

ハモコミ通信は①②と毎月2回、メール配信させていただいております。①のほうはホームページでも公開しておりますとおり、A4版1枚のペーパー版も作っています。何かを郵送するついでに同封するようにしています。

HP上のバックナンバーも、このペーパー版のみ都度公開しており、②のほうは1年分まとめたの公開とさせていただいております。

遅くなりましたが、2015年②特集、どうぞお楽しみくださいませ。

ハモコミ通信 2015年1月号②

<まちネタ>

◎ 行動観察が未来を拓く

行動観察で大切なマインドセットは三つあります。

その一つは、チャレンジ精神です。従来にない全く新しい土俵をつくろうというわけですから、自分の住み慣れた場所を飛び出して、宇宙に行ってみようというくらいに斬新（ざんしん）な発想で臨む必要があるのです。

二つ目は、前向きさを失わないことです。新しいことに挑戦する際に困難はつきものであり、それでも前進を続ける前向きさは不可欠です。

そして最も大切なのが「他己実現」であると私は考えます。

有名なマズローの欲求五段階説では、人間は食欲、睡眠欲といった根源的な欲求が満たされると、より高次の欲求を志向するものであり、最後に「自己実現欲求」に至ると説かれています。

しかしマズロー自身が晩年に補足していたように、人間にはこれよりさらに高次の「他己実現欲求」というものがあるのです。

これは簡単にいえば、自分以外の他者の自己実現を助けたいという欲求であり、行動観察にも極めて大切な視点といえます。

例えば、お年寄りの行動観察をする場合、この方々をどうやったら幸せにできるか、といった視点で臨まなければ、決してよい結果は得られないと思うのです。

（中略）

日本を訪れる中国人観光客に提供できる価値を行動観察で導き出したことがあります。

彼らの旅行に一週間付き合い、彼らが日本に来て何に喜び、何をつまらなく感じるのかをつぶさに観察したのです。

結論から言えば、彼らが最も感動したのはサービスオリティ。

つまり、日本人独特の慮（おもんぱか）りやおもてなしの精神でした。

例えば、東京ディズニーランドでは、アトラクション以上に、スタッフの笑顔に彼らは感動していました。

閉園時間になって帰途につく観光客に、一日中働いて疲れ切っているはずのスタッフが、満面の笑顔で声を掛け送り出してくれる姿は、彼らに強烈な印象を残しました。

あるいは、靴を買いに行けば、店員さんが跪（ひざまず）いて靴を履かせてくれる。

バスに乗れば、カーテンでプライバシーが守られる配慮がしてある。

そうしたきめ細かな配慮に彼らは心を打たれるのでした。

日本はこれから少子化に伴う人口減という試練を迎えますが、こうしたおもてなしの精神にさらに磨きをかけていくことによって、世界に道を切りひらいていけると思います。

私はいま、行動観察を実践できる人材の育成に力を注いでいます。

このことを通して、日本の教育にもよい影響をもたらしていきたいという思いがあるのです。

イノベーションが活発に起こる土壌を養い、人を思いやる他己実現の精神を醸成することを通して、日本が明るい未来をひらく一筋になることを願ってやみません。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

<コメント>

長い文章の中の一部を切り取っているため、どの程度伝わっているか、という不安は残りますが、松波氏の想いにはとても共感を覚えます。

オレがオレが、と自分のことばかり優先する社会ではなく、。自己実現より他己実現、慮りとおもてなし、日本人が本来伝統的に培ってきたこの社会的精神を大切にしていきたいです。

経験のある人なら誰しも、人の喜びに関わってそれが己の一番の喜びである、ということに気づいていると思います。

逆説的にみていくと、誰かがそういう心もちを持って何かをしてくれた時、大いに喜ぶ、ということは、相手の喜びを増幅させることであり、人を喜ばせよう、ということと同じくらい大切なことだと思っています。

<まちネタ>

◎ 誰も借りてくれない本

昨年末に職場や家庭の大掃除をして、数年来使っていない物や、いつ購入したのかわからない物が出てきた人もいるでしょう。

昭和二十八年に設置された国際基督教大学の図書館には、八十万冊にのぼる蔵書があります。

その中には、一度も開かれていない本もあります。

昨年六月、図書館では、「誰も借りてくれない本フェア」を開催しました。

一度も借りられたことのない本にスポットを当てて、百冊並べると、初日に、十五冊の本が初めて貸し出しされました。

私たちの職場にも、引き出しやキャビネットの奥、倉庫の中に、何年も使われずに置かれているものがあるのではないのでしょうか。

この世に使命を持って生み出された物が、誰にも使われず、捨てられもせずに忘れられているのは、どんなに寂しく悲しいことでしょうか。

物は生かしてこそ、私たちのために働いてくれます。

誰も使わない物に目を向け、愛情を込めて使ってこそ、物は輝き、使命を全うさせることができるのです。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

<コメント>

「誰も借りてくれない本フェア」というネーミングに脱帽です。

日本人には「もったいない」の精神に加え、ものを人のように扱うという習慣があると思います。

誰も借りてくれない気の毒な本に対する同情の気持ち、そして、そこに光を当てる満足感のようなものを刺激しています。

誰も借りない＝価値がない、では必ずしもないはず。

バザーやフリーマーケットも同じ発想ですが、ネーミングも含め、主催者のちょっとした工夫(期待感の刺激)がその成果を左右するように思います。

ハモコミ通信 2015年2月号②

<まちネタ>

◎ 『未来は言葉でつくれる』

- ① 「時代」を発明した言葉
- ② 「組織」を発明した言葉
- ③ 「商品・サービス」を発明した言葉

という3つのジャンルがあり、それぞれに、なるほど！ と唸る言葉がありました。

聞いたことのある言葉もあれば、初めてのものもありましたが、いずれにしても、心に残ったものだけをご紹介しますと思います。

①「時代」を発明した言葉

◎ 10年以内に、人類を月に送り込む（ジョン・F・ケネディ）

これは有名な言葉ですが、時代背景を知らないとピンと来ないかもしれません。

東西冷戦の真っ只中、宇宙開発もソ連が一步先を行き、アメリカは不景気に歯止めがかからなかったその時の演説だということです。

著者は、こう語っています。

「もしも、ケネディの言葉が『ソ連との開発競争に勝つ』だとか『宇宙開発ナンバーワン』といった目先の競争を意識しすぎたものだったら、同じ結果を残せただろうか」と語っています。

