

# 組織や社会？ 組織も社会も個人の集合体

と・・・言うことは、己を知る 他人を理解する

自分 = 自分以外の人

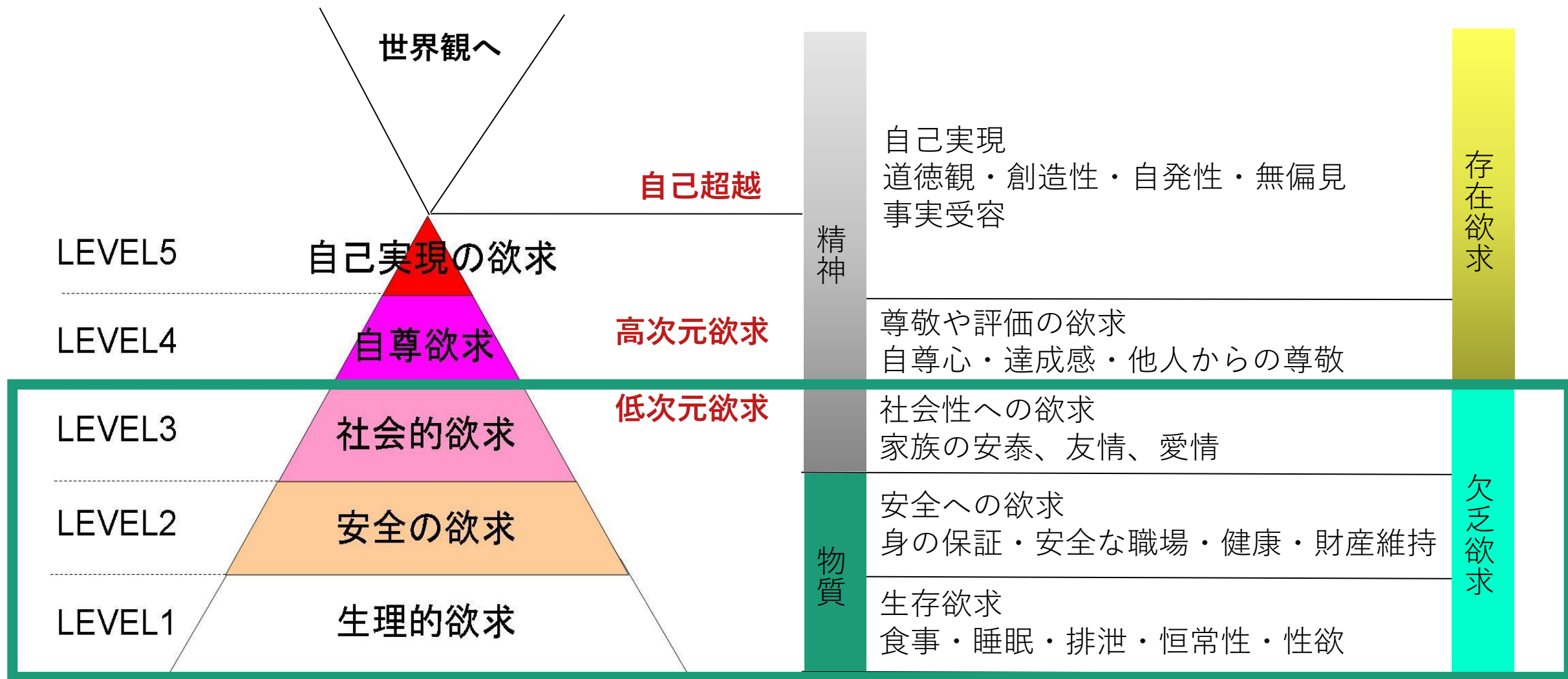
自分 ~~≠~~ 自分以外の人

殆どのストレスは、自分と他人を比べるところからはじまります  
自分が考えているように、相手も考えてると思い込みがちです

～のに

一生懸命やってるのに認めてくれない  
頑張ってるのに解ってくれない

これが組織や社会がうまく行かないの最大の原因？



「～のに」 このレベルから出られない

# 自分と人との違い

- 男・女
- 国籍
- 年齢
- 身長・体格
- 服装・風貌
- 血液型
- **性格・考え方**



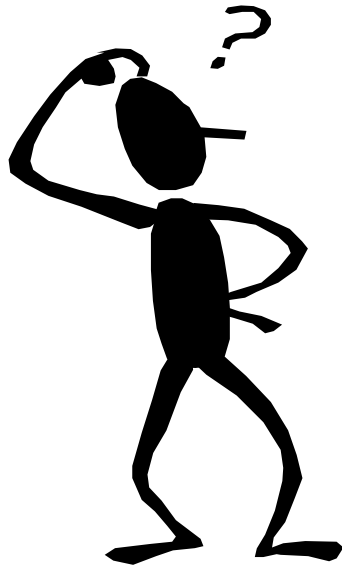
この部分を、真剣に勉強しないと  
一生ストレスから解放されません。

決して過言ではありません

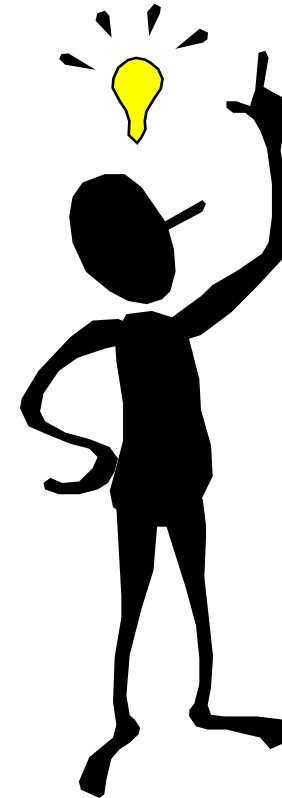
人間関係が良好に保てないと  
幸せにはなれない

# 個性を検証して下さい

かんたんに



- あなたは？
- あなたの大切な人は？
- ご家族は？
- 気になる人は？
- 気に入らない人は？
- いつも意見の合う人は？
- いつも意見の違う人は？



# あなたに見つけてほしいもの

- 素のまま受け止める
- 決めつけない
- 押し付けない
- 比較しない
- 羨まない
- 迷わない
- 諦める～明らめる
- あなたの適材適所は？
- 長所と短所は？
- 成功パターンは？
- 生きがいと役割は？
- あなたの強みは？
- あなたと相手の違いは？
- 相性とは何？

# 思考特性分類学講座をマスターすると解ること

(生得的な考え方や行動の特性や性質)

- 根底的性格傾向
- 人生観の傾向
- 行動特性
- 対人対応の傾向
- 生き方の傾向
- ウマが合うか否かの傾向
- 仕事の進め方
- 役割・ポジション
- マネジメントの仕方
- どんな業務に適正があるか
- 経営上採る戦略
- 効果的な指導法

# 思考特性分類学講座をマスターしても解らないこと

## 生活レベル・教育・環境などできるもの

- 知能の高低
- 勉強ができるか
- マナーの良否
- 社会常識
- センスの良否
- 嗜好・趣味の傾向
- 善人or悪人
- 体質
- 寿命
- 病気の傾向
- 運動神経の善し悪し

