10,000人以上の経営者、リーダー、マネージャー、スタッフたちも学んだ

# 成功法則〈ザ・シフト〉

THE SHIFT

Live your light work

経営コンサルタント

小田 真嘉 著

ODA Masayoshi

使命や天命に気づいて活躍する

仕事の秘訣と人生の秘密

～「4つのステージ」を公開～

「なぜ、人が来ないんだろう…。

どうして、人が育たないんだろう？」

昨日まで順調だった会社が、一夜にして崩壊。
昨日まで活躍していた人が、一夜にして一文無しに。

勢いのあった企業や、今までうまく行っていたビジネスが次々に突然死していく中で、過去最高益の会社もあれば、予約が取れないほど、大人気のお店があったり、仕事の依頼が途切れない人もいます。

一体、何が違うのでしょうか？

以前、ある小さな歯科医院の先生の相談に乗りました。

「なぜか、ここ最近、患者さんが来ないんです…」という相談からはじまり、「最近、クレームが多くなって…」「ドクターも、スタッフも、ぜんぜん育ってくれません」「採用しても全然ダメで、いい人来ないんですよ」と、経営、集客、組織づくり、採用、育成…と質問の連続でした。

院長先生は熱心な方で、いろいろと取り組みをしていたのですが、なぜか成果につながっていませんでした。むしろ、患者さんは減っていく一方。挙句の果てにスタッフが次々に辞め、まったく定着しない。

精一杯の努力をしているはずなのに、なぜうまくいっていないのか？

それは…、ある決定的なことが欠けていたからでした。

**■安定な時代から不安定な時代へ、ルールは変わった**

冒頭にご紹介した、頑張っても成果につながらないクリニックには、一体何が欠けていたのでしょうか？
それは、**２つの「繁栄の条件」**が欠けていました。
その２つの条件について語る前に、その前提となる時代の流れについてお伝えします。

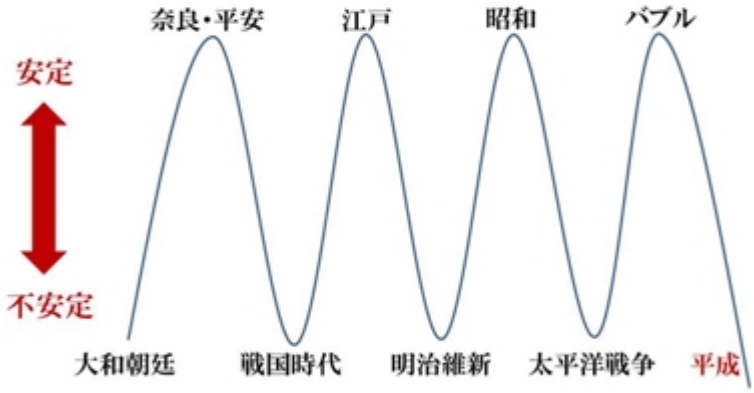
そもそも、時代は、**「安定している時期」**と**「不安定な時期」**を繰り返しています。

国ができて繁栄の時期を迎えると、やがてそれがまた根底から覆って下剋上の乱世のような時代が来ます。
それが安定すると、再び不安定。それが交互に繰り返されます。

大和朝廷は不安定。奈良・平安は安定。戦国時代は不安定。江戸時代は安定。明治維新で不安定。明治から昭和までは安定。太平洋戦争で不安定。高度経済成長とバブルで安定。バブル崩壊以降は不安定。そして今