確かにそうですね。

そして、私が日頃使っている言葉は、まさにその手もものだと反省しました。

ここぞという時は、言葉を吟味しなくちゃ、と。

◎ 貧困は、博物館へ（ムハマド・ユヌス：グラミン銀行創設者）

1974年のバングラディッシュ大飢饉で、飢えた人々を目の当たりにしたユヌス氏は、自身が大学で教えていた経済学が現状に無力であったことに愕然としたのです。

その後、貧困者に少額融資をするマイクロクレジットを普及させ、今では、かなりの途上国で取り入れられる考え方となりました。

このビジョンから、グラミン銀行は何をすべきか、

何をすべきでないか、傍目からも明白ですね。

◎ 女のからだを自由にする（ココ・シャネル）

シャネルが登場するまでの西洋の女性服は、誰もが窮屈なコルセットを着用し、装飾品に飾り立てられた衣装、長いスカートのすそなど、非常に動きづらいものだったのです。

ショルダーバッグやリップスティックも働く女性を意識して考案されたものだというし、素材に貴金属を使わないようにして、財力とファッションを切り離れたのも大きな功績だと。

ジャージー素材の開発、黒いドレスなど、革命的創造は、すべてタイトルという言葉に集約されていたのですね。

②「組織」を発明した言葉

◎まねされる商品をつくれ（早川徳次：シャープ創業者）

1912年ベルトに穴のいらぬ「徳尾錠」、1915年早川式操出鉛筆（シャープペン）、1925年日本初のラジオなど、次々新製品を開発していった早川氏。

まねされる商品は社会が必要としている良い商品、つまり売れる商品である、と。また、まねされることで競争によってより技術も高まり、すぐ次を考える必要性が会社を伸ばすのだ、と。

まねされたくない（特許）というのが主流の考え方の中で、あえてこのように語ったことにより、社内が発奮されていたたのでしょ。

◎ 世の中の体温をあげる（遠山正道：スマイルズ社長）

スープストックトーキョーというスープ専門店ジラフというネクタイ製作販売会社、そしてPASS THE BATONというリサイクルショップを運営するスマイルズ。

一見バラバラのように見える3つの事業も、実はこの言葉で1つにまとまっているのです。

スープを通じてほっとする、ネクタイを通じて胸を熱くする、モノを受け継ぐことによってぬくもりを感じる。

こういう言葉が生まれることにより、新しいビジネスの種も生まれそうです。

◎ 子どもと一緒に成長する美術館（金沢 21 世紀美術館）

蓑豊氏が、初代館長を引き受ける条件として掲げた言葉だそうです。

氏は、海外の美術館で 26 年働いた経験から、日本の美術館に子どもがいないことに危機感を感じたと言います。

内容を子ども達にも楽しめるよう工夫したのみならず、数千万円の予算をつけ、市内 38000 人の小学生を無料招待した、と。

このとき子ども達に配った冊子の中に、「もう 1 回券」を入れていたというのがミソ。

子どもが親を連れてくるという現象が生まれたといえます。

そして、一度来ている子ども達は、得意気に親に館内を案内した、と。

③ 「商品・サービス」を発明した言葉

◎ 通過する駅から集う駅へ（JR 東日本エキュート）

今では当たり前に見えるエキナカ。

プロジェクトチームが駅の中の人を観察して見えてきたのが、一目散に目的地へ向かおうとする乗客の姿だったそうです。

そこで、この言葉が生まれ、どうやったらくつろげる居心地のいい空間を創り出せるか、ということに集中していったわけです。

駅によって集う客層が違うということで、品川駅なら、立川駅なら、というように、それぞれに見合ったコンセプトでのエキナカづくりをしているよ

うです。

◎ 形態展示から行動展示へ（旭山動物園）

これは TV でも何度も紹介されているので、ご存知かと思います。

動物たちの習性は、飼育員たちが一番よく知っているわけで、どうやったらその動物らしい行動を見てもらえるか、ということにフォーカスいったわけです。

◎ 1000 曲をポケットに（iPod）

ご存じのように、デジタル・オーディオプレイヤーを初めて開発したのはアップルではありません。

ただ、先行するメーカーが、「5GB の MP3 プレイヤー」というように容量の大きさをスペックとして語っていたのに対し、アップルは、iTune の使いやすさ、洗練されたデザインとともに、この洗練された言葉で表現し、ひとり勝ちをつくり出しました。

ジョブズは、開発チームに、「3 回以上もボタンを押させるな」と言って衝撃を与えたといえます。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

以上、①～③それぞれから 3 点だけご紹介させていただきました。

この他にも、リンカーン、キング牧師、松下幸之助、田中角栄など、

人が共感を持ち、行動に至らしむ言葉は数知れません。

爪の垢を煎じて飲みたいものです。

ハモコミ通信 2015 年 3 月号②

<まちネタ>

◎ モテたい人へ

現在、大学教授で教育評論家の尾木直樹氏。
思春期心理やいじめ問題などに関する著書が多数あり、「尾木ママ」の愛称で親しまれています。
氏は「悩みの小部屋」という新聞連載で、読者の様々な悩みに答えています。

「彼女が欲しい、モテたい」という若者からの相談について、「あなたの欲求はごく自然なこと」と受けとめた上で、次のようなアドバイスを送っています。

「広く異性に好かれるかどうか気にするより、まず本気で人を好きになることが先です」
好かれることを求めるより、自分から好きになることが先だということです。

それが片思いでも生きる意欲になり、人を成長させると、氏は語りかけます。

誰かを好きになっても、同じように相手から好かれるとは限りません。余計に傷つくこともあるでしょう。
それでも、ただ「異性にモテない」「出会いがない」と嘆いているより、人を好きになる感情を大事にしたいものです。

「自分から先に好きになる」は、他のすべての人間関係にも当てはまるでしょう。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

<コメント>

尾木ママさすがですね。
すぐに自分の見解を出さず、まずはしっかり受け止める。

これができるかできないかで、次の言葉を受け容れてくれるかどうか、大きく違いますものね。

「自分から先に好きになる」すべての人間関係に当てはまる、とありますが、まさにそのとおり。

これをちょっとアレンジしてみました。

「自分から先にあいさつする」
「自分から先に謝る」
「自分から先に奉仕する」

「自分から先に差し出す」
「自分から先に理解しようと努める」

ものごとをうまくやる秘訣ですね。

<まちネタ>

◎ 妻の見立て

Nさんは接客業という仕事柄、制服や髪型などには注意を払っています。

しかし、仕事以外の私服にはあまり気を留めていませんでした。

ある日、「あなたに似合いそうな服があったの」と言って、妻が洋服を買ってきました。
見ると、自分では絶対に選ばない色とデザインの服でした。

「俺には絶対似合わない。できれば着たくない」と思ったものの、妻の手前、着ないわけにもいきません。
そこで、夫婦で外出する際、その服を着てみました。

違和感を覚えながらも、妻からは「やっぱり似合うわよ」と褒められました。
そのうち自分でも「意外と似合うかもしれない」と思うようになったのです。

この経験からNさんは、何事においても、自分で枠を限定したり、自分の考えに固執しては、新しい自分は発見できないなと思いました。

「自分を変える」ことは、言葉で言うほど簡単ではありません。
人のアドバイスや助言をそのまま受け入れてやってみる素直さは、自分を変え、自分の可能性を広げる大きな原動力となるでしょう。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