まずは解り易いところから

---

期待思考（指向）と慎重思考（指向）

バランスさせよう

# 期待思考(指向)

失敗を恐れない

大丈夫・何とかなるさ

目的

とにかく目的を遂行

我武者羅に走れるが  
落とし穴に落ちて致命傷を負う。

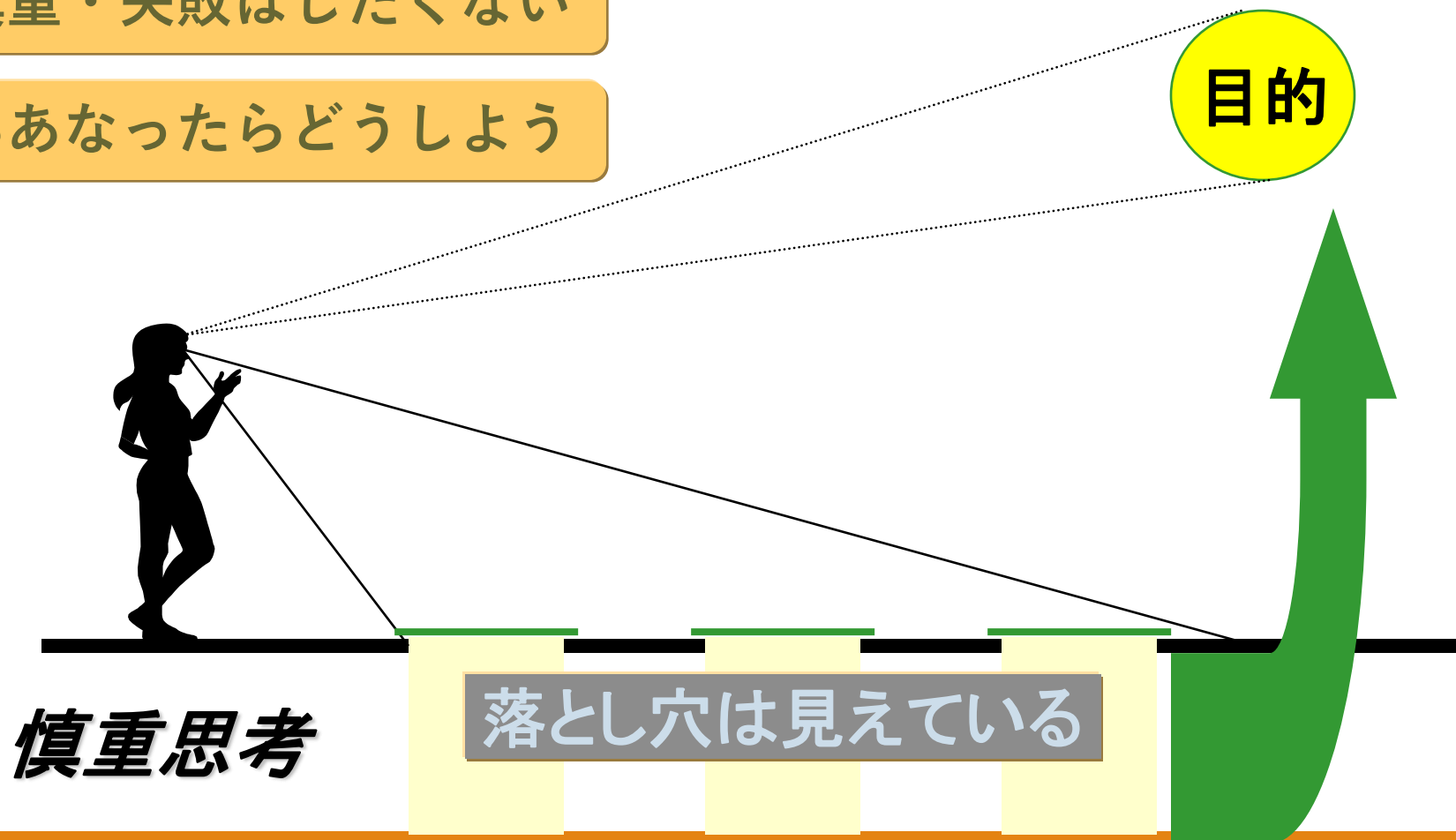
落とし穴が見えない

期待思考

# 慎重思考(指向)

慎重・失敗はしたくない

ああなったらどうしよう



慎重過ぎて目的を見失う。

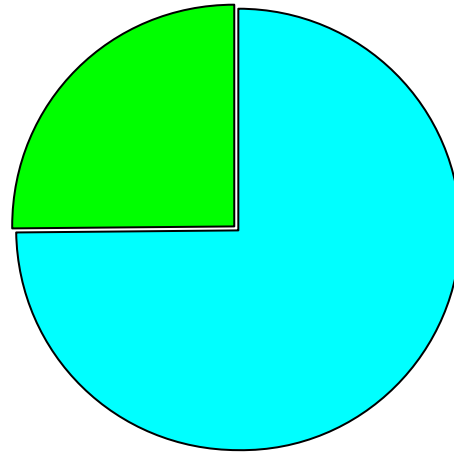
逆に致命傷となる失敗はない。

# 組織改善ポイント例

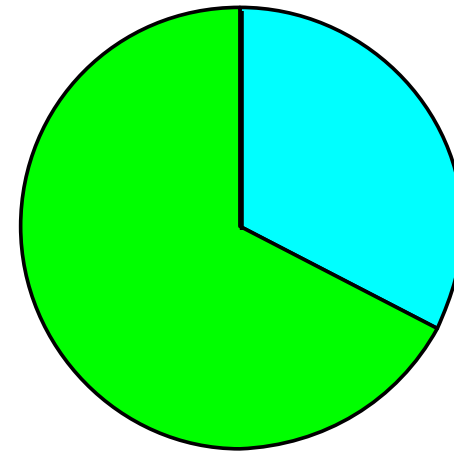
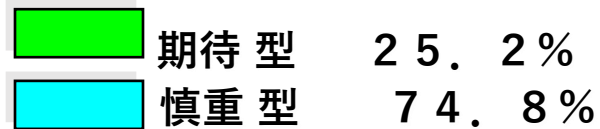
期待思考（指向） ・ 慎重思考（指向）