は、まさに不安定の時期の真っ最中です。

**時代は「安定」と「不安定」を繰り返す**




安定な時代に、最も力を発揮する効率的な形が、「ピラミッド型組織」です。

上からの命令は絶対。高度経済成長やバブルまでを思い出してみればカンタンに分かることですが、医師、教師、弁護士、社長、上司には権威と威厳がありました。

さらに家庭でも両親の言うことは絶対です。そして、販売者（企業やお店）から言われるままに、消費者は商品を購入し、作れば売れた時代でした。

これらは全て「**縦の関係**」で、上から下へと水が自然と流れるように、会社も家庭も動いていました。

「**縦の関係**」では、経営も組織づくりもビジネスも、やりやすかったはず。なぜなら、スタッフもお客さんも、言うことを、素直に聞いてくれたからです。

しかし、そんな時代は、もう終わってしまったのです・・・。

**■患者さんとコミュニケーションがとれないホントの理由**

以前、ある歯科医院のドクターA 先生の相談にのったときのことです。

A 先生には、悩みがありました。それは患者さんとのコミュニケーションがとれないということ。しかし、私にはコミュニケーションが苦手なようには、全く感

じませんでした。そこで、最近の患者さんとの間であった出来事を聞きました。すると…

先日、親知らずを抜く治療を行った女性の患者さんに対して、A 先生は名刺を渡して

「今日は、お風呂には入らず、シャワーですませてください。熱いお風呂に入ってしまうと、血流がよくなって、出血する可能性がありますので。

その他、もし何か不安なことや痛みなどありましたら、気軽にこの名刺に書いてある番号におかけください。私の携帯なので」と伝えました。

その夜のこと。

患者さんから、A 先生の元に電話がかかってきます。

「ちょっと！なんて、ひどい治療してくれたの！

どんどん腫れて、血が止まらないじゃない！！！」

A 先生は、誠実に謝罪し、状況を聞きますが、少しおかしなことに気づきます。

A 先生「あ、あの…、大変失礼ですが、お風呂には入りませんでしたか？」

患者さん「お風呂？入りましたけど。それが、何か！？」

A 先生「え・・・！？ 治療後に、お風呂は避けていただくように、お伝えしたと思うのですが…」

患者さん「聞きましたよ。聞きましたけど、インターネットでいろいろ見てみたら、大丈夫ってあったわよ」

A 先生「・・・」

A 先生は、患者さんとコミュニケーションがとれないと悩んでいました。しかし、この患者さんに伝わらなかったのは、コミュニケーションや伝達力の問題ではありません。別の最大の原因があります。

さて、それは何でしょうか？

結論から言います。

それは**「信頼されていなかった」**ことです。

患者さんは、ドクターの A 先生の話しよりも、インターネットの情報を信頼した。

酷な話ですが、ただそれだけです。

少し前の時代は、正しいことを伝えるだけで十分でした。なぜなら、以前は「縦の関係」ですから、先生の言うことは絶対です。

上から下へと水が自然と流れるよう、信頼されていなくても、表現力がなくても、患者さんは受け取ってくれます。

しかし、今の時代は「横の関係」になりました。先生も患者さんも対等な立場。**正しいことを言っても、それが正しく伝わるとは限らなくなった**のです。

特にこれは、人に教えたり、指導したり、治療したりする先生、部下を抱えている社長、コミュニティーを運営しているリーダーには、とても重大な変化のひとつです。

## ■不安定な今の時代の繁栄の条件とは？

「縦の関係」から「横の関係」へとシフトしたことで、立場、地位、過去の実績の効果は薄くなり、少しでも不満や不安があると、人々はすぐに離れていきます。もしくは直接攻撃（訴える）か、間接攻撃（悪い噂を流すこと）をするのです。

しかし、悪いことだけではありません。逆に、信頼されている社長やリーダーには、人も、お金も、情報も、チャンスも集まります。しかも、お客様やコミュニティーメンバーたちが協力してくれたり、ちょっと前までライバルだった同業他社までもが応援してくれることもあるでしょう。ちょっと前では、まったく想像もしなかったような展開になっていくことも珍しくありません。

