

仕事の進め方の秘訣 1001



皆さんは「仕込むもの」という言葉を、ご存じでしょうか？

これ、平たく言えば「保存食」のこと。

梅干しとか、たくあんとか、生ハムとか、時間をかけて、干したり、漬けたり、発酵させたりして作る、食品のことです。

随筆家であり、料理研究家の辰巳芳子（たつみよしこ）さんは、「熟成した味とは、ものと、人間と、風土と、時間とのかかわりによって、作り出される底力のある旨みです」と語り、そのものズバリ「仕込むもの」のことを、言っています。

**「仕込むもの」を作るときに、必要な心がまえとして、次のような言葉を、あげています。
「先手、段取り、用意周到、念入り」**

後手に回らないように「先手」を打つ。

手順を間違えず、効率よく進められるように、ちゃんと「段取り」を考えてから、ことにあたる。

あとから「しまった」と思わないように、抜け漏れがないか考えて、しっかりと「用意」する。

そして、心を込めて「念入り」に行う。

「先手、段取り、用意周到、念入り」に作ると、「仕込むもの」が、美味しくできます。

この秘訣は、「仕事」をうまく進めるのに、役立ちそうです。

先手で取り組む、段取りよく取り組む、用意周到に取り組む、念入りに取り組みましょう。

4つの中で、自分が弱い部分があれば、重点的に力を、入れてみるのもいいでしょう。



いい仕事は手間と時間を惜しまない 1002



仕事で楽をしたいと、ついつい思ってしまいます。
手間や時間を、できるだけ省いて、効果や成果だけを、求めがちになります。
そう思いながら、仕事をしていると、思わぬときに、痛い目に合うことがあります。

素早く仕事を仕上げ、上司に見てもらおうと、ダメ出しをくらうことがあります。
一度だけならいいのですが、何度もダメ出しを、くらうことがあります。
そういう場合は、仕事は早いけれど、いい仕事できていないのです。

かつてその完璧主義から「クロサワ天皇」とまで呼ばれた、映画監督の黒澤明のエピソードを、紹介します。

黒澤監督は、『七人の侍』や『生きる』などの名作を、残しています。
彼がどれくらい完璧主義者だったかということ、空の雲が自分のイメージしている形になるまで、待つ撮影を始めたり、ロケ地で、民家から邪魔に伸びている木の枝を、そのお宅にお金を払って、切ってもらったりと、それこそたくさんの伝説を、残しています。

そんな黒澤監督が『デルス・ウザーラ』という映画を、撮ったときのこと。
主人公で猟師のデルス・ウザーラが、ジャングルで野生のトラと出会うシーンが、あったんです。

当時はCGなんてありませんから、本物のトラが、用意されました。

ところが、そのトラをひと目見た黒澤監督。
「小さすぎる！ もっと大きなトラを！」と、注文をつけます。
スタッフがサーカスから、大きなトラを調達してくると、今度は「目が死んでいる！ 野生のトラでないとダメだ！」と注文。

しかたなく、なんとか野生のトラを用意すると、「ダメだ！ やっぱ小さい！」。
困り果てたスタッフ、いったいどうしたと思いますか？
なんと、用意した野生のトラを、数ヶ月かけて太らせてから、撮影をしたのです！
そのおかげで、映画の野生のトラの登場は、なかなかの迫力になっています。