<コメント>

普段服を選ぶ際、自分の感覚でサッと決めてしまいますが、たまに店員さんの意見を聞いて買ったものが、お気に入りの一着になっていたりします。

自分の考えに固執しては、新しい自分は発見できない。その通りだと思いました。

「ジョハリの窓」という言葉を聞いたことがあるでしょうか？人は4つの自分がある、という心理学で使われているモデルです。

1. 自分も他人も知っている自分
2. 自分は知っているが他人は気づいていない自分
3. 自分は気がついていないが他人は知っている自分
4. 自分も他人も気づいていない自分

自分をオープンにし、広く人の意見を聞くことで、1の領域が広がり、いつしか未知の自分とも出会える、という考え方です。

芳村思風先生が、答えを持ちつつ、その答えにしばられることなく、「問い」を甦し続ける、ということをおっしゃっていました。

「本当にそうだろうか？」
「これでいいんだろうか？」
「違う見方はあるだろうか？」

決めつけが多い私としては、大いに反省させられるコラムでした。

<まちネタ>

◎ 妻の言葉

家族や知人の言葉を、右から左へ聞き流していませんか。

特に、耳障りな言葉は、親しい間柄ほど軽く受け止めがちです。

Aさんもその一人です。

日頃から「食べ過ぎないでね」「お酒と煙草が過ぎるじゃない？」

「たまには家族旅行くらいしましょうよ」など、折にふれ妻に小言を言われます。

そのつど <口うるさい妻だ> と聞き流してきたのです。

ある日、仕事仲間に「亭主を早死にさせる十カ条」というアメリカのブラックユーモアがあると教えられました。

- 1 肥らせること、
- 2 いつも座らせておくこと、
- 3 酒や甘い物をあたえること、
- 4 塩辛い物を食べさせること、
- 5 動物性脂肪を好きなだけ食べさせること、
- 6 コーヒーをがぶ飲みさせること、
- 7 煙草を勧めること、
- 8 夜更かしをさせること、
- 9 休暇は家でゴロゴロさせること、
- 10 夫に愚痴や文句を言うこと。

普段妻に言われていることは、この標語と正反対です。

Aさんは、妻の話を聞き流さずに受け止め、まずやれることを実行しようと思ったのです。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

<コメント>

妻シリーズになってしまいました(笑)。

耳障りがすることは、自分にとって必要な忠告であることはわかっている、それを素直に聞き入れにくい自分がいるのも事実。

そこを突破しないと器が大きくなりませんね。
がんばらなくちゃ(笑)。

ハモコミ通信 2015年4月号②

<まちネタ>

◎ 小さい勇気をこそ

東井義雄

人生の大嵐がやってきたとき
それがへっちゃらで乗りこえられるような

大きい勇気もほしいにはほしいが
わたしは小さい勇気こそほしい

わたしの大切な仕事をあとまわしにさせ忘れさせ
ようとする小さい悪魔が
テレビのスリルドラマや漫画にばけて
わたしを誘惑するときすぐそれがやっつけられる
くらいの
小さい勇気でいいから
わたしはそれがほしい

もう五分くらいねていたっていいじゃないか
けさは寒いんだよと
あたたかい寝床の中にひそみこんで
わたしにささやきかける小さい悪魔を
すぐやっつけてしまえるくらいの
小さい勇気こそほしい

明日があるじゃないか
明日やればいいじゃないか
今夜はもう寝ろよと
机の下からささやきかける小さい悪魔を
すぐやっつけてしまえるくらいの
小さい勇気こそほしい

紙くずがおちているのを見つけたときは
気がつかなかったというふりをして
さっさといっちなまよ
かぜひきの鼻紙かもしれないよ
不潔じゃないかと呼びかける
小さい悪魔を
すぐやっつけてしまえるくらいの
小さい勇気こそわたしはほしい

どんな苦難ものり切れる
大きい勇気もほしいにはほしいが
毎日小出しにして使える
小さい勇気でいいから
それがわたしは
たくさんほしい
それにそういう小さい勇気を軽蔑しては
いざというときの大きい勇気もつかめないのでは
ないだろうか

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

<コメント>

確かに、小さい悪魔は、だれの中にもいつでもどこでもい
ろいろな形に化けて潜んでいますね。

あなたにとっての小さい悪魔はなんですか？

またついつい小言を言っちゃった、とか、先延ばしを繰り返しているな、とか、売り言葉に買い言葉しっちゃったな、とか、、、

いつもいつも良い選択をしつづけることはなかなかできないものだと思います。

でも・・・

ああ、またやっちゃった、と後悔ばかりしていると本当に力がしぼんでしまいます。

まずは、サッと切り替えるチカラを身につけたいですね。

その上で、小さなことこそ大切に、それがクリアできたら大いに喜ぶ！

そしていざというときの大きい勇気が発揮できるように準備したいものですね。

<まちネタ>

◎ 嫉妬とどう付き合うか

ある人格高潔と目される学者が、他の学者に対してノーベル賞が与えられたことを、他の人の前ではいかにも賞賛しているかのような態度をとりながら、反面では嫉妬していたそうだ。

人生とはそういうものであるらしい。

他人ごとではない。
自分自身を振り返ってみても、まことに恥ずかしい極みだと思うのである。

嫉妬のまったくない人など、果たしてこの世に存在するものであろうか。

ともあれ、まったく消してしまうことの難しいこの嫉妬については、これを何とかよいほうに活用

することを考えてみたいと思うのである。

ではそのよいほうというのは、いったいどういうことになるのだろうか。

それらはだいたい、次のように整理されると思われる。

(1) 嫉妬の対象になっている人を、努めて憎まないようにする。

憎まないではおられないような場合もあるだろうが、憎み続けるだけでは、人間としてあまりに情けない。

(2) その対象の人に、負けないような実力を身につけようとする。

人生は死ぬまで勉強である。ぼんやりしていると、いつでも置き去られてしまう。

(3) 同じ面でその人にかなわなければ、他の面で自分を磨く

たとえ器量の点で劣っていても、他の面で勝れているならば、気にする必要はなくなるであろう。字を上手に書く練習をすとか、挨拶や対応がより立派にできるように心がけるとか、働きの点では負けないとか。