A支店

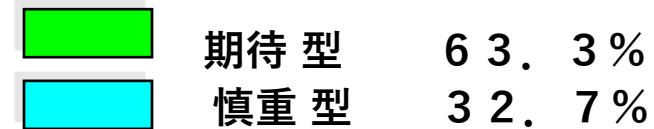
B支店



年間伸率 27.8%



年間伸率 35.4%



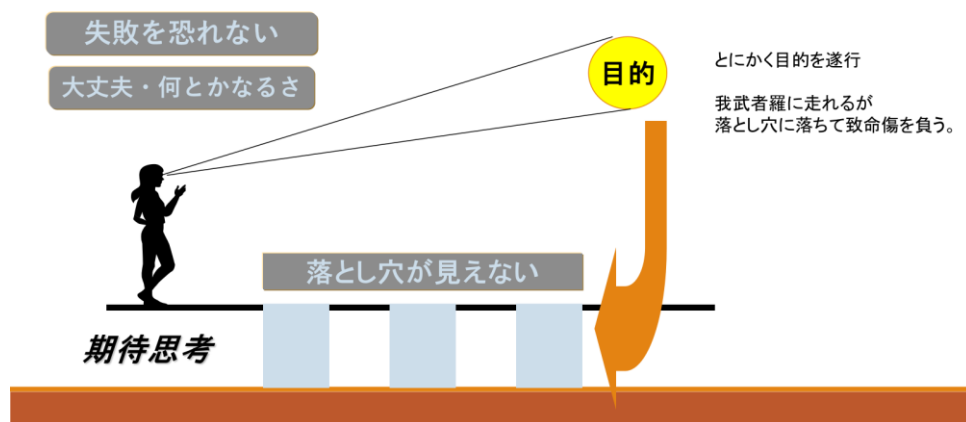
大手商社のA支店B支店では期待型慎重型の分布で新規営業の伸びが違います

2024年6月2日

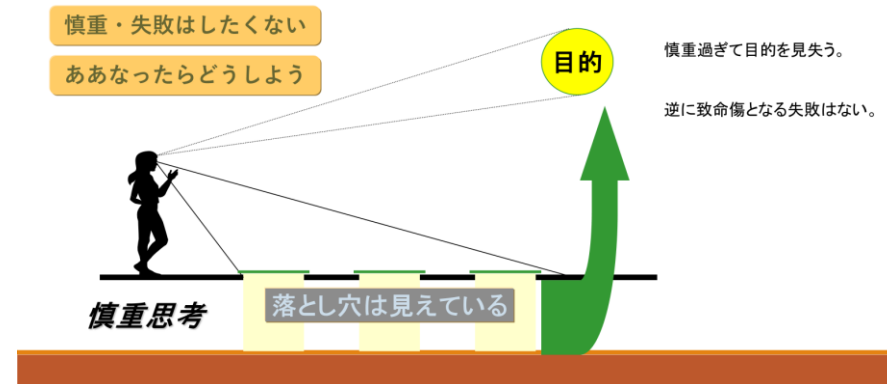
思考特性分類学講座/一般社団法人みんな天才化機構

# 期待思考（指向） と 慎重思考（指向）

## 期待思考（指向）



## 慎重思考（指向）

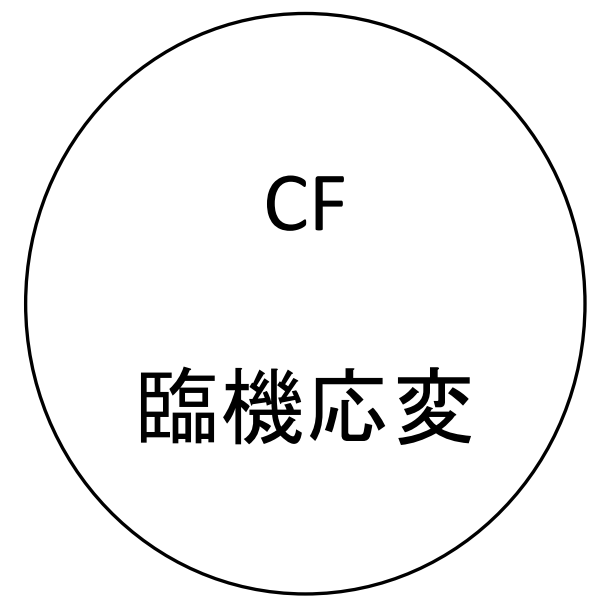


# バランスさせよう

# 考え方の違い 二分類

---

言葉順や表現で別れる考え方の違い



結・起・承・転・結

## S F（単刀直入）

## 考え方の違い

## C F（臨機応変）

□ 結、起承転（単刀直入、まず全体像）  
先に結論を知ってから進めていく

□ 本音と建前がはっきり分かれている（本音を言うのはいい事）

□ 嫌いな人でも本音と建前を使い分けて付き合う事ができる

□ 全体像を知って、一步一步  
目標達成にムラはないが、成果としては言われた所まで、考えた所まで、100の仕事は100まで

□ 起承転結（臨機応変、脱線あり）  
目の前の事から進めていく

□ 本音と建前が曖昧  
（本音を言うのは別れる時）  
（グサッときて心を閉ざす）

□ 嫌いな人とは物も言いたくない顔を合わせても挨拶もしたくない

□ 目の前の事から始め、色々な可能性を追求しながら進めていく  
その為、目標達成に時間がかかるが、100の仕事は120にできる可能性を持っている

## S F（単刀直入）

## 考え方の違い

## C F（臨機応変）

- 親しい人には、本音で話して欲しい
- 本音を言うのはいい事だ
- 一度決めた目標は変えるべきではない
- 夫婦は世界で最も近い他人（最愛の）
- 遠まわしに言うのは失礼だ！

- 本音を言うのは別れる時
- 本音を言うのは失礼な事だ
- 決めた事でも、臨機応変に変えるべきだ
- 夫婦だからこそ我慢できる（他人じゃない）
- ストレートに言わなくても分かるはずだ

## S F（単刀直入）

## 考え方の違い

## C F（臨機応変）

- その仕事の**目標を絶対達成させるなら**、SFに担当させる
- 全体像がわからないと動けない
- 目標達成感が楽しい
- 目標を途中で変えて欲しくない（まず全体像）そして（結論）

### □ （例題）

映画を見に行こうといわれたら

- あなたが他の用事をしていたとすると返事ができない
- 決めないと動けないグループ

- その仕事に**更に付加価値をつけるなら**このCFに担当させる＊詰めに甘くなりやすい
- 自分の感性で模索して進めていく
- 可能性追求の世界が楽しい
- 朝と夕方と言う事が違う  
（可能性追求）

### □ （例題）

映画を見に行こうといわれたら

- 意識の中にピンときたら行く
- 決めなくても平気なグループ

## S F（単刀直入）

## 考え方の違い

## C F（臨機応変）

- ハッキリ言わないと解らないと考える
- この人が好きと決めてしまうと、気持ちはさほど変わらない
- **Hの考え方**（疲れたらしない）
- **浮気の考え方**（心は許せない）
- **ホテルの誘い方**（最初に決める）
- **恋愛中の電話**  
（毎日でなくでいい）
- 夫婦であっても他人だし、だからこそ我慢している事もある

- 言わなくても解るだろう、察してくれるものと考える
- 好きな気持ちが大きくなったり小さくなったりする
- **Hの考え方**（疲れたらする）
- **浮気の考え方**（体は許せない）
- **ホテルの誘い方**（ジャブ）
- **恋愛中の電話**（毎日電話）  
（愛は時間軸で築くもの）  
（逆説的）もう電話しないで！  
好きだったらもっと電話して
- 夫婦は他人じゃないから我慢する

## S F（単刀直入）

## 考え方の違い

## C F（臨機応変）

- ローンの支払い  
何年何月で完了です
- デート（ホテル）  
決めてからデート、それまで食事  
達成できないとイライラする  
（結論、本音が先）

- ローンの支払い  
毎月いくらのお支払いです
- デート（ホテル）  
デートの最中にジャブを打ちながら帰る間際  
に誘おうとする  
（起承転結型）

- SF（単刀直入）からCF（臨機応変）を見ると
- CF（臨機応変）からSF（単刀直入）を見ると

ペースを乱されたくない  
目標を変えられたくない  
言う事がコロコロ変わる  
何を考えているのか解らない  
と思っている

今すぐ動いて欲しい  
決断が鈍い  
言う事がきつい  
心にグサッとくる事を平気で言う  
と思っている

考え方が違うSF（単刀直入）にもCF（臨機応変）にも  
ハッキリと伝わる話方や書き方

結・起・承・転・結

# 根源的指向（思考・嗜好・志向）三分類

---



他者と自分、他者と他者

しっかりと認めて良好な関係を築こう

# 多感覚統合と言葉によって 三つの根源的な指向（思考）に別れる

## 理念指向

ケンカしたくない  
良い人かどうか（群れの中で自分が）

## 実質指向

ペースを乱されたくない  
損か得か（群れの中で自分が）

## 感性指向

ワクにはめられたくない  
凄いと認められているか（群れの中で自分が）

## 理念指向

そのためには...

信用・人脈・情報が  
必要だ...

周囲と仲良く、人格者を目指したい...そして  
人と競争やケンカすることなく共に生きたい

安全性・原理・理念  
ポリシーが大事



人柄・本物・品質  
信頼関係を重視

## 実質指向

そのためには...

実力・自分の財産  
お金が必要だ...

一国一城の主、自分の世界を創りたい...そして  
誰に負けることもなく周りに左右されることのない人生でありたい

頑張る・結果・時  
タイミングが大事



コストパフォーマンス・実質・中身重視

## 感性指向

そのためには...

資格・権威  
パワーが必要だ...

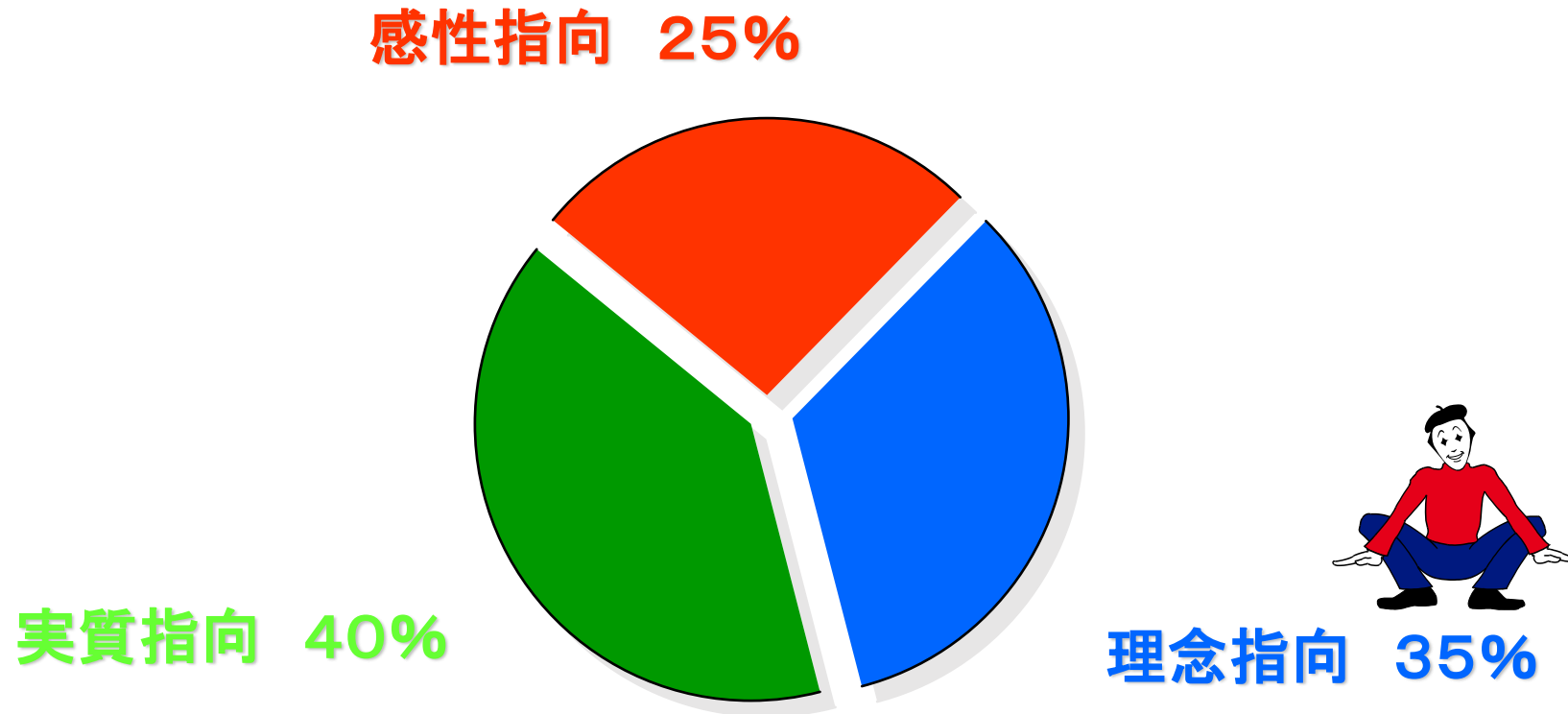
いつも元気で光り輝く成功者になりたい...そして  
大きなスケールとステータスを手に入れ威風堂々とした人生でありたい