**黒澤監督は、いい作品を作り、観客に感動をさせたかったのです。
そのために、映画の撮影に妥協はなく、手間と時間を、惜しみなく使ったのです。**

**いい仕事のためには、手間と時間を、惜しまないことです。
仕事に対して、誠心誠意没頭して、ジックリと取り組みましょう。
そうしないと、決していい仕事は、完成できないのです。**

1枚のコインで幸せになろう 1003



1枚のコインで、幸せになれるか。

1枚のコインをもらっても、おそらくあまり幸せには、感じないと思います。

1枚のコインでも、とても大切なコインです。

しかし、1枚のコインでも、幸せになれる方法があるのです。

ここで、ちょっとした寓話を、紹介します。

昔、あるところに、1人の物乞いがありました。

空きビンを持って、お金に換えたり、「教会の炊き出し」をいただいたりして、何とかその日暮らしを、続けています。

ある日のこと、道を歩いていた彼は、1枚のコインが、落ちているのを見つけます。

金額にしたら、パンを1つ買うのにもほど遠い、わずかな額。

それなのに、この彼、拾ったそのコインを、あることに使って、とても幸せな気分になったのです。

さて、いったいどんなことに、そのコインを使ったと、思いますか？

なんと彼、拾ったコインを「恵まれない子どもたちを支援する、慈善団体の募金箱」に入れて、寄付をしたのです。

「いつもは、自分が人から施（ほどこ）しを受けているのに、今日は反対に自分が、人さまに施しをした」

そう考えるだけで、とても幸せな気分になることが、できたのです。

私もコンビニで、買いものした後に、時々コンビニに置いてある募金箱に、1枚のコインを入れます。

みんなの役に立って欲しいと願います。

すると1枚のコインでも、心が温かに感じ、幸せな気分になります。

1枚のコインでも、心がこもっていれば、みんなが幸せになれるのです。



決着は工夫しだい 1004



学校で、席替えをします。
話し合いで、席替えをしようと思いますが、時間ばかりかかり、席が決まりません。
そんな時は、くじ引きで席を決めると、誰からも文句を言われなくて、上手くいきます。
また、給食でパンが、2つ残ります。
5人が、欲しいと手をあげました。
話し合いで決めようと思いますが、なかなか決まりません。
そんな時は、ジャンケンで勝った人2人に決めると、不公平がありません。

**このように世の中には、なかなか決められない、もめ事が多いのです。
そんな時は、決着の仕方を、工夫してみるのもいいでしょう。**

「スープにハエが入っていたときにどうするか？」という有名なジョークで、「店に文句を言ってから裁判を起す」とたとえられるほど、アメリカ人は、裁判好きです。
さて、これは、そんな訴訟大好き国家、アメリカで、とても粋な方法で、ゴタゴタを解決したというお話です。

アメリカの航空会社、サウスウエスト航空が、ライバル会社であるスティーブンス航空の宣伝文句を、うっかり使用してしまった時のことです。
同社は、「業務停止命令」を出されそうになり、それに従うか、法廷で争うかの岐路に立たされてしまいました。

そのとき、共同創立者であり、名誉会長でもあるハーバート・ケレハーさんは、とんでもない解決策を、スティーブンス航空に提案したのです。
どんな解決策を、提案したと思いますか？

なんと、答えは「腕ずもう」！

ケレハーさん、相手のスティーブンス航空の会長に、広告の権利をかけた「腕ずもう」の勝負を挑んだのです。
そして、このとんでもない提案を、受けて立ったのが、スティーブンス航空の会長です。
こうして、世紀の「腕ずもう」は、ダラスのスタジアムを貸し切りにして、両者の社員を観客席で応援させ、マスコミを呼んで、ド派手に開催されました。
結果は、ケレハーさんの完敗でした。
しかし、この「腕ずもう」は、両方の会社にとっていい宣伝になり、わだかまりも無くなって、一件落着になったそうです。

**仕事や日常生活等において、関係者同士の利害の対立などの諸問題が、起こります。
そんな時は、両方の立場を十分配慮し、円満に解決する決着を、工夫しましょう。**

**上手な決着ができれば、お互い満足し、信頼がさらに高まるのです。
いい決着は、あなたの工夫しだいなのです。**

自己紹介は面白く 1005



はじめて出会った人に、自分のことを、自己紹介します。
そんな時は、名前だけを、真面目に言う人がいます。

**そんな人は、ほとんど記憶に、残りません。
自己紹介する時は、相手の記憶に残るように、面白く言うといいでしょう。**

自己紹介のときに、必ず「私の仕事は、水商売です」と言う、イイ歳のオジサンがいます。
一見、マジメそうなオジサンが「水商売をしている」と言うと、聞いている人たちは「えっ、あの人が？」と注目します。