それでもすべてにかなわなければ、あっさりと諦めることだ。

(4) 嫉妬すべき相手を、思いきって心から褒めたり、たたえてやったりする。

これは難しいことかもしれないが、そうして、これができるならば、そこにはもはや嫉妬は存在しなくなるのであろうが、勝負の世界でも、負けた人が勝った人をたたえたと、かえってその人間が立派に思われるものである。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

<コメント>

昔は同じ年齢や年下の人が活躍しているのを見るとけっこう嫉妬心を感じたものです。

オバマ氏(同じ歳)が合衆国大統領になったあたりからでしょうか。

あまり人と比べなくなりました。でも、心の奥底ではいろいろ感じているのかもしれない(笑)。

ハモコミ通信 2015年5月号②

<まちネタ>

◎ うちの家はみんなが悪い

きょう、私が学校から帰ると、お母さんが「お兄ちゃんの机をふいていて、金魚鉢を落としてしまった。もっと気をつければ良かったのに、お母さんが悪かった!」と言いました。

するとお兄ちゃんは「僕が端っこに置いておいたから、僕が悪かった」って言いました。

でも私は思い出しました。きのうお兄ちゃんが端っこに置いた時私は、「あぶないな」って思ったのにそれを言わなかったから、私が悪かったと言いました。

夜、帰ってきてそれを聞いていたお父さんは「いや、お父さんが金魚鉢を買う時、丸い方でなく四角い方にすれば良かったなあ。お父さんが悪かった」と言いました。

そして、みんなが笑いました。

うちはいつもこうなんです。うちはいつもみんなが悪いのです。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

<コメント>

この話は、以前ある講師からお聞きしたことがあったのですが、先日、別の講師から同じ内容のものをお聞きしまし

た。

短い話ですが、思わずウルツときてしまいます。
こんなあったかい家庭が築けたら。。。

我が家はすでに遅し、です(笑)。
子ども達 3 人もすでに大きくなってしまいました。

でも。。。

ふと考えました。
本当に遅いんだろうか？ と。

確かに、子どもの頃からこうだったらすばらしいけど、人は成長するもの、と信じたいですね。

いつかこんな温かい会話のある家庭になるかもしれない。
そう信じてみたい、と思いました。

<まちネタ>

◎ 農夫と息子たち

ある農夫が死に臨み、自分が畑に心血を注いだように、息子たちにも、畑仕事に精を出してもらいたいと願った。

彼は息子たちを、枕元に呼び寄せるとこんなことを言った。

「息子たちよ、よくお聞き、実は葡萄ばだけに、宝が隠してあるのだ」

父親が死ぬと、息子たちは、スコップとクワを手に、畑を隅々まで掘り返した。だが結局、宝は見つからなかった。

しかしその秋、息子たちは、莫大な、葡萄の収穫という宝を、手にしたのだった。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

<コメント>

ご存じイソップ寓話のひとつです。

訳者によってずいぶん表現方法が違っていますが、原文

を見ると、仕事と訳しているのはレイバーという英語です。

西洋的価値観では、この言葉は労苦というニュアンスが強く、罰として与えられたもの、ということのようです。

日本では、傍楽(はたらく)という言葉に代表されるように、働きとは周りの人を楽にさせるという捉え方が一般的だったようです。

それはそうと、普通に伝えただけじゃ叶えられないことを相手のことをよく考え、その人が望むことを動機づけにすることによって

最終的に目的に到達する、っていう伝え方は参考になりますね。

ハモコミ通信 2015 年 6 月号②

<まちネタ>

◎ 仕事を通じて自分を成長させる

(日本レーザー近藤宣之社長)

(前略)

私はこれまで厳しい状況を何度も乗り越えてくる中で、運を味方につけることの大切さを実感しています。

そして体験を通じて、5つの心掛けで運はよくなると考えているんです。

まず1つ目は、「いつも明るくニコニコと笑顔を絶やさないこと」です。

特に社長は不都合な報告や話を聞いた時に不愉快な表情をしないことです。

そうすると社員は二度と本当の話をしなくなるからです。

2つ目として、「いつも感謝すること」です。

生まれたこと、産んでいただいたこと、育ててくれたこと、ご先祖への感謝。

また、いま仕事をさせていただいていることへの感謝。

お客様、取引先から社員まで、皆に感謝することです。

それから3つ目は、「昨日よりきょう、きょうより明日と成長すること」です。

これはビジネスや専門知識という実務面の成長や、コミュニケーション・スキルの成長という意味だけではなく、もっと大きな意味での成長のことです。

即ち人間としての成長やその本質である内面の成長も意味しています。

4つ目は、「絶対に人のせいにしないこと」です。すべての問題は自分自身の中にあるとして、周りのせいにしないことです。

周りを変えるにはまず自分自身が変わることです。

最後に5つ目としては、「身の回りに起こることは必然と考え、すべて受け入れること」です。

起こったことが結果的に自分にとって必要であった、あるいはよりよいものになるための経験であったと受け止めて、努力することが大切です。

私の経験から言えることはこの5つです。

大切なことは、仕事を通じて自分を成長させていくことです。

それが各々の道で一天地を開いていく秘訣と言えるでしょうね。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

<コメント>

日本レーザーは、「人を大切に経営」を実践してきた会社として、高い評価を得ている会社です。

「日本で一番大切にしたい会社大賞」中小企業庁長官賞、東京商工会議所「勇気ある経営大賞」、関東経済産業局「女性の活躍により飛躍する企業」、経済産業省「おもてなし経営企業大賞」、「ダイバーシティ経営

