

読み切り

# あなたはどれですか？ 決断に役立つ 会社経営者 4つのメンタルタイプ

中村五佐衛門オフィス 代表

中村 祐輔

URL <https://www.yusuke.yokohama/>  
E-mail [info@yusuke.yokohama](mailto:info@yusuke.yokohama)

## ◀ 「セルフ・アウェアネス」で自己を知ることから始める

私の最も良かったと思っ  
「決断」とは

私が経営者のときに下した、最も良かった決断とは、

「事業を自動化したこと」

です。それは事業売却につながり想像以上の利益をもたらしてくれました。

動機は育児に集中する生活を送りたかったからです。それまでは働き過ぎで睡眠時間も充分に取れませんでした。独身時代はそれでも楽しかったのですが、結婚し子どもが生まれると早く帰宅したいという思いが強くなりました。

そんなとき、欧米流のスマール

ビジネスオーナーになり、経営とオーナーシップを分離してセミリタイアすることを考えました。

そして、育児休暇を取るにあたり、社長の肩書を部下に譲りセミリタイアをしたのですが、その生活は社長と月に一度電話ミーティングをするだけで、会社へは何と2年間一度も顔を出しませんでした。2年が経過し事務所へ行ってみると会社はきちんと存在しており、昔、私が毎日ピリピリしながら頑張っていたことがウソのように順調でした。

さらに、これが良い選択であったと感じたのが、事業を売却しようとしたときです。

会社を売りに出すと「オーナー

が出社しなくても回る事業」であることが評価され、年商数億円に過ぎない小さな会社に複数の上場企業からオファーが届き、逆にオーナーが頑張っている事業はM&A市場であり価値がないことも学びました。

事業売却後は育児生活を無期限で延長し、新たにコンサルティンク業をスタートさせ、月に何度かの出張などはありましたが、子どもが高校生になるまでは毎日ほぼ一緒に過ごすことができました。

さて、このような自分の生来の能力では不可能と感じていた願望が叶ったのは、徹底的に自己心理を分析し、使えるものは使い、隠したいと思っていたものも活用で

きるようにするという、自分のメンタルを理解したことに起因しています。

現代ビジネスの必須能力  
「セルフ・アウェアネス」

これからの会社経営は、トップが自分のメンタルを理解できていない状態が、大きなリスクになります。

例えば「怒りのエネルギー」をベースとした経営は、競合他社と競い合うにはいいとしても、それを内側に向けると社内を壊してしまいます。では、怒り自体を封印すればいいのかという点、そう単純な話ではなく、それではエネルギーが足りなくなります。

今は、昔のように近隣に競合さえなければやっていけた時代とは違い、遠方のライバルや巨大な相手とも競う必要があります。それには、全力でぶつかるためにネガティブな面も含めて、能力をフルに活動させなくてはなりません。

一方、失敗のリスクになるネガ

タイプな面は、意識的にコントロールし、それがどのくらいのものかを正確に把握しておかなければなりません。

自分のネガティブな感情を直視できない場合は、それを使うことができないので、抑えたり、頑張ったりする程度しか選択肢がありません。そして、抑えるにも自分の力を割くことになり、そうなる現実私もそうでした。

そんな、現代ビジネスに必須な能力が、自分の心の状態や仕様を理解する「セルフ・アウェアネス」になります。

理解するのに、なぜ、力が必要かという「怖さ」にあります。

特に我々日本人は、自分の感情及びそこから生まれる個性を、出すよりも抑えることが美德する国民性を持ち合わせています。そのため、自己メンタルを理解するのは苦手な行為であり、その怖さに打ち勝つには力が必要となるわけです。