そうやって皆の関心が、自分に向いたところで、オジサン、「水商売というのは、つまり、水道局に勤めています」と言って、笑いをとるのです。
オジサンが、この自己紹介をすると、いつも笑いが起こります。
自己紹介の鉄板ネタを、持っているとは、まったくうらやましい限りです。

『笑点』の司会をやっている、春風亭昇太さんの今は亡き師匠は、春風亭柳昇さんといいますが、この人は高座にあがるといつも、同じ鉄板ネタを、披露していました。

「え～、わたくしは、春風亭柳昇と申しまして・・・、大きなことを言うようですが、春風亭柳昇と言えば、現在、我が国において・・・私1人で、ございます」

この「我が国において」のあとに、たっぷりと間を取られると、毎回毎回、ついわかって
いるのに、つい笑ってしまったものです。

ある人が、名前を紹介します。
「ここは何県ですか」と、みんなに聞きます。
「そうです。ここは熊本県です」
「私は、熊本県に住んでいる、宮崎健（みやざきけん）です」
「すみません、少し違っていました。太（た）がついて、宮崎健・・・太です」
「熊本県の宮崎健太です。よろしくお願いします」

自分の名前を使って、「わたくしは、山田太郎と申しまして・・・、大きなことを言うようですが、山田太郎と言えば、現在わが社において・・・私1人です」と言うのも、面白いです。

**このように自己紹介は、相手に印象づけるために、面白く言うのが、いいでしょう。
自分なりの面白い、自己紹介の定番があると、心強いと思います。**

悪いことは見ざる・聞かざる・言わざる 1006



世の中には、いいことがあれば、悪いこともあります。
いいことばかりの中に、自分がいれば、自然と自分も、いい人間になることができます。

しかし、悪いことの中に、自分がいれば、自然と自分も、悪い人間になっていきます。
できれば、悪いことに自分が、染まらないようにしたいものです。

「見ざる、聞かざる、言わざる」

言わずと知れた、日光東照宮の有名な像です。

「三つの猿」と書いて、「さんざる」とも「さんえん」とも、読むようです。

この「見ざる、聞かざる、言わざる」という、3体の猿の像。

私はすっかり日本発祥のもの、と思っていましたが、実はそうでなく、まったく同じモチーフが、古代エジプトの像や、カンボジアの遺跡であるアンコールワットの壁画などにも、見られるのだそうです。

インド独立の父と呼ばれる、ガンジーは、この三猿の像を、肌身離さず持っていて、それを人に見せては、こんなことを、言っていたのだとか。

「悪いことを見るな、悪いことを聞くな、悪いことを言うな」

ガンジーさんのこの教え、ちょっと聞くと「そんなにうまくいかないよ」と思いますよね。
でも、具体的に、次のように考えてみては、いかがでしょう。

☆人の悪いことは、見ないようにしましょう

☆人の悪口など悪いことは、聞かないようにしましょう

☆人の悪口など悪いことは、言わないようにしましょう。

こう考えれば、他人とうまくコミュニケーションをとる心得として、よい関係を築く上で、とても役に立ちそうでは、ありませんか。

悪いことは、気がつかないうちに、あなたの意識の中に、入り込んできます。

日頃から、悪いことに関わらないように、三猿のように、努力していきましょう。



講演会では定番のネタで笑わそう

1007



講演会で、講師の話が、始まります。
話の始まりが、つまらないと思うと、話を真剣に聞く気に、なれません。
結局最後まで、面白くない話で、終わってしまいます。
逆に話の始まりが、面白いと思うと、話を楽に聞くことができます。
最後まで、話を楽しく聞くことができます。