企業大賞」、「がんばる中小企業 300 選」、東京都「ワークライフバランス経営企業選」、など。

近藤氏の経歴は、かなり辛い任務を命じられ続けたきた、と感じます。

リストラを言い渡す役割だったり、子会社を清算する任務だったり。

それをくさらず、自分の使命だと思って全力投球をしてきたことで上記のようなことを体験を通じた自分の言葉として語れるのですね。

私もこれまで、「人のせいにしない」ということをやっていた「つもり」でした。

でも、いま、徹底してその実践をやってみると、いかにこれまで周囲のせい、環境のせいにしていたか、を体感しています。

一天地を開く、という志、自分にあるだろうか。。

<まちネタ>

◎ 食と心

「食べ物の好き嫌いをする人は、同じだけ人の好き嫌いもあるものだよ」

これは、Kさんが若手社員時代、先輩から言われた言葉です。

一緒に昼食を食べていた時、苦手な食べ物を残していた姿を見ての助言でした。

指摘された通り、食にも人にも選り好みが多かったKさん。

それからは、嫌いな食べ物を前にした時、好きにはなれなくとも、まず『いただきます』と心で唱えてから食べるようにしました。

すると『食にも人にも長短がある。自分は長所より、短所を意識する癖がある』と気づいたので。

苦いものは苦いものとして、ありのままを受け入れようと決意すると、次第に好き嫌いが減り、人間関係も良好になってきました。

息子まで苦手な野菜をよく食べるようになった、という副産物も生まれました。

毎年六月は食育月間です。

食育をすすめる上で「食を大切に作る心」は欠かせません。

その心は、あらゆる場面で影響を及ぼします。

今日から、苦手な食べ物ほど感謝していただくことを実行してみませんか。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

<コメント>

食べ物の好き嫌いと言えば、私は 30 代中頃まで、納豆を食べませんでした。

つまらない理由で、子どもの頃、姉とけんかをし、自分は納豆を食べない、と宣言し、それ以来食べてなかったのです。

ずっと食べていないとなかなか食べられないものですが、ある時、近所の奥さんから、「好き嫌いがあるって長谷川さんらしくないわねえ」と言われました。

その一言でハツとなり、以来食べるようになった次第です。

好き嫌い人間関係、あるいは食べ物の選り好みと心の在り方、確かに関係しているような気がしますね。

ハモコミ通信 2015 年 7 月号②

<まちネタ>

◎ 透明な技術

画家で美術家の山口晃氏。

ちょんまげ姿の侍とサラリーマンが、一枚の絵に混在するような独創的な作品は、その描写の緻密さでも知られています。

2012年には、氏の襖（ふすま）絵が、平等院鳳凰堂に奉納されました。

山口氏は「技術とは何か？」という問いに、「持っていることを忘れさせるくらいにまで磨きこまれることが大切ではないか」と答えています。

中途半端な技術では、その技術が邪魔をして、絵の真意が伝わらない。

どこまでも磨いて、透明になって見えなくなるようなものが技術だ、と氏は語ります。

この話は、芸術の分野に限らず、一般的な仕事にも置き換えられそうです。

たとえば資料の作成でも、「うまくまとめられているね」と相手に感じさせるより、伝えたいことがスッと伝わるような資料作成こそ、本当の技術なのでしょう。

「透明な技術」とはあまりに高い境地ですが、その高みを目指して、自分を磨いていきたいものです。

「うまい」と拍手をされるようでは、まだまだ道半（なか）ばなのかもしれません。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

<コメント>

山口氏は対談の中で、透明な技術をもたらすものは、精度の高い直感であり、直感の精度を上げるのに必要なのは、基礎資料の豊富さである、と語っています。

ワクワク系マーケティング実践会を主宰している小阪裕司氏も同様のことを語っていたのを思い出しました。

それぞれの専門分野の知識を豊富に集め、その分野のホンモノに触れる。。。。

アイデアが出ない、と嘆く前に、やるべきことを地道に積みあげていきたいものですね

<まちネタ>

◎ 定跡を学ぶ

明治の文豪・幸田露伴の娘で、作家の幸田文（あや）は、礼儀作法を学ぶ際には、代々受け継がれている「型」を学ぶことに意義があると著書に記しています。

「定跡を学んだ人は強いです。定跡とは代々幾人もの頭が知恵を寄せ合い、伝え継ぎ、洗練してきたものであり、大勢の力という強さがあります」と述べ、定跡通りに型を実践することで、礼儀作法の本来の力を発揮すると綴っています。

職場の朝礼や社員研修で、気をつけの姿勢や、挨拶の動作を学ぶ機会は多いものです。

姿勢や動作の型を練習することについて、「堅苦しい」「意味があるのか」と思う人がいるかもしれません。

古来、先人たちが試行錯誤し、残してくれたものが礼儀作法の型です。

これを実践することは、相手を想う心を形に表す最良の方法でしょう。

はじめは窮屈（きゅうくつ）に感じるかもしれませんが、まずは徹底的に、気をつけの姿勢や挨拶の型を練習してみましょう。

型を体で覚えた時、先人の知恵の結集がベースとなった、独自の礼儀作法が生まれてくるものです。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

<コメント>

私も少し前までは、型＝堅苦しい、という感覚を持っていました。

しかし、例えば「気をつけ」の姿勢や「挨拶」の型がきまっている人って、とてもしっかりした人だ、信頼できそうな人だ、と感じます。

言葉でいくら「わたしはしっかりしているから信頼してください」と言っても、姿勢が悪いだけで半信半疑になってしまうと思いませんか？

指先を伸ばすべき時にはしっかり伸ばす、その時に自分の中に感じるものをぜひ味わってほしいと思っています。

体の細かい動きが心に影響を与えるということを体感していますし、他人の動きもその人の内側の心を反映していると読み取れてしまいます。

『大勢の力という強さ』を生かすか殺すかは、ひとえにそれを受け入れる「素直さ」にかかっているような気がしてなりません。

ハモコミ通信 2015年8月号②

<まちネタ>

◎ 三献の茶

豊臣秀吉の家臣に、石田三成という武将がいます。三成が秀吉に仕えるきっかけとなったと言われる「三献の茶」という逸話があります。

ある日、秀吉は鷹狩りに出ました。のどが渇（かわ）いたため、近くの寺でお茶を所望（しょもう）すると、寺の小姓（こしょう）が、大きなお碗に、ぬるめの茶を入れて持ってきました。

その茶を一気に飲み干した秀吉は、もう一杯お代わりを要求します。

小姓は、少し熱めのお茶を半分入れて出しました。

機転の利いた対応に感じ入った秀吉は、試しに三杯目の茶を望みました。

すると小姓は、高価で小さな茶碗に、熱いお茶を少量入れて持ってきたのでした。

喉の渇きを潤しながらも、おもてなしの心を見事に形で表した気配りに、秀吉はいたく感心して、小姓を城に連れて帰りました。

この小姓こそ、後に天下を統一する秀吉を支えた石田三成だといわれています。

社会生活を営む上で、周囲への気配りは欠かせません。

日常的な事柄の中で、相手をもてなす気配り、心配りを身につけていきたいものです。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

