

FirstGlobal メッセージ

siesta

2015.12月号 vol.151

発行元：〒540-0012

大阪府中央区谷町1-6-4

天満橋八千代ビル10階

(株)ファーストグローバルコンサルティング

代表取締役

戦略人事コンサルタント 品川典久

TEL 06-6910-3007 FAX 06-6910-3008

Email shinagawa@1gc.jp

URL <http://www.1gc.jp>

今月のトピック

U理論

今回は「マンガでやさしくわかるU理論」（日本能率協会マネジメントセンター・中土井僚 著）のご紹介です。ご存知の方も多いと思いますが、「マンガでやさしくわかる〇〇」という書籍は結構出版されていて、私もいくつか購入しています。やはりマンガを使って解説しているので、初心者の方にもこの手のものはわかりやすく、とっつきやすいです。今回は「U理論」についてです。

正直、U理論の内容については知りませんでした。著者によると、U理論を使えば、個人・ペア・チーム・組織・社会といった様々なレベルで劇的な変容を遂げていくとのことでした。個人レベルでは、自己変容を遂げ、まるで別人かのように表情が豊かになり、誰と比べるのでもなく、自らの道を歩み始める。チームや組織のレベルでは業績の低迷に伴い、袋小路にはまり込んでいる状態から、V字回復を果たすというケースがいくつもあったとのこと。「おいおいホンマかいな？」と読んでいて思いました。しかし、著者自身も「眉唾なのではないか？」と疑いたくなるような結果の数々が様々なレベルで可能になっているのだそうです。これも記載がありましたが、理論といっても本を読んで頭で理解しさえすれば、実践に移せる、うまくいく、という類のものではないこともわかりました。マサチューセッツ工科大（MIT）のC・オットー・シャーマー博士が生み出した理論ですが、最も印象に残った箇所は、たとえばあるチーム、グループが何かの問題を抱えていて、その問題や原因に対し、そのリーダーが「あれが問題だ」「これが問題だ」と人差し指で指し示し、それらを指摘する際、リーダーの人差し指は問題や原因だと指摘している対象に向けられるが、同時に中指、薬指、小指の三本はリーダー自身に向けられている。その意味が実感できないと本当に必要な変化を起こすことはできない、とのこと。比喩的な表現ですが、結局、問題ごとの原因は指摘している「リーダー自身」にある、そしてそのことをリーダー自身が気づかないと何も変わらない。ご興味あれば、ご一読下さい。



先日、生まれて初めて「3打席3三振」を喫しました。屈辱でもあり、驚きでした。冷静に振り返ると、いい球を見送って追い込まれてから勝負しようとしていました。「いつかいつか」は、だめですね。「先手必勝」「好球必打」が大切です。あらためて肝に銘じました。