冒頭のクリニックの先生がなかなか成果につながっていなかったのは、患者さん、スタッフから、信頼も共感もされていなかったことが最大の原因でした。

これからの時代、繁栄していくためには「信頼」と「共感」の２つが条件になります。

いい治療をする、いい商品（サービス）を提供するのは当然のことですが、それ加えて「**いかに信頼・共感されるか**」が、ますます大きなカギを握るようになります。「できる社長から、いい社長へ」「できる会社から、いい会社へ」というのが、これから大きなテーマとなっていきます。

**■繁栄の原理原則（グランドセオリー）とは？**

ある町の小さなお店の経営者が、つぶやいていました。

「私には、この業界に育ててもらいましたので、これから恩返しする、使命があります」

彼は、ダントツの業界ナンバー１になっただけでなく独自ノウハウを惜しみなく共有し、多くの同業者を救っています。

ある小さな旅館の女性経営者が、熱く語っていました。

**「人類平和のために、命が喜ぶ生き方をする人が増える旅館にします」**

彼女の旅館は、お客さまから愛され、稼働率９５％以上。　同業者以外からも見学者が絶えず、他業種からもモデルにされています。

ある大手企業の平社員の女性が、言っていました。

**「世界で起きる問題は、すべて私の会社の課題だと思っていますし、私の出番だと考えています」**

彼女は、全国から呼ばれ、会社の枠を超えて講演し
新入社員から経営者まで、多くの人の意識革命を行っています。

彼・彼女らは、業績（売上）がいいのは、当然。
それだけでなく、仲間を勇気づけ、お客さまを幸せにし、同業者を助け、社会に貢献しています。

なぜ、そんなに活躍しているのでしょうか？
どうして、そんなに意識が高いのでしょうか？
そもそも、どこが違うのでしょうか？

**もともと今の仕事が好きで、やりたいことだったのでしょうか？**

いやいや、むしろ逆！
**最初は、イヤでイヤで仕方がなかったそうです。**

では、もともと能力が高く、才能やセンスがあったのでしょうか？

いやいや、それも逆！
**自らの無価値観、無力さを痛感し、語り尽くせないほど、失敗したそうです。**

では、なぜ彼・彼女たちはダントツで突き抜け、活躍できているのでしょうか・・・？
一体、何があったのでしょうか？　何が、きっかけだったのでしょうか？

彼・彼女たちだけでなく、いい会社をつくっている
経営者や、道を切りひらいてきたリーダーたちと
深い対話をしていくと、ある共通の体験をしていることがわかります。

それは・・・

「あー、間違っていた…。全然違うことをしていた！」

「なるほど、そういうことだったのか～」

「…と、いうことは、もしかして・・・」

と、大切な何かをつかんだ体験が多いのです。

では、その大切な何かとは・・・

1）自己確信

2）自分の役割やお役目

3）職業の本分（本質）

4）仕事の原理原則

5）人間関係の心得

6）高い感覚（視座）

7）繁栄の知恵

などの大きな気づき、深い悟りです。

それらを、つかんだなら

**自分の個性（らしさ、本質、長所、武器、才能）や自社のコア・コンピタンス（Core competence：圧倒的な強み)**を発揮し 多くの人々を豊かにし、地域や業界に貢献して、しぜんと繁栄していくはずです。

逆に、経営危機に陥る経営者や、消えていくリーダーたちは共通して 中長期的に取り組まなければ…、根本的に何か変えなければ…、と思っているにも関わらず

目先のトラブル対処に追われて、問題の根っこを解決できずに、事態を悪化させていくか、もしくは、問題が起きている本当の理由が分からずに、誰か（何か）のせいにしています。