この大きな違いは、講師が話の始まりで、笑わせようとしているか、否かの違いです。

私の知り合いに、よく講演会で、話をする人がいます。
彼によると、講演会では、「笑いをとるため」や「来場者にリラックスしていただくため」に、定番ネタを持っているとのこと。

そのいくつかを、紹介しましょう。

晴れた日に。

「えー、本日は、足下（あしもと）のお悪くない中、お越しいただき、ありがとうございます」

会場が盛会なとき。

「本日は、北は北千住から、南は南浦和まで、日本中の方に、集まっていただきました」
これは、本当に遠くからの参加者がいるときは、「北は北海道から、南は名古屋まで」とリアルに言い、「北海道から来てくださった方は？」と、参加者に手を挙げてもらうと、会場内から拍手が起こって、場がなごむそうです。

スケジュール説明のときに。

「本日は、これから明日の朝まで、12時間半の長丁場ですが・・・」
わかっていても、お客さんは一瞬、「えっ？」となって、笑ってくださるとか。

やはりスケジュール説明のときに。

「これから約2時間、皆さん、気をたしかに持って、最後までお付き合いください」
これは「気をたしかに持って」の部分、特に力を込めているのがコツとか。

誰かを指名して質問するとき。

「誰かに質問してみましようか。えーと、〇〇さん、もし、起きていたら・・・」

このように、さまざまな決まりネタを駆使して、お客さんを、リラックスさせているのだそうです。

**このような定番のネタを使って、講演会で積極的に、話をして笑いを取りましょう。
講師は、来場者と楽しみながら、話を盛り上げましょう。**

あなたなりのちょっとした、笑わせる工夫が、あなたの優しい、心づかいなのです。

特別感を工夫しよう 1008



子どもが、ある絵画展で特選になり、先生が子どもに、特選の賞状を、渡すことになりました。

そんな時に、先生が、子どもの机に賞状を置いて、子どもに渡しました。
これでは、子どもはあまり喜ばないし、特別感はありません。

しかし、先生が、クラスの子どもたちがいる時に、みんなが見ている前で、「ある有名な絵画展で、〇〇さんは、見事特選をいただきました。〇〇さんの絵画が、素晴らしいと認められたのです。おめでとうございます。よかったね。先生もとても嬉しいよ」と言って、賞状をその子に、大事そうに、手渡しをしました。

子どもは、嬉しさでいっぱいになり、自分の絵が認められたので、大きな自信を持ちます。周りの子どもたちも、今度は自分たちも、もっと絵画を努力しよう、思うのです。

先生は、特別感を醸し出す工夫を、しているのです。

「閉店」と「開店」を繰り返している、紳士服のお店があります。

「閉店」と言っても、完全に店を閉めるのではなく、こんな広告が新聞に、挟まってくるのです。

「店内改装のため、〇月〇日から〇月×日まで、閉店セール開催！」

そして、その期間が過ぎると、今度はこんな広告が、新聞に挟まってきます。

「□月△日から□月◎日まで、新装開店セール実施！」

うまいですね。

要は、季節ごとに品物を、入れ替えているだけなんですけど、そのたびに閉店セールと開店セールを繰り返して、お客様の気を、引いているというわけです。

このお店は、極端な例ですが、実はこの「店内の様態替えをする」というのは、洋服屋さんでは、お客様の興味を引くための、とても一般的な方法なのだそうです。

同じ服が、ずっと同じ場所に、吊されていると、お客様はそれを記憶してしまって、「いつ来てもあの服は、売れていないなあ」となってしまう。

それが、店内の様態替えをすることでわからなくなり、まるで新しい洋服が、入荷したような錯覚に陥るのです。

最後に、「売れ残りワイン」を、張り紙1つで売ってしまった、酒屋さんの話をします。その酒屋さん、なかなか売れないワインに、ある言葉を書いた張り紙をつけたところ、飛ぶように売ってしまったのです。

