



「人は自分のために動いてくれる人 のためにしか動かない！！」

「人を動かす」ということについては、数多くの先人たちが様々な有名な言葉や格言、そして行動理論を残してくれている。

有名な人にデール・カーネギーという人がいる。

「人を動かす」ということについて、様々な考え方を示してくれているが、この命題は簡単そうで難しい命題でもある。

人は動かそうと思っても動くものではない。

人を動かすためには、まず自分が動かなければいけない。

政治家でも野球の監督でも、会社の経営者や管理者でも、人を引っ張っていくリーダーの立場にある人が、椅子に座ってふんぞり返っているのは本当の意味で人を動かすことは不可能である。

人が動きやすいように色々とお膳立てを整えたり、動きたくなるような環境を作る。そして、時には「こうすればいいんだ」というお手本を見せる。

「あなたにも出来る」ということを証明するから「やってみてもらいたい」という姿勢が非常に大事になってくる。

そして、あれこれ動いている姿を周囲の人たちが見て、「自分たちも協力しようかな？」という感じになって動き始めてきたら、初めて「人が動いた」ということになるのである。細かい気配りや、心配りをせず、自らが率先して動くということもせず、ただ他人が自分に協力してくれるのを待っていたのでは、いつまでたっても何一つ変わることは無いであろう。

『人は自分のために動いてくれる人のためにしか動かない』ということである。

仮に動いてくれたとしても「面従腹背」という言葉があるように、それはその人のために動いているというのではなく、自分のために動いている要素が強いであろう。つまり、ここで動いたという素振りを見せておかないと、後々自分が不利益を被ると考えての動きである。

そんな上っ面の「動き」からは何も生まれてはこない。

人を動かす技術というのは「指導力」のひとつの要素として挙げられている。すなわち、指導力とは、

- (1) 人を動かす技術（組織を動かす技術）
- (2) コンセプチュアルスキル（企画提案力）
- (3) 改善実践力（実践していく力）

の3つである。



まず、自分が誰よりも動く。それができる人が人を動かし、組織を動かし、会社を動かし、時代を動かしていく。