◀ 経営者の欲求は、楽しい・勝ちたい・認められたい・許してほしい ▶

4つのタイプを知り  
自分の資質を理解する

しかし、捉え方を変えれば、抑えることばかりに目を向けて来た日本人には、眠っている資質も多しと考えられます。

例えば、日本のコメディアンの中には「自分のネガティブな部分こそが個性であり、武器である」

と語る人がいます。この考え方はビジネスにおいても最先端ではないのでしょうか。

自分のポジティブな部分だけでなくネガティブな部分も活かすためには、大前提として、自分の仕様を隅々まで理解する必要があります。

経営者が会社経営をしている動機は、大きく図1の4つのメンタル

ルタイプに分けられます。

ちなみに、個々人のメンタルタイプは、持って生まれた脳の個性に加えて、育った環境で作られます。したがって「心掛け」は関係がありません。心掛けようと思う気持ちも、その2つの要素で生み出されていると考えます。

では、4つのメンタルタイプを解説してみましよう(図2・3)。

図1 経営者の4つのメンタルタイプ

経営者が会社経営をしている動機は、大きく以下の4つのメンタルタイプに分類される

- ①楽しいタイプ
- ②勝ちたいタイプ
- ③認められたいタイプ
- ④許してほしいタイプ

図2 4つのメンタルタイプ解説1

①楽しいタイプ

楽しいタイプは「経営者として、仕事のすべてが楽しい」というケースです。

- ・リーダー業が楽しい
- ・リスクを負うスリルが好き
- ・事業戦略を考えているとワクワクして夜も眠れない
- ・会社で飲みに行くのも好き
- ・ピンチになった時に克服することすら楽しい

このような経営者は、失敗することはまずないので、ここではスキップします。会社経営を楽しくやっている経営者は、家庭に帰ってからも荒れることなくプライベートも安泰です。

現代社会において無敵のタイプです。

▼  
次頁へ続く

## ②勝ちたいタイプ

勝ちたいタイプは、勝つと脳内に快感物質が出るので、それが欲しいのです。他のタイプよりも勝つことに執着するので、ビジネスが失敗する心配はそんなにありません。リスクがあるとなれば、勝利の快感物質の中毒になり、従業員や家族にも勝ちたくなってしまいます。ビジネスは成功しているが、幸福感が満たされない経営者はこのタイプかもしれません。

勝ちたいタイプは、単に戦い好きな遺伝子が活性化しているだけの場合、また、過去に負けた体験や幼少期に感じた怒りの感情から勝ちに執着している場合もあります。自分の勝ちたい動機がどこから来ているのかを知ることで、好きなだけ勝っても安全な場所を選んで、マインドフルにアクセルを全開にできるようになります。すると、前述したリスク回避しながら大成功する可能性を秘めています。

## ③認められたいタイプ

認められたいタイプは、認められたい動機が業績に直結しているときは、エネルギーが健全に循環するので心配はありません。リスクがあるとなれば、②の勝ちたいタイプとの差とも言える「他者次第な部分」です。つまり、勝つだけではダメで、勝った後に他者からの承認が得られないと快感物質が出ない脳なので、自分の活動のメインが他者から承認を集める活動へと流れていきがちです。すると、本業への関心や実際に取り組む時間が、そがれることになります。

例えば、業界団体の活動に一生懸命になっている間に、本業が時代遅れになるなどです。これは、テレビに映ること（人気が出たこと）が試合に勝つ快感を上回ってしまい、力（成績）を落とすスポーツ選手と似ています。それを回避するには、他者承認は否定せず、それはあくまでも脳内ゲームで、あまり意味がないことだと認識し、また、ビジネスが失敗すれば他者承認が得られず、ゴールデンエッグを失ってしまうことを常に意識することです。ビジネスの成功により健全に認められる方向へ自分を導けると、効率的かつ安全に成功することができます。

## ④許してほしいタイプ

許してほしいタイプは、失敗するリスクが他のタイプよりも多いので要注意です。許してほしいとは、人間関係の恐れから来る責任感で仕事を引き受けてしまうことであり「経営者になりたくて仕方ない」というよりは義務感でやっています。例えば、親から事業承継をした二代目やNPOなどの運営で苦勞している人に、このタイプの人が多いと感じます。また、いいアイデアを思いつき起業したものの、ビジネスよりも人間関係で悩んだりするケースもこのタイプです。従業員と立場が逆転し、固定費が増え、背負うものも増えて身動きが取れなくなります。