<コメント>

茶の所望、という要求そのものは同じなのですが、1 杯目、2 杯目、3 杯目、それぞれの意味を考える感性は素晴らしいですね。

そして、一事が万事と小姓を即徴用し、腹心にまで育てる秀吉の判断の速さ、確かさと度量はさすがです。

秀吉の目指すところに到達するには、敵の心を読むことはもちろんのこと、部下の心についてもしっかりとつかみ、押さえるところを押さえる、といった人の心の動きを深読みできる部下が何より必要だったことでしょう。

この逸話は、リーダーは遊びの中にも、心を緩め過ぎず気づきの感度を研いでおくべき、という典型的なエピソードでもあり、チャンスはどこにでも転がっていて、それを捕えられるかどうかは、日ごろの心の持ち方いかんである、というエピソードでもあるなあ、と思いました。

<まちネタ>

◎ やる気の方向

「やる気なら部署で一番！」を自負する Y さんですが、なかなか業績が上がりにません。

そうした Y さんを、先輩が夕食に誘った時のことです。

「君の力は皆が認めている。さらに業績を上げるには、どうしたらよいと思う？」と、先輩が Y さんに質問をしました。

腕を組んで数分考えた後、「もっとやる気を出すことです！」と元気よく答えた Y さんに、先輩は次のように言いました。

「やる気は皆、持っている。重要なことは、それをどこに向けるかだと思うよ。君は、書類の整理に対して大雑把なところがあるね。

誰にも負けない君のやる気を整理整頓に向けたら、仕事はもっとスムーズに進むだろう」

その言葉に奮起した Y さん。翌日から、机の中の整理を心がけ、溜め込んでいた書類を分類してまとめるようにしました。

すると、資料を探す時間のロスや書類準備の漏れがなくなり、業績も上向いてきたのでした。

自分はやる気をどこに向けているか。それを意識して仕事をしたいものです。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

<コメント>

先日、ある人の FACEBOOK で、稲盛和夫氏の言葉が紹介されていました。

「成功する人とそうでない人の差は紙一重だ。成功しない人に熱意がないわけではない。違いは、粘り強さと忍耐力だ」

この言葉を聞いて思い出したのが、学生時代によく通っていたパチンコ屋でのアナウンス。

「さあ、今日もジャンジャンバリバリ、粘りとがんばり、粘りとがんばりで、ジャンジャンバリバリ打ち止めていってください」

成功する人の条件とピッタリと言えばピッタリですが、粘りとがんばりを出す方向性が問題である、という点で、今回の話と共通すると感じました(笑)。

どこに注力するか、ということは、分散型の私には耳の痛いお話です。

ハモコミ通信 2015 年 9 月号②

<まちネタ>

◎ K さんのメール

A さんは、職場の書道サークルに入会しています。

サークルでは一年に一回、メンバーの作品を社内に展示する「ミニ書道展」を行っています。

これまで A さんは、毎年、出品をしていました。

しかし、今回は忙しい日が続いたため、やむなく出品を見送りました。

すると、幹事の K さんから、メンバー宛にメールが届きました。

「昨日は作品の提出期限でした。提出をしていただいた方、ありがとうございました。

<間に合わなかった>と、肩を落としている方に朗報です。

次の金曜日までに出していただけると、ギリギリ間に合います。

一年間のお稽古（けいこ）の集大成です。
一人でも多くの方の提出をお待ちしております」

何かを依頼したり、催促したりする文面は、なかなか難しいものです。

K さんのメールは、書道展を盛り上げたいという思いが伝わってくると共に、読み手が思わず作品を出したくなるような文面でした。

メールを読んだ A さんも、がぜんやる気が湧き、一気に作品を書き上げました。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

<コメント>

人のやる気を引き出す、あるいは、人をその気にさせる、ということはとてもむずかしいことですね。

まして、メールの文章で、となると更にハードルが上がります。

A さんを動かしたのは、単にこのメールを読んだから、というだけでなく、日ごろの K さんのお人柄も手伝ったのだと思います。

その上で、熱意をタイミングよく真摯に伝えたのがよかったのでしょう。

メール等、電子文書でのやりとりが増える中、言葉の選び方は、その内側にある思いとともに重要になってきますね。

<まちネタ>

◎ 怠け者の言い訳

若き日の K さんは、人見知りが激しく、消極的で、劣等感の塊（かたまり）でした。

K さんはある時、社員研修として参加したセミナーで、講師に自分の悩みを打ち明けました。

講師から返ってきたのは、「劣等感は怠け者の言い訳です」という厳しい言葉でした。

さらに

「君は自分を『ダメだ、ダメだ』と言うけれども、今までに何か一つでも徹底的に努力したことがありますか。ダメだという暇があるなら、一つのことでもいいから、最後までやり抜きなさい」

と諭されたのです。

そして、講師に勧められたのが、朝、目が覚めたら、躊躇（ちゅうちょ）なくサッと起きることでした。

「朝、サッと起きることに、お金も時間も必要ない。地位も学歴も能力も関係ありません。やれば誰でもできますが、やるかやらないかは君の自由です。まずは理屈抜きに明日からやってみなさい」