それでは、これからの激変期を乗り越えることは、残念ながら、難しいでしょうし、まして関わる人たちを

幸せにしながら、繁栄してくのは不可能です。

これから、ますます大事になってくることは３つ。

１つ目は

**「場当たり的な対処ではなく、起きた問題の根本原因をつかむこと」**

２つ目は

**「事業繁栄の法則や、仕事の原理原則にそって、自分の本質（個性）を最大限に活かして働くこと」**

３つ目は

**「理想の未来や理念を共有できる、熱い仲間やぬくもりのある組織（チーム）をつくること」**

その３つが仕事と人生を支える根となり、人生を変えるような出会い、仕事のやりがい、深い幸せと喜び、

人間的成長、魂が震えるような生きがい、真の繁栄をもたらしてくれます。

これからの時代は**小さな会社の経営者や、普通の人たちが活躍する時代**がやってきます。

そして
**「個人戦（個人の能力）」から「団体戦（チームプレイ）」へ**
**「自己実現の欲求」から「自己超越への挑戦」へとシフト**していき、その時代のうねりは大きくなっていくはずです。

たったひとりの小さな波が、家族に、仲間に、周りに、そして日本全体に広がり、それがやがて、大きな波となって、世界へと影響を与えていくでしょう。

そんな世界に影響を与えるあなた（御社）に、少しで

もお役に立ちたい！ との思いから・・・、 私は、活動しています。

**■グランドセオリーの１つ『４つのステージ』とは？**

私は、経営コンサルタントとして **人と組織の「進化（本質的な成長）」**をテーマに老舗企業や上場企業の経営幹部、各界のプロフェッショナルや先生などの「リーダーの相談役」として活動しています。

今でこそ、あらゆる経営と人生の相談に乗っていますが 大学卒業後の私は、散々でした。

防衛大学校を卒業してから、就職するも、６ヶ月後に独立。 営業代理店、飲食店、業務請負をはじめ、いくつも事業に挑戦しますが、ことごとく失敗・・・。多額の負債を背負いました。

お金にも苦しみましたが、それ以上にきつかったのは
自分の経営能力の低さ、仕事の実力不足などでした。
「なんで、こんなにできないんだろう・・・」と
ため息ばかりの毎日。

しかし、じっとしていても、借金は増えるばかり…。
そこで、たくさんの成功者や経営者たちを訪ね、仕事の秘訣や成功のポイントをインタビューしていきました。

特に、活躍しているビジネスマンや、企業経営者、
本を出したり、全国で講演をしている著名人
その他にも、ユニークな活動をしたり、 自分らしく働いている人たちには、多くのことを教えて頂きました。

その中には、大企業の創業者、ベストセラー作家、投資家、政治家、大富豪、占い師、プロスポーツ選手、

芸人、アーティスト、芸術家、インドの聖者、宗教家、超能力者など 自分の想像もつかないような人生を歩んでいる人たちも大勢いました。

多くの人に支えられて うまくいっている会社の経営者、仕事ができる成功者とのご縁をいただき**仕事のコツ、匠の技、成功の秘訣、経営の要諦、人生訓**などたくさん教わることができました。

その後、２４歳とき。数奇なご縁から組織構築を専門としたコンサルティング会社に入り、上場コンサルを行うようになりました。

本当に華々しい世界でしたが、その栄光のウラ側に潜む 成功のダークサイド、表面的で希薄な人間関係、虚飾の人生、心の闇、ビジネスの虚しさ、チカラの限界…など、多くの闇を見たのでした。
それから、表面的な実績や、短期的な成功している会

社やビジネスマンではなく、本当にいい会社、本物の人を、心から求めました。

少しでも可能性がありそうなところには、足繁く通い人脈をたどっては、訪ね歩きました。

そうして運良く、人生を教えてくれる人たちとの、すばらしい出会いに恵まれたのでした。

多くの会社と関わり、１０００社以上の経営者と、1万人以上の現場スタッフ、マネージャー、経営幹部と、膝を突き合わせての深い対話から、ある重大なことに気づきます。
それは、働き方と生き方には、**４段階のステージ**があるということです。