とはいえ、これらのリスクを回避して特性を活かす道はあります。「①楽しいタイプ」「②勝ちたいタイプ」を真似て、事業拡大をやめてみたり、事業縮小を検討してみたりすることも有効かもしれません。一方、良い面としては、強い成功願望がないことから、他のタイプよりも安定した成功を手に入れることができる可能性があります。例えば、事業を仕組み化することによって拡大するような手法であれば、「②勝ちたいタイプ」「③認められたいタイプ」とは違うメンタルタイプなので、大きなアドバンテージとなります。

本当は成功よりも自由や安定が欲しいだけの、もともとは経営者っぽくない自分を否定せずに認めてあげることです。一般的な成功を目指さない許可を自分に出してあげる、つまり、自分がまず自分を許すことができれば、リスクが少なく快適で特性を活かした自分らしい成功へとつながって行くはずで

## ◀走り続ける、立ち止まる、その選択や決断は自分を知ることから

あなたはどのタイプ？

私の場合は…

誰しもが、この4つのタイプを持ち合わせていると思いますが、

・表面に一番強く表れているのは  
どれか？

・動機が一番の大基はどれか？

を考えると、自分の特性が理解しやすくなります。そして、自分の動機タイプは生まれ育った環境で決まるので、自然に変わることはあっても、無理やり変えるのは無意味と考えるのが合理的です。

ちなみに、私は「③認められたタイプ」であり、私の父親も同様でビジネスの才覚とは別の理由で最終的に廃業しました。

それを間近で見えており、私の会社経営もメンタル面でリスクを抱えていることは早々に理解できました。

これにより、リスク回避をして

結果的に多くの利益を得たのですが、やはり成功の鍵は自分の特性を理解して、それを否定せず上手に、導くことに尽きます。

### 最善の決断を下すための マインドフルな精神状態

・早く家に帰りたい願望と、それなのになぜか自分を帰らせてくれない恐れ！

・自由になりたい願望と、売上をもっと上がって忙しくなりたい恐れ！

・経営を自動化したい願望と、会社の中で存在感を失いたくない恐れ！

会社経営をしていた私の中で、この様な、相反する感情が対立して自分のメンタルの扱いにとても苦勞しました。

このような私が、事業の仕組み化に集中することができたのは、「マインドフルネス」というメン

タルマネジメント手法を学んだおかげです。繰り返しになりますがマインドフルネスとは、自分のすべての部分を理解（セルフ・アウェア）し、その上で自分が意識的に選んだ方向に、ポジティブな面もネガティブな面も統合してアクセル全開にする精神状態を意味します。

ゾーンに入ったスポーツ選手や、子どもたちが楽しくて夢中になっているような様子を「マインドフルな状態」と言います。ビジネスでも起業する際にゾーンに入っているような人を、傍から眺めていると既に成功が約束されているように見えます。

私の場合は、脳内で「早く家に帰りたい」気持ちと「社会での存在感を失いたくない」という恐れが対立しましたが、最終的に前者を選択し、後者についてはそのための充分なお金さえあればOKというところに、落ち着くことになりました。

どのように対処したかを詳しく覚えていないほど、ある日いつの間にか、育児のことばかり考える生活へとワープしたような感覚でした。

「どうありたいか」は、生まれ育った環境により個々人で違いますし、長い人生における時期によっても異なります。

「今は、事業拡大を目指したい」という方もいるでしょうし、私のように「今は、育児を優先したい」という方も、令和の時代は多いかもしれません。

その時々自分の状態や、元々の自分の資質をありのまま理解することができれば、後々、自分を褒めてあげたいような最善の選択や決断をすることができるようになります。

「現在、あなたにとっての最善はどのようなイメージですか？」

時に、休み無く走り続けることも大切ですが、一度、少し立ち止まって自分にとっての最善を考えてみてください。