以来 K さんは、朝起きの名人になろうと目標を掲げ、努力を続けた結果、劣等感を克服することができました。

今ではそのセミナーの講師を務めています。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

<コメント>

こういう悩みを打ち明けられて、ストレートに檄（げき）を飛ばせるのはとてもすごいことです。

正面から受け止めてもらえるかどうかは、相手の人のその時の状態や講師に対する信頼度にもよるでしょう。

この講師は、揺るぎない信念と熱意で、実際にやれば
できる実例を提示し、若き日の K さんの心に火をつけまし
た。

やろうと思えば誰にでもできて、あとはやるかやらないか、
ということは「朝起き」以外にもたくさんありますね。

いや、むしろそういうことのほうが多い、と言っても過言で
はないでしょう。例えば、「あいさつ・返事・後始末」なども
そのひとつでしょう。

地位も学歴も能力も関係ないことは、逆に中途半端に
それを持っている人は磨いてないような気がします。

その実践レベルには 100 段階くらいあると思いますし、こ
の程度で十分、と思ったら、そこで成長は止まってしまう
ですね。

ハモコミ通信 2015 年 10 月号②

<まちネタ>

◎ 問題点は改善点

Y さんは新人時代、上司から叱られるたびに、自
信を失くしていました。

《 自分はこの仕事に向いていないのかもしれない 》と落ち込み、

その悩みを親しい先輩に打ち明けると、「期待さ
れている証拠」だと言われました。

そして、次のようにアドバイスをもらったのです。

「誰でも最初はうまくいかないもの。今できない
ことは自分の伸びしろだよ。

叱られたことを自分の問題点と受け止めるので
はなく、より良くなるための改善点と受け止めて
努力すれば、きっとうまくいくよ」

人は誰でも、得手不得手があるものです。

時には苦手なことに取り組み、失敗してしまうこ
ともあるでしょう。

しかし、苦手の中にこそ、自己成長の可能性が秘
められているのです。

先輩のアドバイスを受けてからというもの、Y さ
んは、上司の忠告を前向きに受け止め、改善への
努力につながられるようになりました。

今では、上司から、とても頼りにされています。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

<コメント>

問題がある(多い)、と思い悩む人は多いでしょう。

でもその問題点が「伸びしろ」だと思えばなら気分がま
たく変わることでしょうね。問題が多い＝伸びしろが大きい、
ですから！

Y さんのように、先輩からのアドバイスを素直に前向きに
受け止めて、改善の努力につながられる人は伸びますね。

私も営業マン時代、「自分は営業に向いてないのでは
ないか」と何度も思ったことがありましたっけ。

あまり落ち込みはしませんでした(笑)。

<まちネタ>

◎ 「貯食」の成功率

(南正人氏：麻布大学獣医学部准教授)

人間が貯金をするように、食料を一時的に保管す
る動物がいます。

これは「貯食」と呼ばれ、巣などにたくさん貯め
る集中貯食や、いろいろなところに分散して貯め
る分散貯食があります。

食料なら何でも貯食ができるわけではありません。
栄養価の低い草や、腐りやすい動物の肉は、あ
まり貯食の対象にならないようです。

貯食に適しているのは、栄養価が高くて保存のき
くクルマヤドリなどです。

貯食場所は自分で覚えておかなければなりませ
んが、たくさん分散貯食すると覚えきれません。

また、多くの動物がそれを盗もうと狙っているので、自分が最初に見つけるのも、なかなか大変なようです。

東京の多摩森林科学園の研究員・林典子さんは、クルミに2グラムの発信機を付けて追跡して、リスの貯食について調査しました。

それによれば、クルミは地面の落葉の下や、樹上の枝の間に分散して貯食されたようです。

多くはクルミの木から15メートル以内に貯食されましたが、中には160メートル離れたところに運ばれたものもあったそうです。

研究をした秋、全部で156個のクルミが運ばれ、そのうち42%（65個）はすぐ食べられ、58%（91個）は貯食されました。

91個の隠し場所は、地上に47個、樹上に44個でした。

そのうち61個は後でリスが食べ、19個はアカネズミに盗まれ、樹上から落下した8個と地面にあった3個は、結局、5月まで放置され発芽したそうです。

この研究でわかったのは、「リスの貯食はかなり成功している」「しかし、盗まれたり、食べられずに発芽することもある」ということでした。

クルミの立場からすれば、多くはリスに食べられる損失を受けたものの、一部は遠くまで運んでもらい、落葉の下で発芽するチャンスを得たこととなります。

クルミとリスは、貯食を通じて相手を利用し合っている関係にあるのです。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

<コメント>

リスが隠したドングリの一部が発芽する、という互惠関係は有名ですが、このように具体的な数字が出てくるとグッとリアリティが増しますね。

それにしても2グラムの発信機なんていうのがあるんですね。

こういう最先端技術がしかも安価になってきている昨今。高校生が宇宙ロケットをホームセンターで売っているものだけで造ってしまった、という話にも衝撃を受けました。

話を元に戻しましょう。

地面に落ちてしまったり、アカネズミに盗まれたものを除くと、ミスはたった3個だけ！最近もの忘れが多くなってきた自分よりもスゴ(笑)。

林さんチーム、この数字を得るために相当地道な取り組みをしたに違いありません。

そしてワクワクして結果を待ったのでしょね。

ある程度、仮説的に結果を想像したと思いますが、ここまでの成功率だと思っていたのでしょうか？

やっぱりやってみないとわからないことはたくさんあり、頭だけで考えていてはダメですね。

それにしても、この発信機を食べてしまっても害はないのかな??

<まちネタ>

◎ 永久に不可能なことはない

(鍵山秀三郎氏：イエローハット創始者)

他者から困難なことを強いられたことも多くありましたが、私は自ら困難な道を選んだことも何度かあります。

独立して15年経った昭和51年に、私は当時51億円の年商のうち、約29億円を占める会社との取引を停止する決断をしたのです。

周囲からは「気でも狂ったのか」「すぐに潰れるぞ」と散々言われましたけれども、私は決断を覆しませんでした。

結果的に、その会社と取引を続けた会社はいま1社も残っていませんが、当社だけは存続しています。

大変な決断でしたが、私の判断は間違っていなかったのです。

「背水の陣」という言葉がございしますが、私の場合はそれよりもっと厳しい「水中の陣」でした。

「背水の陣」は後ろの川に入ればまだ下がれますが、私の場合はもう水の中に入っているの、一歩でも下がれば命がもたない。

もう前に進むよりしょうがないという状況だったのです。

しかし人間とはすごいもので、そういう後がないところでも本気で覚悟、決断をしてやっていると、それまで見えなかったことがものすごくよく見えるようになるのです。

そのおかげで私は次々と大ヒット商品を生み出すことができました。
お客さまのたった一言をヒントに商品をヒットさせたこともあります。

(中略)

他にも次々とヒット商品を生み出しましたが、その中には同業他社が見落としていた既存の商品に光を当てて大ヒットさせたものもたくさんあります。

私にそれができたのは、「水中の陣」とも言うべき厳しい環境に身を置いていたからであって、もし私がぬくぬくと恵まれた環境にいたら、決してそういうものを見出す力は引き出されなかったでしょう。

おかげさまで6割もの売り上げを失いながら、それを補って余りあるほど大きな収益を上げる会社に飛躍できたのです。

ですから、もし自分を飛躍、成長支えたいと思うならば、厳しい環境に身を投じることです。

これは私の体験から自信を持って言えることです。

こういうことを申し上げると、いや、そんなことは不可能だと言われるのですが、しかし、不可能というのはいまできないことを言うのであって、永久に不可能ということではありません。

自分の能力が足りなくてできないのであれば、自分の能力を磨いて高める。一人でできないのであれば、協力者を求める。

そうすれば、現在不可能であっても、必ず可能になると私は考えます。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