心に響く・可能性  
願望が大事

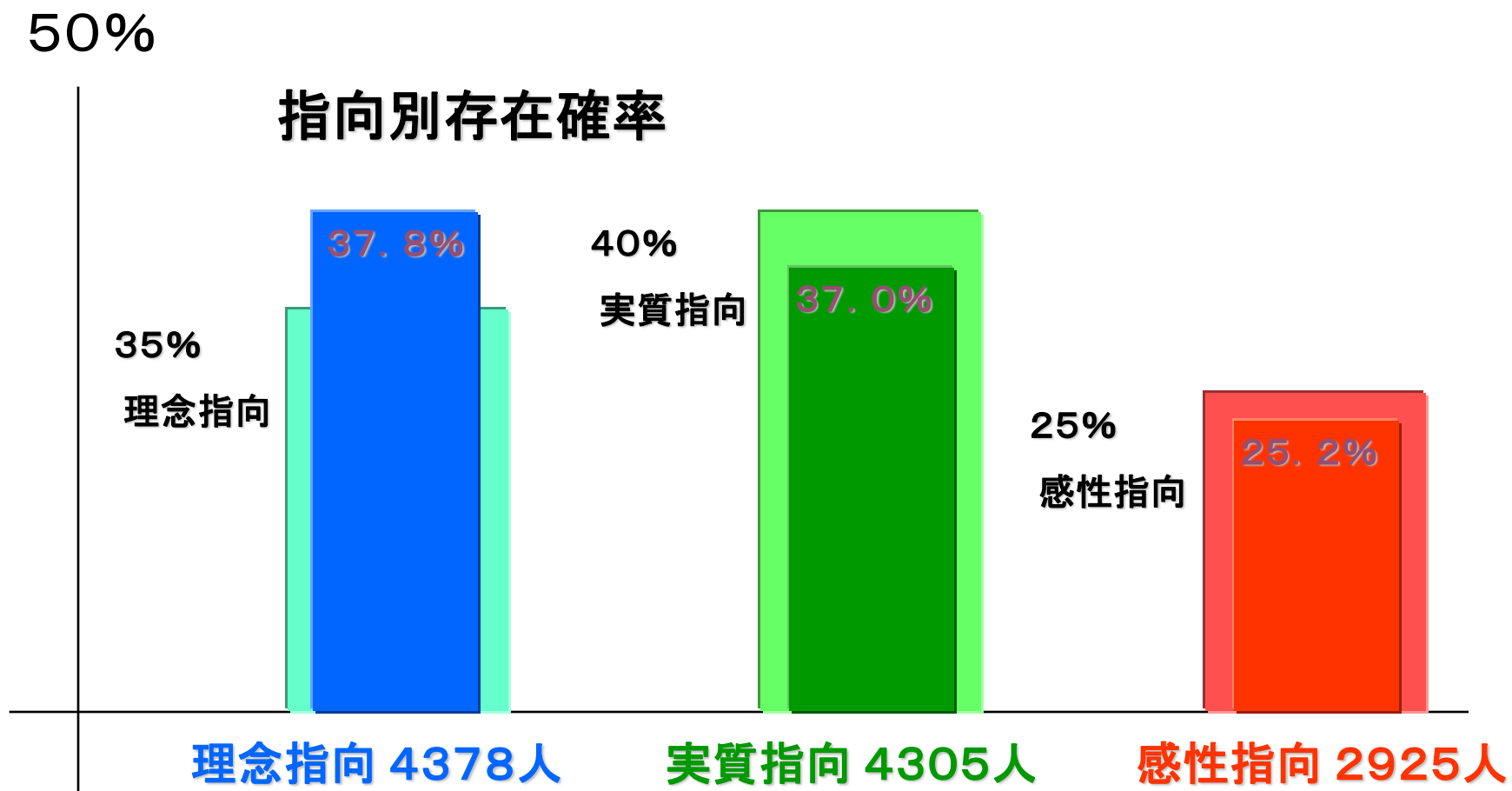


会社のスケール  
ステータス性重視

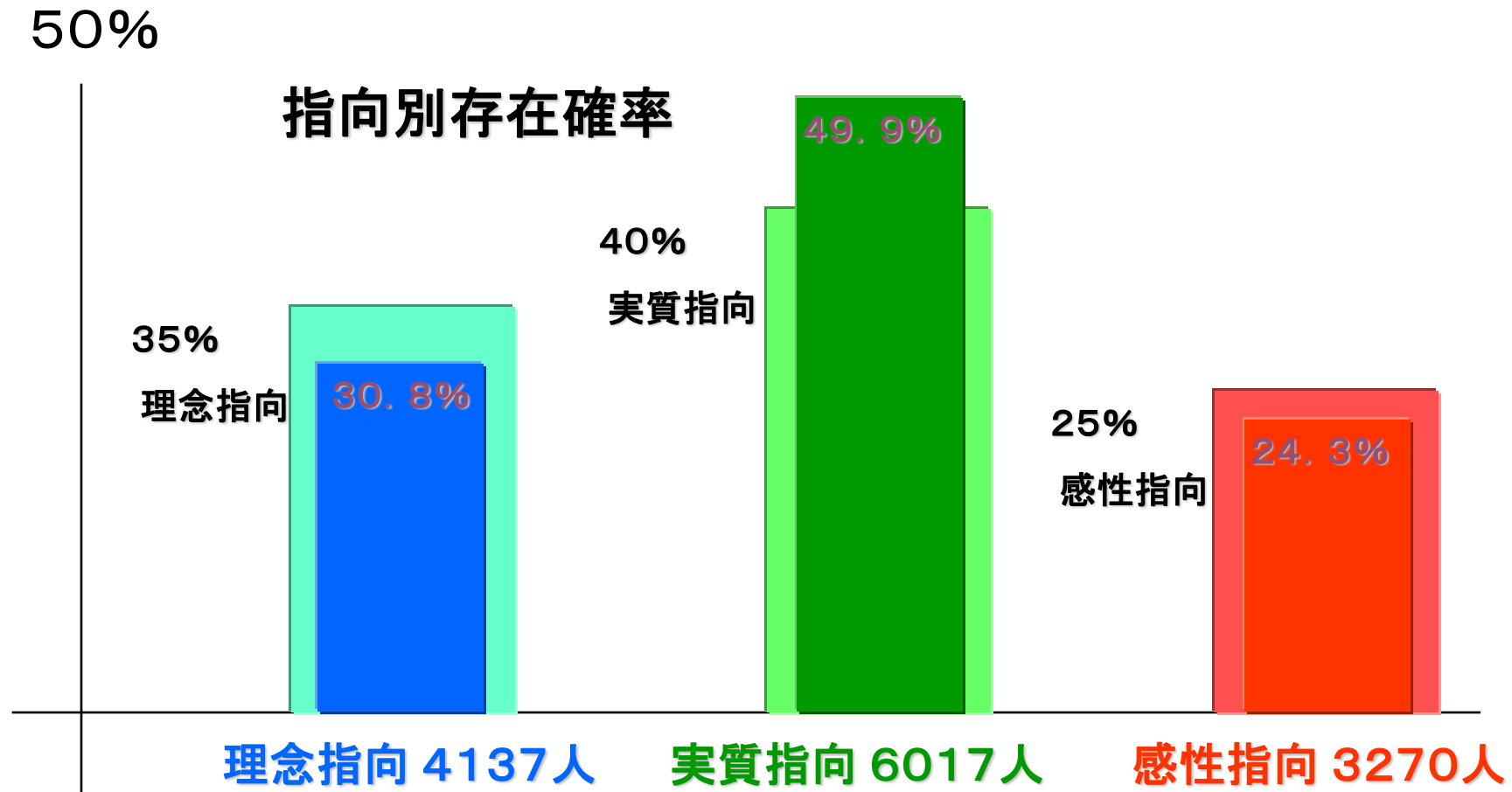
## 3タイプ分布



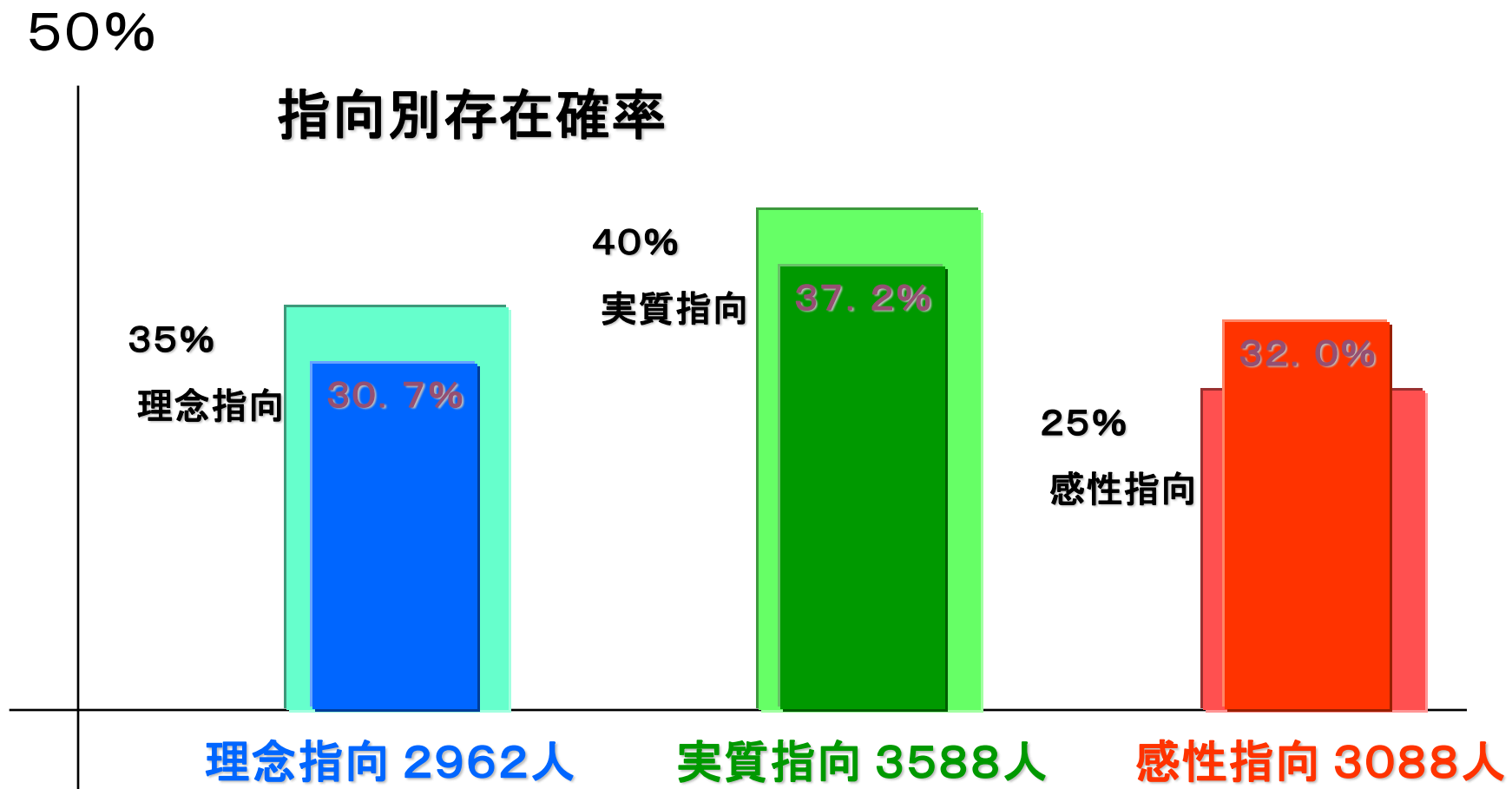
X生命 理念指向 営業社員 1045人と成約した  
顧客 11608名との関係



X生命 **実質指向** 営業社員 1 2 6 6 人と成約した  
顧客 1 3 4 2 4 名との関係



# X生命 感性指向 営業社員 1045人と成約した 顧客 11608名との関係



# 皆で楽しく遊んだ後別れる時の



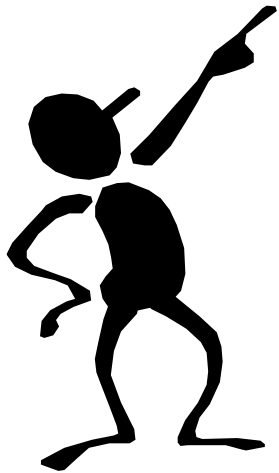
理念・実質・感性



- **理念指向** 》》終わりが近くなると寂しくなる  
自分から帰るとは言えなくて、最後まで(ダラダラと)いる
- **実質指向** 》》基本的にはマイペース  
どんなに楽しく遊んだ後でも、一人になるとホッとする
- **感性指向** 》》自分の気分で決める

# 理念・実質・感性 ～旅行～

「ねえ、旅行に行こうよ！」



□ 理念指向 >>>「だれと？」

□ 実質指向 >>>「いくら？」

□ 感性指向 >>>「いつ？どこへ？」

（日程が）近くなったら教えて



# 理念・実質・感性 ～口癖～

## 理念指向

なんで？  
どうして？  
ほんとに？  
だれと？  
すみません



## 実質指向

なるほど  
納得  
誠に  
好きにすれば  
ざっくばらん  
言い換えれば..  
マイペース  
バランス

## 感性指向

すごい！  
ピンときた  
めんどくさい  
どうしよう...



# 理念・実質・感性 ～考え方の違い～

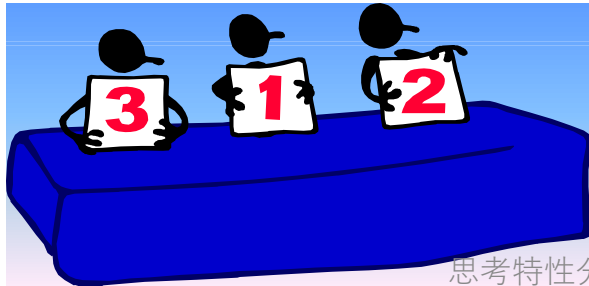
- 一生懸命頑張ったんだからいいじゃない
- いくら頑張っても結果がすべてだ
- ごちゃごちゃ言わずにさっさとやれば