私は、大自然の秘密を発見したかのように興奮し、血がわきました。

そして、先人たちの知恵や、先輩たちの貴重なご経験を元に「４つのステージ」として体系化しました。

## 人生の4つのステージ

| | Rice ステージ | Like ステージ | Life ステージ | Light ステージ |
|---|---|---|---|---|
| 状態 | 依存 | 自立 | 共存 | 共栄 |
| 働き方 | 生活のためだけにいやいや働く Rice ワーク | 好きなことをやって楽しく働く Like ワーク | 人生の充実を求め喜ばれるために働く Life ワーク | 天命を果たすべく天職として働く Light ワーク |
| 生き方 | ドレ（奴隷）状態で欲求のまま生きる | ミファ（ミーハー）で欲望で走る | ソラ（太陽）のごとく意欲に燃える | シド（私道、志道）の意志が確立 |
| テーマ | 脱・被害者意識 怠惰と惰性との決別 | 暴走する自意識への対峙と克服 | 自己実現の目覚め 仕事と人生を再定義 | 自己超越への挑戦 統合・融和・和合 |
| 栄養補給 | 環境と体（ボディ）を整える | 知識を増やし技（スキル）を磨く | 心（マインド）を豊かにする | 魂（スピリット）が燃えて輝くことをする |
| 欲求 | 満足感・やりがいを求める | | 一体感・生きがいを求める | |
| 時間感覚 | 過去に引っ張られている（過去の延長） | | 未来に向う（未来からの逆算・発想） | |
| 行動 | もらう・奪う・してもらう | | 与える・共有・してあげる | |

### ◉ Rice（ライス） ワーク　生活を維持するためだけの働き方

物欲、もしくは肉体的な欲求欲を満たすことに

最大の関心を持っています。
できるだけラクを求めて省エネで生きようとするために、仕事でもできるだけ手を抜こうとして
技術向上や価値創造があまりありません。
仕事の目的は、ただ生活を維持するためだけに働くこと。

思いやりに欠けたり感謝の気持ちが弱く、自己正当化と責任転嫁が得意。

依存的体質が強いため、自分が変わらずに周りが変わるのを待つ傾向があります。
また、そのときの感情やテンションに振り回されやすく、自制することが苦手なため、言っていることとやっていることが違うこともしばしば。

そのため不満や不安やストレスをため込み自己嫌悪に陥るか、現実逃避として衝動的に発散する（ごまか

す）毎日をおくっています

## ◉ Likeワーク（ライク） 好きなことして楽しむ働き方

自分のやり方に強くこだわります。

個人的な有形の成功（有名になることやお金儲け）や、欲望的な自己実現をすることや、自意識的な自己満足感（もしくは感覚的な娯楽や快楽）を得ることに意欲を燃やしています。
人生や仕事の結果は自己責任であり、自ら切りひらくものであることを、十分に認識しているので好きなことを追求することや得意な能力を伸ばしたりすることに努力を惜しみません。

自分でモチベーションを高められ、自制して努力することができるので、自分の仕事を自分で工夫して楽しくすることができます。
創造的能力があり、技術や才能を磨くことに、労力を

惜しまず、知能的な仕事にやりがいを感じる毎日をおくっています。

## ◉ Life（ライフ）ワーク　人に喜んでもらえる自分らしい働き方

自分の生き方に興味関心があります。
有形の成功や枠にとらわれず、無形の心の豊かさや喜びを大切にし、精神的な自己実現を目指します。

そのために自分が生まれてきた目的や人生の意味を深く求めます。独自の人生観（信念、ポリシー、哲学）にそった生き方を心がけ、自意識的欲望や自己満足感、悪い習慣や欠点などを克服しようと自己研鑽に励むことができます。

相手の幸せが自分の幸せになっており、与え好きで相手に喜ばれることに嬉しさを感じるので、人の役に立つことを積極的に行います。
そのため人が自然と集まってきます。仕事と日常（プ

ライベート）の区別があまりなく、生きがいに溢れる毎日をおくっています。

## Light（ライト）ワーク　天命を全うし天職という働き方

使命感に目覚め、まるで今の仕事は、天から与えられた「天職」かのごとく働いています。
また、世のため（誰かのため）に生きる、という確固たる意思（志）があり、今やっている仕事が、自らが生まれてきたお役目「天命」に通じていると確信し、お役目を全うしようとしています。