<コメント>

鍵山秀三郎氏は現在82歳。

その壮絶な仕事人生とは裏腹な優しい柔和なお顔が印象的です。

人の顔にはその人の生きざまがすべて表れると言いますが、鍵山氏の場合もやはりそのとおりだと思います。

大きな業績を残したことよりも、小さなひとつひとつの大切なことの積み重ねを大事にしてこられたことがお顔ににじみ出ています。

日本を美しくする会の相談役として、日本中いや今はブラジル他海外でも掃除運動を展開されています。

草取り一つにしても、ただやるのでは意味がないとおっしゃいます。どうすればきれいに抜けるか、ということを考えながらやる、ということです。

そうした小さなことの積み重ねがやがて大きな差として形に現れると。

ハモコミ通信 2015年11月号②

<まちネタ>

◎「式」としての朝礼

やる気になることを「その気になる」ともいいます。

「よし、仕事をするぞ」という気持ちが高まるのは、どのような時でしょうか。

たとえば、仕事用のユニフォームに着替えた時、職場に入った時など、人によって「その気になる」瞬間があるでしょう。「朝礼」もその一つです。

出勤するまでの自分が「家庭人」だとすれば、朝礼は「職場人」にスイッチするための「式」といえます。

式とは、1 改まってあることを行なうこと、2 踏ん切りをつけること、3 そのために、一定の形や作法をとることをいいます。

何のためにそれらを行なうのかといえば、それは仕事への「自覚」を深めるために他なりません。だから、あえて改まって朝礼という場を設えるのです。

刺激があることで自覚は高まるのですから、当然それは、ピリッと引き締まり、活力のあるものがふさわしいでしょう。

朝礼という「式」に身を置く人々が、等しく仕事モードに切り替わる、そのような自社独自の朝礼を作り上げていきたいものです。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

<コメント>

朝礼は「家庭人」から「職場人」にスイッチするための「式」、という簡潔明瞭なとらえ方が素晴らしいと思いました。

そして「式」の役割もなるほどですね。

いい仕事ができるとプライベートも充実してくると思います。スイッチを切り替える瞬間を意識していきたいものです。

<まちネタ>

◎ 勤め人の三タイプ

入社して十三年目になるOさんは、近頃、仕事に集中できません。

そのため、新入社員でもしないようなミスを重ねてしまいます。

Oさん自身も「これではダメだ」と反省するのですが、なかなか気力が湧いてきません。

そんなOさんを見ていた上司から、「勤め人の三タイプ」という話がありました。

それは次のような事柄でした。

1 会社に勤めに行くタイプ…

遅れず、休まずに行くが、それなりにしか仕事をしない人。

2 会社に仕事に行くタイプ…

指示されたことは、そつなくこなしている人。

3 会社に結果を出しに行くタイプ…

結果を出してはじめて仕事だと考える人。

「今のO君は、どうも1のタイプだ」という上司の指摘が、Oさんの胸に鋭く突き刺さりました。たしかに最近、仕事が投げやりになっていたのです。

この日を境に、Oさんは、「この仕事は君にしかできない」と言われるような、結果を出すプロフェッショナルを目指すようになったのです。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

<コメント>

13年目で「1」というのも残念なことはありますが、上司の指摘を聞き入れて奮起する素直さが素晴らしいですね。

Oさんのしばしの停滞は、ワンステップ上がるための一時の屈み(かがみ)だったのかもしれない。

きっとOさんのようなタイプは、やるべきことに目覚めたら突進していきそうです。

上司としては待てるか、ということも問われそうです。

ハモコミ通信 2015年12月号②

<まちネタ>

◎ やる気を起こすには

進むべき道筋であるビジョンを示し、その目的を共有している組織は強いと言われます。

会社においては、経営者、幹部社員、そして社員が三位一体となって、やる気を出して取り組まなければ生き残れない時代です。

やる気を起こすカギは、《あなたのためなら一肌脱ごう》という気持ちを起させることです。

もし人に何かを望むなら、まず自分から、相手の望むものを与えることは人間関係の法則です。

例えば、相手に対して「もう少し自分に愛情と思いやりを持ってくれば、もっと自分も優しくできるのに」というのは、人間関係が逆転していません。

言い換えれば、「相手が自分の望みをかなえるまで、自分は相手の望みをかなえない」と言っているのと同じことだからです。

まず、自分から先に、相手の希望を満たしてあげたいものです。こちらが先に与えれば、相手も喜んであなたに与えようという気になるものです。

職場の仲間の良さを確認し、言葉や行動で伝えていきましょう。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

<コメント>

これ、けっこう深い話ですね。

人間関係の法則、とここでは述べられていますが、このことを学校で習った方はいらっしゃいますか？

法則としては習っていなくても、けんかを通して誰もが学んできていると思います。

子どもの頃のけんかで、相手が先に謝ったらこっちも謝ってもいいよ、と自然に湧き出てくる感情をどのように処理してきたでしょうか？

先生が仲裁に入り、互いに謝れ、と言われ、しぶしぶ謝ると、両方ともスッキリしてわだかまりが消える、っていう仕組み。

誰もが経験したことがあると思います。

これを仲裁なしにできるようになるとワンステップ上がるわけですが、子ども時代のままやっちゃっていることはありませんか？

私はよくあります(笑)。

犬猿雉は、きびだんごをくれたら鬼退治に行ってもいいよ、と言いました。桃太郎は良い結果を望み、先に与えました。なんだか似てますね。

先に与える、先に謝る、一歩低く身を構える姿勢が、ものごとをリードする上で必要なことですね。

<まちネタ>

◎ パツとした人

居酒屋で友人と旧交を温めていたAさん。盛り上がっている隣の席から聞こえてきた言葉が、ふと耳に残りました。

「パツとしないんだよねー。あの人は」

この「パツとしない人」とは、言われたことができない人、言われたことしかやらない人、何かを投げかけても反応に乏しく、仕事がスローな人を指しているようです。

さらに、本人がそれを自覚していないとのことでした。

では、「パツとした人」とはどのような人か、Aさんは考えてみました。

《 例えば、仕事の受けっぷりがよく、スピーディで。期日を厳守し、かつそこに一工夫を加味できる人ではないか。

そして、会社の方針をよく理解した上で、改善改革の提案をできる人ではないか 》

居酒屋で耳にした言葉から、思いがけず、明日からの指針となるようなイメージを描くことができたAさんです。

特に、仕事に一工夫を加えられる、パツとした人を目指そうと決意しています。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

<コメント>

自覚というのは大事ですね。

これなしでは、行動や考えの進歩はあり得ません。

もっとも、あまりにマイナスな自覚を持って、縮こまってしまうようだと、それも困ります。

やればできるというプラスのイメージを持って、まずは行動に移していくしかないですね。

Aさんのように、いろいろイメージした中でも、特に1つに焦点を合わせ実行すると決めることが、結果につながる良いやり方だと思われそうですね。