会社では上司の個性で、評価される  
家庭では親の個性で評価される  
友人同士では？ どうでしょう

# 行動特性

- 理念指向は >>> プロセスが大事
  - 実質指向は >>> 結果が大事
  - 感性指向は >>> すぐ動く行動が大事
- 

- 会社では >>> 上司の個性で判断される
- 母親の錯覚 >>> 子供の考えは解るはずだ



親の幸せ感は3つある  
子供の幸せ感も3つある

# 個性の特徴(長所と強み)

## 理念指向

↑ 相手を見るとき、お金や肩書きでなく  
人柄がいかどうか見る

人間らしさを追求したい

信用、信頼、人柄、実績、情報、徳など無形の財産が大切である  
将来に必要なハードやソフトの方向性を見極めることに優れる

人まねよりも創造する事が好き

集団、組織を温かい家族的な雰囲気させる

究極の哲学、使命感、ポリシーを持ちたい

一緒にいる人の幸福を考えたい

# 個性の特徴(長所と強み)

## 実質指向

↑ 相手を見るとき、実力があるかどうかで判断、自分が物差し

一国一城の主人、財産づくりを目指す  
お金、商品、システム等、形のある財産が大切である  
形がないモノを具現化することやお金を儲けることに優れている  
意思決定にはコストパフォーマンスを最優先させる  
一人で自分の体を使って己の道をタイミングを考えて生きる  
勝負のときを考えて平生は質素儉約を旨とする  
自分で独創するよりも、あるものを改良するほうを選択する  
GIVEしたらTAKEがあたりまえである  
自分がモノサシでうるさいが、人には優しい  
ライバルに負けたくない

# 個性の特徴(長所と強み)

## 感性指向

↑ 相手を見るとき会社や職業・肩書きで判断  
権威・権力が重要

威風堂々の成功者を目指したい

自分を大きく見せる資格、地位、権威、権力などの財産を持ちたい

自分の願望、心、感性が大切である

場を盛り上げたり自分に響いたモノを大きく展開したり、組織化したりする事に優れている

皆で渡れば恐くない的派閥意識が強い

にぎやかな雰囲気が好きである

今を生きる(今しかない)

