と呼んでいる有名な4行詩です。何事も気づいた事を行動に移して習慣化する事が大切です。この第一歩が即行動なのです。心に浮かんだ事や人から聞いた事で心が反応するものがあつた時、まず、何かしらのアクションをすることが大切です。私は、お客様の顔を浮かべながら浮かんで来たことがあれば、即電話するようにして来ました。最近、メールで概要を送ってから電話で話すようにしています。なぜなら、メラビアンメラビアンの法則では言葉では相手は8%程しか理解しないからです。やはり、文字化して資料を付けくわえるなりして非言語化しておく事で38%に引き上がるのです。そして、一番重要なのが好かれる事なので「今、時間は大丈夫ですか」と訊くようにして、忙しいならメールを送った事だけ伝えるようにしています。こういうシンプルなアクション・パターンの習慣化です。

**成功の方程式**  
心が変われば、行動が変わる  
行動が変われば、習慣が変わる  
習慣が変われば、人格が変わる  
人格が変われば、天命が変わる

現実を見ると、「成功の方程式」が最後に示す「人格」(評判)が高まり「天命」が変わったかと思えば、左程の事はないのです。しかしながら、25年前に船井総研で客員経営コンサルタントを目指した約100人の中で、今も経営コンサルタントを出来ており、かつ、事業化して後継者もいるのは私一人ではないかと思えます。これが「天命」を変えたと言え、人生が有意義だったと振り返ることが出来ます。その重要なポイントの一つが「即行動」だったと思います。今の時代、SNSも普及しているので上手に活用すると、さらに「天命」がよい方向に変わっていくように思っています。これからも、こういう新しい習慣化を続けて行きたいと思えます。