さて、何と書いた張り紙を、したかわかりますか？

それは、こんな張り紙でした。

「お待たせしました！ やっと、入荷しました！」

これらの例えのように、特別感を工夫するようにしましょう。

その努力が、大きな価値や喜びを、創り出すのです。

特別感を工夫することは、物・人の価値や心を、大切にすることなのです。

当事者意識を持とう 1009



嫌な仕事があると、誰かがしてくれるだろう、と思います。
チームでプロジェクトに取り組んでいると、他の人が頑張ってくれるだろう、と思います。
綱引きをする時に、自分ひとりぐらいは力を抜いても、迷惑をかけることはないだろう、
と思います。

**こんな気持ちの人がいると、周りのみんなが、困ってしまいます。
何事においても、責任がなく、当事者意識が、薄いのです。**

もともとは、どこかの国の民話らしいのですが、こんな話を、聞いたことがあります。
村の教会に、長い間いた牧師が、ほかの村へ移り住むことになり、村人たちは、長年お世話になった牧師に対して、何かお礼をしたい、と考えました。

しかし、なにしろ貧しい村で、感謝の品を贈ろうにも、お金がありません。
そこで、「村人の全員が、自分の家にあるワインを、1杯ずつ樽に詰めて贈る」という方法を考えたのです。
この方法なら、ひとりひとは、大した負担にならないし、全員で1杯ずつ出せば、ひと樽分のワインを、牧師にプレゼントすることができます。

牧師が出発する前日、集会所に次々と、村人たちがやってきて、備え付けられた樽に、1杯ずつワインをそそいでは、帰っていきました。
翌日、ワインで満たされた樽を、贈られた牧師は感激し、その村を離れたのです。

新しい赴任地に着いたこの牧師は、その樽を開けて、ワインを飲もうとして驚きます。
なんと、ワインが真水に、変わってしまっていたのです！

そう、勘のいい皆さんなら、もう真相は、おわかりですね。
この村人たち、「自分ひとりくらいなら、バレないだろう」と考えて、全員がただの水を、樽にそそいでいたのです。

**牧師にとっては、衝撃的で悲しい出来事だった、と思います。
もっと村人ひとりひとりが、当事者意識と責任を持ち、行動すべきでした。**

**しかし、このようなことは、多人数で何かをする場合に、起こりうるのです。
そんなときこそ、気を引き締めて、自分に厳しく真摯に、行動したいものです。**



季節の果物で幸せ 1010



人に元気と幸せ感を、与えてくれるのは、食べ物です。
なかでも、季節の果物は、美味しくてたまりません。

リンゴ、バナナ、ミカン、スイカ、メロン、イチゴ、ナシなど季節の果物は、種類が豊富です。
多くの人が、毎年それぞれ好きな果物が、食べられるのを楽しみにしています。

ここで、熊本日々新聞掲載、福岡市在住60歳代主婦の「柑橘（かんきつ）類の宝石 天草パール柑」を紹介します。

今年も早春から5月初めまで、大好きな柑橘類を味わった。
そのほとんどが熊本産、それも天草産が多かった。
パール柑、ブンタン、晩白柚、晩柑など。
種類によっても、味も香りも少しずつ違うが、それぞれの特徴があって、どれも美味。

1番好きなのは、パール柑だ。
ビシッとよくつまった果肉、皮をむく時にあふれ出す何ともいえない、上品な香りが漂う瞬間。
私はいつも癒されている。

私がよく出かける美容室に、天草出身の女性がいる。
先日、パール柑の話になり、お互いに「おいしいですね」と、話していた。
そして、なぜこの名がついたのか、という話題になり、2人で首をかしげた。
私が「天草は真珠とゆかりがあるからでは」と言うと、彼女もそうですね、と。
でも、ミカンの艶やかな色が、真珠のように輝いているからかも、と謎が深まっていった。

でも、天草と言えば、すぐに思い浮かぶのが、天草灘に浮かぶ真珠の養殖場だ。
だから、パール柑こそ柑橘類の中の宝石という名が、もっともふさわしいと思う。
また、時期を迎えたら、味わいたい。