一つの事をじっとやるよりも自分を大きくできることであれば何でもやりたい

# 理念指向の言い訳



- 言い訳をせず、すぐに謝る、ひたすら謝る
- 痛いところを突かれると、黙ってしまう
- 追及が厳しいと、極端に雰囲気が悪くなる

# 実質指向の言い訳

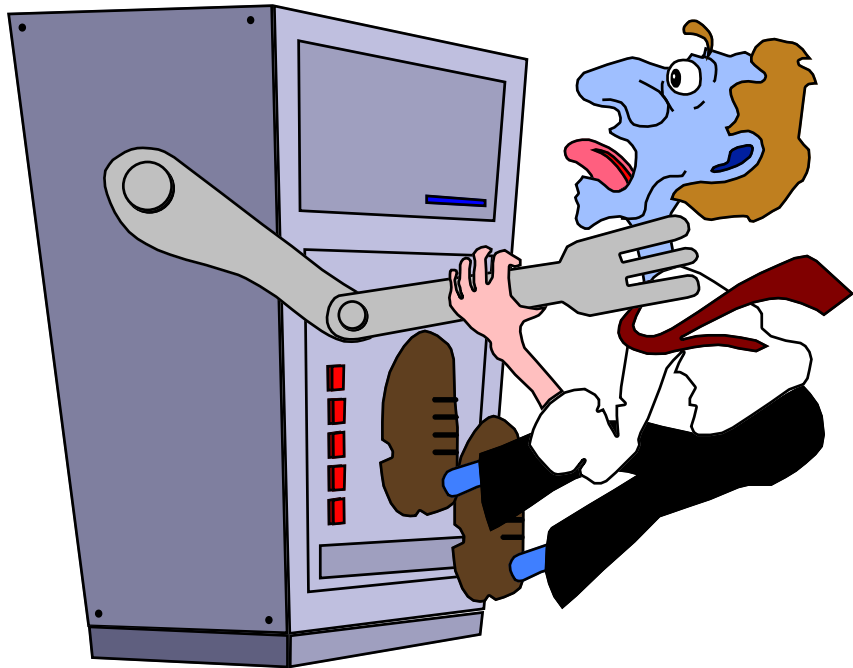
人の言い分も聞かずに  
だいたいお前はなあ



- 真っ先に、いろいろと言い訳をする
- 言い訳が得策でない場合は、黙りこむ
- 追いつめられると相手の弱点を見つけ、逆に切替えます

# 感性指向の言い訳

さっき、謝ったのに  
まだブツクサ言ってるかヨ！



- 詰問を正面から受けてたたない
- すぐに話題を変えようとする
- 一度謝ったらその件は終わり  
悪びれず「ワーごめん、悪かった」で決着  
したつもり→誠意がないと思われやすい
- 追求が厳しいと、いつまでもクドイ奴となる

## 親しい人から買い物をする 紹介されて買い物をする時

□ 理念指向 《》断りきれなくてつい買ってしまう

(相手の人柄が良ければ)

□ 実質指向 《》基本的には買わない

(その時に必要でないものは買わない)

(今なら半額。こんなお得なサービス付き)

(今使っているものは厳選して使っているのでまず比べてから)

□ 感性指向 《》交際の深さによる

(紹介者が自分の上司であったり、地位が上の人であったら話は聞く)

# お歳暮／お中元の贈り方

- 理念指向   》》本物、安心できるものを自分で  
持って行きたい  
いい物に気持ちを乗せたい
- 実質指向   》》日常的に使え、ムダにならないもの  
スーパーで買ったものでも可
- 感性指向   》》デパート、有名な店  
老舗、本店  
ブランドや包装紙にこだわる

### 3 タイプ営業マン(理念指向)

- 品質が良くて、安全で、本物なら売れるはずだ  
(私の人柄を信じて・・・)  
(人柄を見て買おうと思う、売ろうと思う)
- 理念指向上司  
自分を売り込め・自分を買ってもらえ
- 人柄を売るのも、立派なセールスだし  
人生お金だけじゃない...

### 3 タイプ営業マン(実質指向)

- どこよりも安くて、効率よく、活用できる商品なら売れるはずだ  
(すぐ元が取れる値引きすれば売れると思う)
- 実質指向上司  
売上グラフを作って競争心をあおる
- 頑張った分だけ返ってこないと不満。(収入など)  
競争には負けたくない...

### 3 タイプ営業マン(感性指向)

- **大きな会社の商品なら売れるはずだ**  
(会社の大きさ、知名度、安心感で売れると思う)  
(有名企業、有名人、こんな人も使っている)  
(厚生省、通産省認可、〇〇大学教授のお墨付き、宮内庁御用達)
- **感性指向上司**  
会社のスケール・権威を売る
- **ビッグになる・出世する・世間に認められる可能性のあることが大事...**

# クレーム処理の仕方



- 理念指向   》》手書きの詫び状
- 実質指向   》》値引き、サービス
- 感性指向   》》社長・上司責任者と同行

# 取引先と良い関係を長く続けたい フォローの仕方

- **理念指向**      《》問題が起きたときだけでよいが  
呼ばれたらすぐ対応、書面で連絡  
報告し、しっかり相談をする
- **実質指向**      《》電話で定期的にアポを取り、訪問  
すること借りや弱みを作らないこと
- **感性指向**      《》何か問題はありませんかと  
マメに足を運ぶ  
問題が起きた時は、できるだけ  
地位の高い人と謝りに行く

# たとえば、車を買うとき

## □理念指向

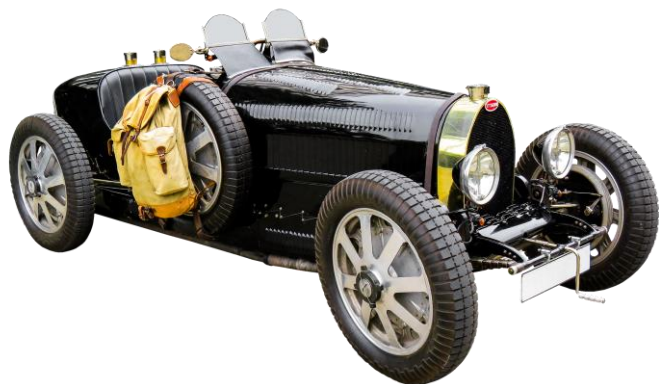
知り合いから 信頼できる人から買う 営業マンの人柄・信頼関係  
人柄のいい担当者の店から 町工場でもいい


## □実質指向

安い店から（いろいろ見て歩く） おなじ買うなら安くて得なところから  
サービスのいい店から（結果お得） 店の大きさにはこだわらない

## □感性指向

安心できる店から メーカー直営店 老舗・本店・有名ブランド  
（基本的に）町工場では買わない





感覚・感情で決定（買う）

□理念指向

これ良さそう！（品質が良さそう）

□実質指向

おお！安い！

□感性指向

こりゃ凄い！



論理で正当化

□理念指向

あの人のお勧めだから

□実質指向

普通じゃ買えない値段だったから

□感性指向

このブランドはアメリカで大ヒットしているから

# 人生に必要な条件

## ～信頼を手に入れる方法～

信頼は誰もが手に入りたいが手に入れる方法が違う

- **理念指向** = 人柄・人脈（精神的価値）
- **実質指向** = 不動産・財産（物的価値）
- **感性指向** = 大物になる（感覚的価値）  
すごい！といわれる人になる