今やっていることや目の前の人に、心をこめて誠実に向き合い、自己都合（損得、勝ち負け、好き嫌い）に左右されずに、自己超越をすることができます。

燃えている魂から発せられる光で、周りを照らすような働き方と生き方をする、至福な毎日をおくっています。

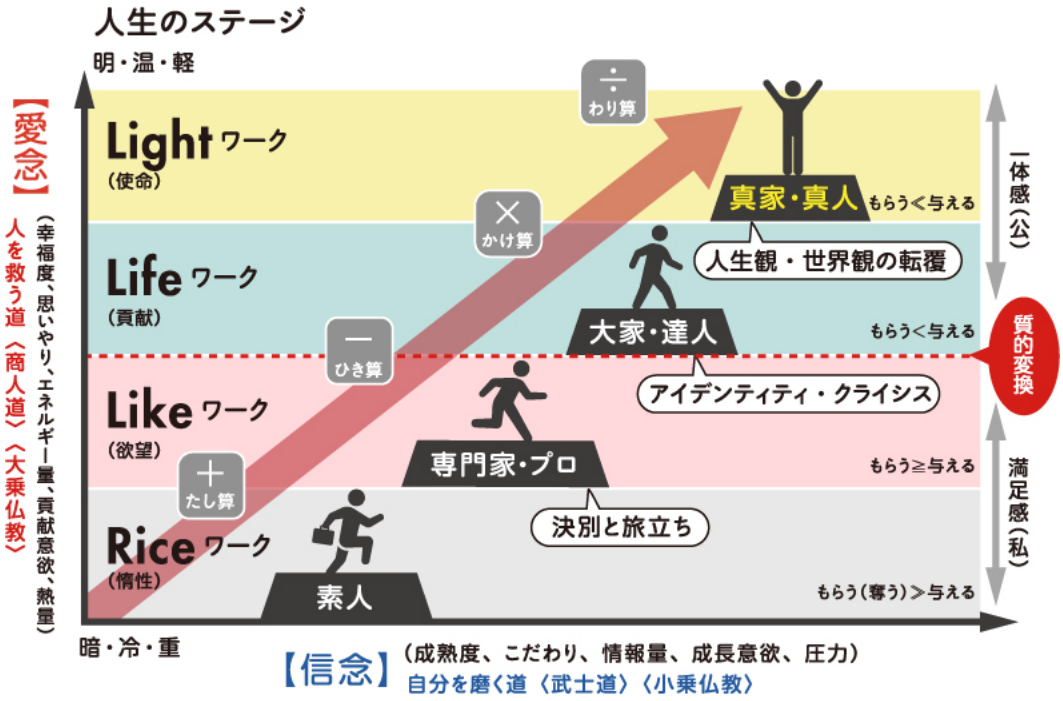
■すべての悩みの突破口は、この４つのステージある

問題が起きること、悩むような出来事を抱えていることは、決して悪いことではありません。それはすべてステージをあがっていくための突破口になるからです。
現状の悩みを解決するために、自己成長するためには、自分が今いるステージを理解し、次のステージに上がる行動を取らなければいけません。

しかし、多くの経営者やリーダーは、そのステージの落とし穴にハマり、抜け出せずにいます。
下のステージの図で言えば、縦軸の上方向が人生の抽象度（視座）になります。
ほとんど世の中で語られるのは、横軸の右方向のビジネス情報やノウハウばかり。

すると、どうなっていくのか？

例えば、Like ステージにいると、何かしらの専門家やプロになろうと、ひたすら勉強して情報を集め、専門性を突き詰めて、右側にどんどんスライドしていきます。そうして、専門性の罠にハマっていくのです。