パール柑の美味しさが、リアルに伝わってきます。
天草産のパール柑は、私もよく食べますが、格別に美味しいのです。

パール柑の名前の由来は、予想のように果肉が、真珠色にキラキラ輝いていること、産地が宇土半島・三角町から天草にかかる、天草パールライン付近であることから、名付けられています。

好きな季節の果物を、美味しく食べて、幸せと生きている喜びを、感じましょう。
季節の果物は、私たちにエネルギーを、与えてくれます。

パワハラ防止に努めよう 1011



救急救命士の男性係長が、男性上司からのパワハラを訴える遺書のようなものを残して、自殺しました。

その遺書には、上司1人の名前を上げた上で、「パワハラ、おどし、いつもそういう事ばかり」などと、記させていました。

遺族は「上司のパワハラは、10年以上続いており、悩んでいた」と、自殺の原因究明を訴えています。

上司は、頻りに係長の自宅を訪ね、「おまえ、そんなのも知らんとか？ 勉強が足りないのではないか」などと、長時間の説教を繰り返していました。

異なる部署に勤務している期間も、電話で執拗に『指導』を続けていました。

係長と関係のない忘年会などへの送迎も、要求していました。

このようなことは、明らかにパワハラに当たります。

自殺の原因究明を行い、再発防止の徹底を、図って欲しいものです。

大企業にパワハラ防止対策を義務づけた女性活躍・ハラスメント規制法が、施行されています。

具体的な対策の内容や何がパワハラに当たるかを示した指針も初めて作成されました。

同法では、パワハラを「優越的な関係を背景とした言動であり、業務上必要かつ相当な範囲を超えたもので、労働者の就業環境が害されるもの」と定義しました。

ここで、「パワハラ6類型」を紹介します。

①身体的な攻撃

- ・相手に物を投げ付ける

②精神的な攻撃

- ・人格を否定するような言動。相手の性的指向・性自認に関する屈辱的な言動を含む。
- ・業務の遂行に関する必要以上に長時間にわたる厳しい叱責（しっせき）を繰り返す。
- ・相手の能力を否定し、罵倒するような内容の電子メールなどを、相手を含む複数の労働者宛てに送信。

③人間関係からの切り離し

- ・自身の意に沿わない労働者に対して、仕事を外し、長期間にわたり、別室に隔離したり自宅研修させたりする。

④過大な要求

- ・長期間にわたる、肉体的苦痛を伴う過酷な環境下での勤務に直接関係のない作業を命ずる。

⑤過小な要求

- ・気に入らない労働者に対して、嫌がらせのために仕事を与えない。

⑥個の侵害

- ・労働者の性的指向・性自認や病歴、不妊治療などの機微な個人情報について、当該労働者の了解を得ずに他の労働者に暴露。

このようなパワハラを、決して許すわけにはいきません。

パワハラで、多くの人が傷ついたり、病気になったり、仕事を辞めたり、場合によっては、死を選択したりしているのです。

日常的にパワハラに対する意識を持ち、パワハラ防止に努めましょう。

みんなが仲良く、楽しく仕事ができる職場を、作っていきましょう。

遠慮せず進んでTTPしよう 1012



新しいことを、学ぶことがあります。
早く学んで、自分のものにしたい、自分で役立てられるようにしたいと、願います。

**しかし、そう思っても簡単には、自分の思ったとおりに、なりません。
焦れば焦るほど、成果が出ません。
そんな人は、どうしたらいいのでしょうか。**

野球の実況中継を、担当していたアナウンサーがいました。
先輩の実況にくらべて、自分の実況はどうにもヘタクソで、「なんとかもっとうまく、実況できるようになりたい」と、悩んでいたのです。

そんな彼、少しでも先輩アナウンサーの実況に近づくために、あることを実行したのですが、何をしたと思います？
なんと彼、その実況のうまさに憧れていた、先輩アナウンサーの野球の実況を、試合開始から試合終了まで、すべて文字に書き起こすことにしたのです。