## 理念指向／成功へのステップ

- 友達を作る
- 自分は良い人と意識する
- 相手から良い人と言われる
- 小さな理念、ポリシー、使命感を持つ
- 明確な大きな理念、ポリシーを持つ

# 人望のある人、大人格者になる



## 実質指向／成功へのステップ

- 稼げる自分になる(やり手)
- 貯金する
- 自分の力で小さな家を借りる
- 自分の力で家を買う
- 誰からも文句を言われない  
自分の世界(時間)を築く

# 財力のある人大資産家になる



## 感性指向／成功へのステップ

- 資格・習い事、手に職をもつ
- 大物を見つけ友達になる
- 大きな傘を手に入れる
- 大物を使えるようになる
- 自分で権威、権力を手にする

# 成功者として威風堂々の人生を築く

# 性格3タイプ（幸せ感）

幸せに生きるためには下の6つを  
明確にすると迷わなくなります

- 1）人生目標
- 2）人生に必要な条件
- 3）ポジション
- 4）磨きあえる人間関係
- 5）行動特性
- 6）意志決定

# 性格3タイプ（幸せ感）

## 1・人生目標

### 理念指向

- ケンカせず皆と仲良くしたい
- 人格者でありたい
- いい人と言われたい

### 実質指向

- 自分の世界を構築したい
- 一国一城の主になりたい
- やり手と言われたい

### 感性指向

- いつも元気で光り輝いていたい
- 成功者・大物になりたい
- スゴイ人と言われたい

# 性格3タイプ（幸せ感）

## 2・人生に必要な条件

### 理念指向

- 形のない財産  
（信用・人脈・情報・愛情）

### 実質指向

- 形のある財産  
（お金・自分の財産・不動産）

### 感性指向

- 可能性をすぐに実現できるもの  
（大組織・権威性・資格・権力）

# 性格3タイプ（幸せ感）

## 3・ポジション

### 理念指向

- どうして、なぜの研究
- 新しいこと、創造、理念、ポリシー
- 独創性、先進性、革新性

### 実質指向

- 形にする、改良する、活用する
- 商品化、販売、効率追求
- 生産性、効率性、収益性

### 感性指向

- 世の中に広める、可能性を追求
- 組織拡大、多角化、展開
- 総合化、合理性、権威性、大組織

# 性格3タイプ（幸せ感）

## 4・磨きあえる人間関係

### 理念指向

- 人と競争しないための共生
- 和気あいあい、人柄のいい人、信用のある人、人格者

### 実質指向

- 周りに左右されないための競争力
- 切磋琢磨できるライバル、実力のある人、財産家

### 感性指向

- 大きくなるための天下を取れるもの
- 組織、派閥、偉人、大物、有名人  
その道の先生、成功者

# 性格3タイプ（幸せ感）

## 5・行動特性

### 理念指向

- 思いやり、気配り、信用を築く行動
- 気持ちと品質が大切
- 一歩先をリード、人まねしない行動

### 実質指向

- サービス精神旺盛、体を使う行動
- 一生懸命の頑張り、結果が大切
- 稼いだお金を有効に使う行動

### 感性指向

- 「今すぐ」動く、心配りの行動
- 心、願望、可能性が大切
- 組織を大きくする行動

# 性格3タイプ（幸せ感）

## 6・意志決定

### 理念指向

- 相手の満足を考える
- 人柄、信頼関係、共生を考える
- 信頼できる人から

### 実質指向

- 自分の満足を考える
- コストパフォーマンスを考える
- 安くてお得なところから

### 感性指向

- 自分の安泰、気分を考える
- 権威性、知名度、成功願望を考える
- なるべく有名な会社、本店から

# 動かし方 3 タイプ

- 相手が理念指向   》》理念、ポリシーを訴えて(詳しく)  
「あなたしかいない」
- 相手が実質指向   》》少し上のライバルを見つけて  
「あいつだけには負けるな」(結果の適性評価で更に頑張る)
- 相手が感性指向   》》ほめて、おだてて、任す  
「あなたにまかせた」

# たとえば、審美歯科の場合

## □理念指向の患者は

本物を使っています  
実証済の材料を使ってやります  
私を信じて  
安心して

## □実質指向の患者は

長く使えて、結果お得です  
もとが取れます

## □感性指向の患者は

院長室に招いて  
あなたならこれくらいのものを



と、説明されると弱い

# たとえば、学習塾経営者は

## □理念指向の保護者には

本当の学力を育てます  
私に任せてください

## □実質指向の保護者には

国公立大学（学費が安い）を狙います  
結果が出ることを反復させます

## □感性指向の保護者には

美味しい珈琲を出して  
特別指導（他の塾生と差別化）を受けて  
頂くのが最高の結果をもたらします  
し、もっと学力が伸びます



と、説明するとよい

# これだけはやめてほしい

他の個性から見たあなたの性格

私は、いい人よ！悪いことをしてるつもりはないけど...

## 理念指向

- 話や前置きが長い
- 話の飲み込みが悪い
- 生産性が低い
- 安全性を求めすぎる
- 会議が多すぎる
- 無駄が多い、理解が遅い
- 気配りされるのは迷惑
- “一緒に”といわれるのがいや
- 食事の時うるさい  
何が言いたいのか早く言ってほしい
- 最後まで聞きたくない
- 話がすんだら早く帰って欲しい

# これだけはやめてほしい

他の個性から見たあなたの性格

私は、しっかりものよ！うかつなことはやってないつもり...

実質指向

- はっきりものを言い過ぎる
- ズケズケと正直は違う
- 冷たい 自己中心的
- グサッとくることを平気で言う
- ペースがあわない
- すぐ動かない マイペース
- 損得勘定のしすぎ
- 優しくない 気配りしない
- 過程の評価をしない
- 自分の世界に閉じこもる
- 不愛想、勝手、ストレート

# これだけはやめてほしい

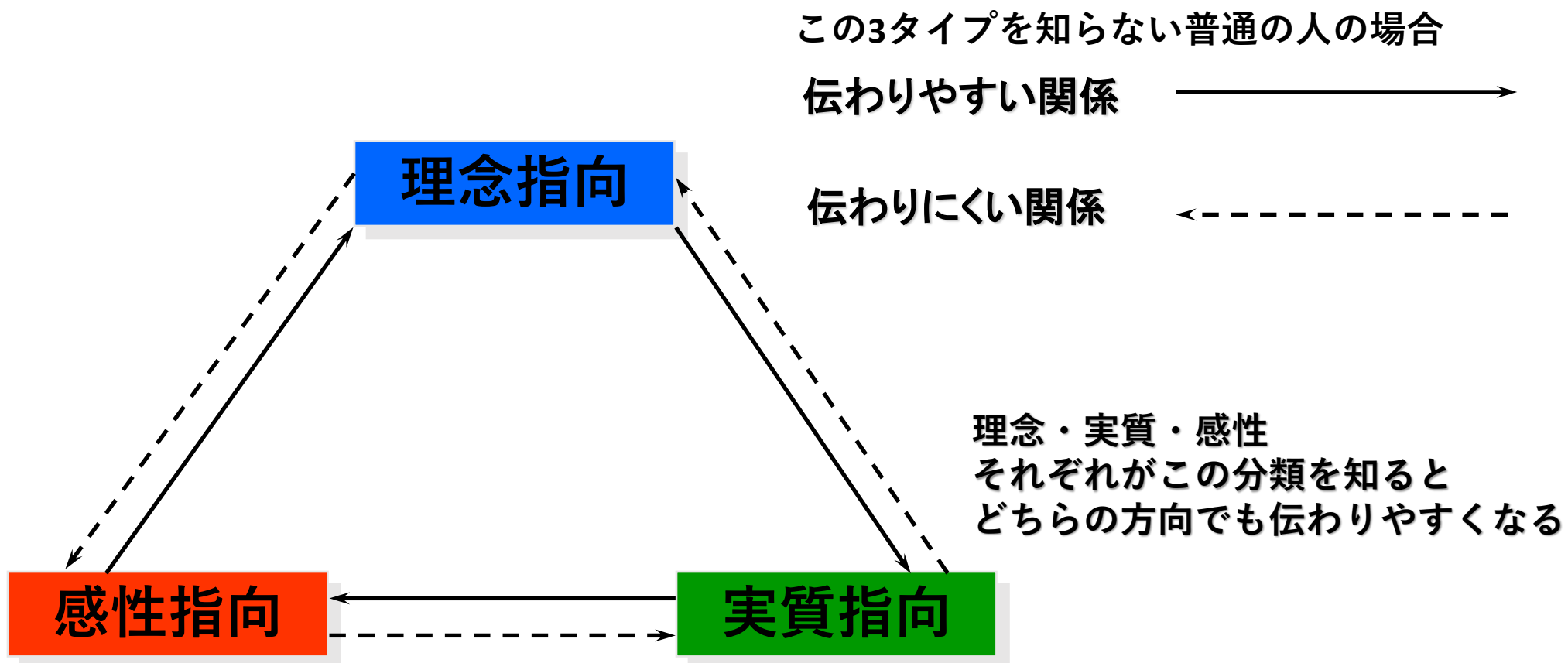
他の個性から見たあなたの性格

私は、心を大切にするから人を傷つけるようなことはしていない...

感性指向

- 人の話を聞かない
- 危なっかしい
- 勝手、気分屋
- 時間にルーズ  
キャンセルが多い
- ペース配分がない
- カラ返事する、注意力が散漫
- 考えや方針が、ころころ変わる  
相談なしに動く
- 振り回される
- なにを考えてるのか解らない
- 聞いてないと平気で言う
- 主語がない

# 3タイプの循環法則



# 成功者に見る素質

## 理念指向 社長がつくる社風と事業体質の関係

SONY

盛田昭夫

理念指向

社風

他に一步先じる 人のやらないことをやる

事業体質

技術のソニー ウォークマン 8ミリビデオ  
(研究開発費比率10.9% 輸出比率63%)

HONDA

本田宗一郎

理念指向

社風

独創性があるからこそ進歩がある 究極の技術

事業体質

技術のホンダ NSX ビート  
(研究開発費比率10.9% 輸出比率61%)

## 理念指向経営者の陥りやすい事業不振のパターン

- 採算を度外視した新製品  
利用者に受け入れられない新製品の過度な開発投資
- 経営者が人事に疎く社内規律に甘い  
幹部や社員の虚像を信じきってる
- 経営体質が極めて保守的過ぎる  
社会の変化に対応しきれていない
- 資産活用に無関心  
稼げる資産があっても有効に活用していない
- 売掛金の回収率が低い  
債権の焦げ付きが多い