もしくはビジネスであったなら、右側（横軸）を売上（収益、年収）とすると、稼ぐ事を目標にして、多くを犠牲にしながら、パワーゲームをするようになって

いきます。
それでは一時的な満足感は得られますが、同時に虚しさも大きくなっていき、仕事の歓び、一体感からの真の幸せを味わうことはありません。

■どうすれば、ステージが上がっていくのか？

この「４つのステージ」の原理原則にそって、経営者やリーダーを支援していたところ

・組織崩壊を乗り越え、創業以来のどん底から抜け出して、奇跡のＶ字回復。業界最不況の中、過去最高益を出している会社。
・下請けだった小さな会社が、業界を代表する２つの企業から提携の話が来て、新しい文化（常識）をつくった。
・事業継承したご夫婦、社内も二人の関係も崩壊して

いたが、お互いに力を合わせて、会社も家庭も息を吹き替えして、業界のリーディングカンパーになった。

などと、驚くような変化と、嬉しい成長が数え切れないほどありました。

さらに、ありがたいことに、多種多様な業界の経営者に口コミで広がっていき、現在、関わる業種業態は病院、クリニック、歯科医院、調剤薬局、医療系シンクタンク、動物病院、製造メーカー、寝具メーカー、健康食品メーカー、アパレル、呉服店、飲食店、IT 企業、デザイン会社、コンサルティング会社、研修会社、研修講師、コーチ、人材派遣・人材紹介会社、学校、学習塾、ＮＰＯ法人、弁護士、会計士、税理士、エステサロン、美容院、結婚相談所、ブライダル企業、花屋、出版社、アーティスト…
など、多岐にわたっています。

私に、特別な能力があったわけでもなく、「４つのステージ」に特別なチカラがあるのでもありません。

誰しも、天から授かった天命と天職があり、Light ワーカーとして、世の中を照らす『光』があると思うのです。

その光を

- 古神道では、「御霊（みたま）」
- 禅宗では、「主人公」
- 陽明学では、「良知（りょうち）」
- ヨーガでは、「アートマン」
- 仏教では、「真我（しんが）」

などと呼んでいますが、表現が違うだけで全て一緒だと思うのです。

全ての人の心の中に、光輝く太陽があり、まばゆい光

に満たされています。

もし、次になかなか進めないと感じていたら、それは単に不安や恐怖や心配という雲が光をさえぎっているだけ。

その陰として、盲点やカベや枠ができてしまい、進むべき道が見えなくなっているだけかもしれません。

どんなに天気が悪い時でも、雲の上では常に太陽は輝いています。 雲を消し去り、盲点を無くし、カベや枠を壊したならば、 自然と進むべき道は立ち現れ、次へのステージへと運ばれていくでしょう。

少しでも多くの方々、チーム（企業)、家庭が自分のためだけのRiceステージや 、Likeステージから、相手のためのLifeステージ、そして、世界のためのLightステージへとステージアップしていったならば、きっ

と素晴らしい世の中、世界になると思うのです。

人とチーム（会社）と家庭がそれぞれ
天命を受け入れ、天職を歩んだとき
幸せと豊かさで満ち溢れた、素晴らしき世界へと移り変わっていくでしょう。

そんな世を目指す活動の第一歩として
こうしてご縁のあった、あなたを応援させて頂けましたら幸いです。

ここまでお読みいただき、ありがとうございました。

グランドセオリーの解説や、4つのステージに関しては、こちらの電子書籍だけでは到底、説明しきれない内容となっていますので
「THE　SHIFT」無料オンライン講座という形で

これから数回に分けて、ご登録いただきましたメールアドレスに向けて、メール講座をお届けしたいと思っています。

あなたがLightステージで輝くために、あなたの会社がLightカンパニーとして輝くために、お手伝いをさせて頂きますので、どうぞよろしくお願い致します。

あなたが圧倒的に輝き、光に触れる全ての人たちが幸せと豊かさに包まれ、その光の波が、世界の果てまで広がることを心から祈っています。