野球の試合の1回から9回までですから、ひと試合の実況部分を文字に起こすだけでも、1か月以上かかったそうです。
それで、文字にしたものをプリントアウトして、それを来る日も来る日も声を出して、読み上げて真似をしたのです。

すると、自分の実況のテンポもリズムも、どんどん違うものになってきて、「明らかに聞きやすくなった」のだそうです。
「学ぶ」という言葉の語源は「まねる」なのだと、聞いたことがあります。

**ある下着メーカーでは、TTPという文字を、スローガンにしています。
TTPとは、「徹底・的に・パクリ」という言葉の頭文字です。**

社長は、こう言っています。
「ライバル会社のヒット商品をTTPすると『なぜその商品がヒットしたのか？』が、身をもってわかる。だからゼロから始めるより、数倍早く商品開発力が身につく。そこにわが社の独創性をプラスすれば、りっぱなオリジナル商品になる」

**よいものをまねることは、決して悪いことではなく、成長や進歩への近道なのです。
皆さんも、どんどんTTPして、時間をショートカットしてください。**

まねることの素晴らしさを、わかっている人が、伸びていくのです。

年齢に応じた心づかい 1013



病院に行ったときの事です。

看護師さんが、60歳ぐらいの患者さんに、次にどこに行き検査をするかを、この地方の方言を使って、優しく教えていました。

その患者さんは、方言なのでよく理解できた様子で、笑顔で対応していました。

別の看護師さんが、80歳ぐらいの患者さんに、大きな声で患者さんの家庭での過ごし方を、丁寧に尋ねて、記録していました。

その患者さんは、大きな声だったので、よく尋ねていることが聞き取れ、家庭での様子を一つ一つ詳しく話していました。

このように看護師さんが、その人の年齢等に応じた、温かい心づかいある対応をしていたことに、驚くとともに、感心しました。

毎年、たくさんの初詣客でにぎあう、成田山新勝寺（しんしょうじ）があります。

その参道に「櫻せんべい阿部商店」という、おせんべい屋さんがあります。

この店は、参道の顔の一つとして、成田山を訪れる人たちから、愛されているのです。名物は、堅焼きせんべいなのですが、このお店のせいべいには、お客様のことを考えた、ちょっとした心づかいがあります。

どんな心づかいだと、思いますか？

このお店、実は堅さの違うおせんべいを用意し、「年齢別」の表示をして、販売しているのです。

店内に並ぶおせんべいには、たとえば「35歳くらい げんこつ600円」「70歳くらい かきもち500円」などの表示がされています。

おせんべいの堅さの調節は、長年の蓄積による水分調整が、ポイントなのです。

乾燥時間を長くして、水分を減らすと、噛み砕きやすいおせんべいになるのだそうです。

この配慮、もともとは「おせんべいが、堅すぎる」という苦情があったのが、きっかけなのだそうです。

苦情があったときに、「堅焼きおせんべいのお店で、おせんべいを買っておきながら、そんな苦情を言うお客様は、どうなの？」とは思わず、「それなら、お客様が安心して買えるようにしよう」と、前向きに考えたのです。