# 成功者に見る素質 陥りやすい事業不振のパターン

## 実質指向 社長がつくる社風と事業体質の関係

**TOYOTA 豊田英二 実質指向**

**社風** 生産性・効率性・収益性・合理化 JUST IN TIME

**事業体質** 販売のトヨタ トヨタ車の60点主義 カローラ  
(研究開発費比率5.2% 輸出比率35%)

**松下電器 松下幸之助 実質指向**

**社風** 良い品をより安く 水道理論 ダム経営

**事業体質** 販売の松下 事業部制導入 堅実な松下家電製品  
(研究開発費比率8.1% 輸出比率33%)

## 実質指向経営者の陥りやすい事業不振のパターン

- 社内の風通しが悪く、報告、連絡、相談などの執務心得がない  
相談を受ける際、経営トップや幹部に人間の温かみが欠如している
- 社員の定着率がきわめて低い  
若手社員、幹部の大量退職があり、人の出入りが激しい
- 経営トップがワンマンで、自力の過信がある  
他人の指摘に耳を貸さず社会の変化に対応していない
- 目先の金利選考で金融機関をたびたび変え、会社の信用維持ができない
- 関連会社と仲が悪く、対立し続けている

# 成功者に見る素質 陥りやすい事業不振のパターン

## 感性指向 社長がつくる社風と事業体質の関係

西武	堤 義明	感性指向
社風	感謝・奉仕・心 ネットワーク	
事業体質	<u>事業全てを政治に絡めて進める</u>	
	西武グループ約100社展開	

京セラ	稲盛和夫	感性指向
社風	企業の拡大とともに事業の多角化	
事業体質	<u>宝石・カメラ業界へ進出</u> 第二電電創業	
	(研究開発費比率6.2% 輸出比率41%)	

## 感性指向経営者の陥りやすい事業不振のパターン

- 経営者幹部の公私混同  
遊び優先の経営者の独善的な行動が目立つ
- 無戦略、押し売り、竹槍戦法などの一時的なカンフル剤だけでごまかし続け、先細りする営業販売戦略
- インフォーマルな組織や派閥活動が横行し、派閥に入らなければ出世が望めない社内体制
- 生産体制の無計画性、ズサンな管理からくる慢性的な納期の遅れが目立つ
- しっかりとした経営戦略がない  
社員に竹槍突撃を強いている

# プロゴルファー

## 95 'ランキング' ♂

- |             |      |
|-------------|------|
| □ 1・尾崎将司    | 実質指向 |
| □ 2・東 総     | 実質指向 |
| □ 3・B・ワッツ   | 実質指向 |
| □ 4・中島常幸    | 実質指向 |
| □ 5・友利勝義    | 感性指向 |
| □ 6・丸山智弘    | 理念指向 |
| □ 7・倉本昌弘    | 実質指向 |
| □ 8・B・ジョーンズ | 実質指向 |
| □ 9・芹沢信雄    | 実質指向 |
| □ 10・桑原克典   | 実質指向 |
| □ 11・伊沢利光   | 実質指向 |
| □ 12・高見和宏   | 実質指向 |
| □ 13・河村雅之   | 実質指向 |

## 94 'ランキング' ♀

- |            |      |
|------------|------|
| □ 1・平瀬真由美  | 実質指向 |
| □ 2・塩谷育代   | 実質指向 |
| □ 3・元 載淑   | 実質指向 |
| □ 4・服部道子   | 感性指向 |
| □ 5・福島晃子   | 実質指向 |
| □ 6・岡本綾子   | 実質指向 |
| □ 7・山岡明子   | 実質指向 |
| □ 8・日吉久美子  | 感性指向 |
| □ 9・橋本愛子   | 理念指向 |
| □ 10・森口祐子  | 理念指向 |
| □ 11・吉川なよ子 | 実質指向 |

## 理念指向

- 桑田真澄
- 古田敦也
- 西崎幸広
- 伊良部秀樹
- 秋山幸二
- 吉武真太郎
- 槇原寛巳
- 石毛宏典
- 岡田彰布
- 江川 卓
- 星野仙一
- 川上哲治
- 三村俊之

## 実質指向

- 野茂英雄
- オマリー
- 斉藤雅樹
- 星野伸之
- T・ローズ
- 郭 泰源
- 長嶋 茂
- 山本浩司
- 野村克也
- 江夏 豊
- 金田信一
- 高木守道

## 感性指向

- イチロー
- 落合博満
- 清原和博
- 松井秀喜
- 王 貞治
- ブリトー
- 原 辰徳
- 田淵幸一
- 張本 勲
- 駒田徳広
- 真弓明信
- 大島康徳
- 今中慎二

生れながら

生きる(生命を維持)

食べる・飲む(水)

恐怖(痛み・危険)から逃れる

安全に排泄、気持ち良く排泄

快適に過ごしたい(休息・安眠)

第二次性徴以降

他人に勝りたい(優越でいたい)

集団に認められたい(人間は群れ動物)

愛する人への気遣い

性行為(異性と交わりたい)

## 九つの根源的欲求

### 細胞レベルまで染みついた欲求

多感覚統合と言葉によって  
三つの根源的な指向(思考)に別れる

ケンカしたくない

良い人かどうか(群れの中で自分が)

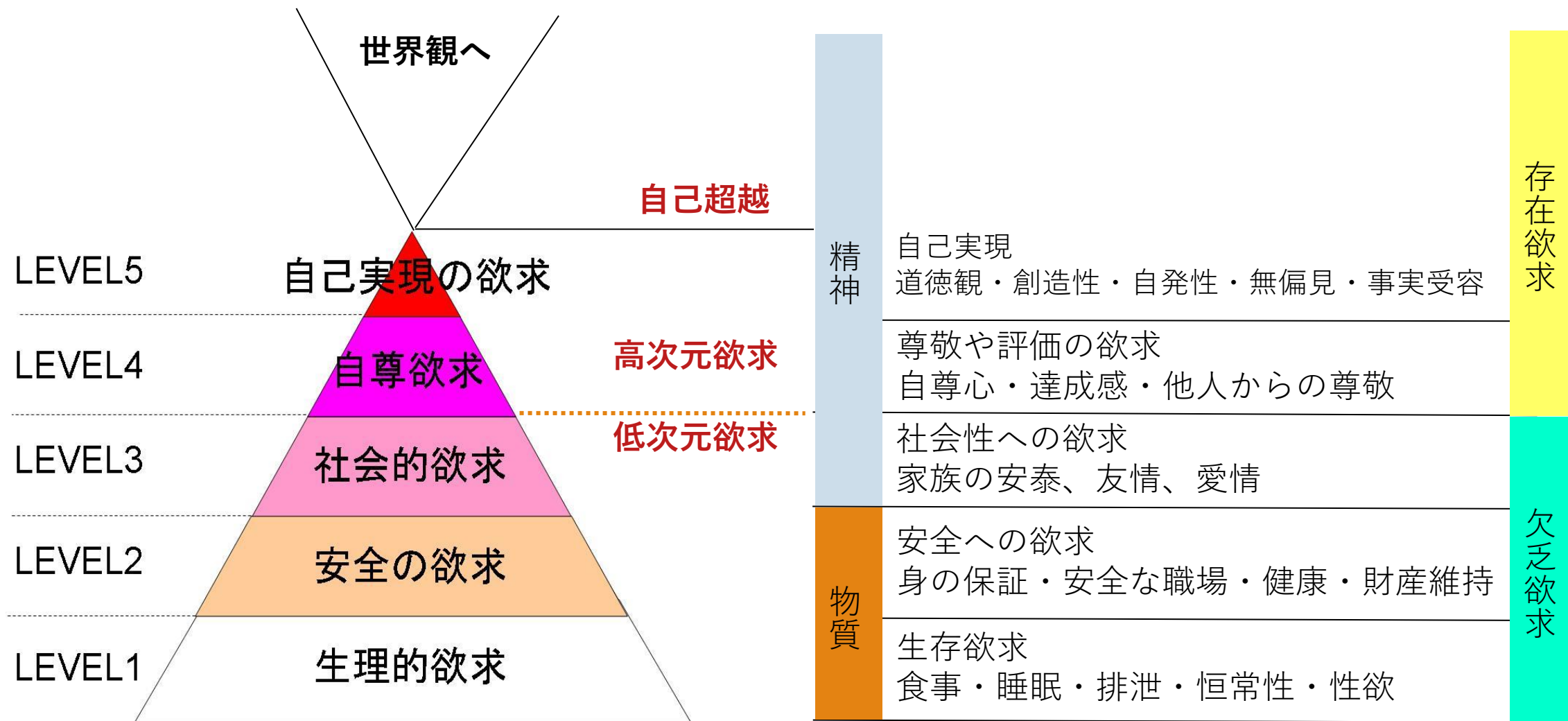
ペースを乱されたくない

損か得か(群れの中で自分が)

ワクにはめられたくない

凄いと認められているか(群れの中で自分が)

他者と自分、他者と他者しっかりと認めて良好な関係を築こう





# Thank you !