おせんべいが、美味しいのはもちろんのこと、人の年齢に応じた、温かい心づかいがあることに、さらに感動させられるのでしょう。

どんな年齢の人も、心から大切にして、常に年齢に応じた心づかいで、優しく接していきたいものです。

カッコイイとその気にさせよう 1014



「そんなことするのキライだ」「自分には、できません」「どうしても、したくありません」などと、言う人がいます。

正直な気持ちでしょうが、それを受け入れてしまっは、先に進みません。

そう言う人は、なかなか命令では、動きません。

先に進むためには、何とかして、そう言う人を、その気にさせる必要があります。

皆さんは子どもの頃、キライでキライで、食べられない物ってありましたか？

多くの方が、キライな物が、あったのではないのでしょうか。

さて、これは、子どもに「キライな食べ物」を、食べさせるにはどうしたらよいか、というお話です。

あるテレビ番組で、「ブロッコリーが、どうしても食べられない、3歳の男子に、ブロッコリーを食べさせる」という実験をしていました。

その子、お母さんがいくら「栄養があるから、食べなさい」と言っても、まったく食べなかったのですね。

ところが、お母さんがいないところで、第三者であるタレントが、ある言葉を言ったら、あっという間にブロッコリーを、食べてしまったのです。

さあ、タレントはその男の子に、何と言ったと思います？

「ブロッコリーを食べる男の子って、カッコイイな」

なんと、この言葉を聞いただけで、躊躇することなく、ブロッコリーに手を伸ばし、ひと口でパクリ！

苦悩の表情を浮かべながらも、吐き出すことなく、モグモグと食べてしまったのです。

買って来た洋服を着ない子には、お母さんが『我慢して着なさい』というより、近所の人から『その服、カッコイいわね』と、言ってもらったほうがいいでしょう。

このことは、大人でも通用すると思います。

☆難しい仕事ができると、カッコイイな

☆進んで引き受けてもらえると、カッコイイよ

☆やる気がある姿が、カッコイイ

☆あなたなら素早く、カッコイイ仕事ができると思う

このようにカッコイイことを、アピールしましょう。

おそらくやる気が起こり、その気になることでしょう。

キライなことでも、進んでやれる人は、すごくカッコイイのです。

相手の言葉に腹を立てないコツ 1015



- 宴会の席で、仕事のことで口論になり、カッとなってケンカした。
- 上司の激しい叱責に、怒りが爆発した。
- 友だちから悪口を言われ、言い争いになった。

このように相手のちょっとした言葉に、カチンときたり、上司の心ない言葉に、腹を立てたりなど、逆ギレしてしまったりします。世の中にケンカほど、不毛なものはありません。

こうした怒りの感情を管理し、うまくつき合うことを「アンガーマネジメント」と言います。

心理カウンセラーとして、延べ1万人もの人たちの「心の悩み」を解消してきた、吉家重夫（よしいえしげお）さんによると、そんな「相手の言葉にカチンと、きてしまいそうなときに試すと、腹を立てる気がなくなる」という、便利な方法があるそうです。どんな方法だと思いますか？

それは、「相手の頭のとっぺんに、チューリップが生えているのを、想像する」のだそうです。

実はこれ、人間関係を悪化させないために、よく知られる方法なのです。確かに頭にチューリップが生えている人が、何を言おうが、「頭にチューリップ生やして、何、ムズカシイこと言ってるの？」と、腹を立てる気も失せますよね。

この方法の他に、「頭の中で、相手の言葉の語尾に、勝手にへんな言葉を付けてしまう」という方法も、聞いたことがあります。相手が「どうするつもりだ！」と言ってきたら、頭の中で「どうするつもりだピョン！」とか付けてしまうのです。このワザを使うときは、怒られているのに、つい笑ってしまわないように注意です。

このように、相手の言葉に腹が立ってきた時は、自分の気に入った方法で、怒りの感情を管理しましょう。どんな時も相手の言葉を冷静に受けとめ、相手の挑発に乗らないことが大切なのです。

自分の工夫しだいで、不思議なことに、相手の言葉に、腹が立たなくなるのです。



「いつまでに頼む」に要注意 1016



**仕事など「いつまでに頼む」と、お願いされることは、よくあることです。
そんな時に、どのような対応をするかで、その人の評価や信頼が、決まってきます。**

低い評価・信頼でなく、なるだけ高い評価・信頼を得たいものです。
そのためには、「いつまでに頼む」の言葉に、十分注意することが必要です。

もし、金曜日の朝に上司から「忙しいところ悪いが、来週の金曜日までに、この資料をまとめてもらえないか？」と頼まれたとしたら、いったいいつ、上司に資料を提出しますか？
「来週の金曜日までに」と言われたのだから、来週の金曜日に提出しますか？

「仕事が早い」と周りから、一目置かれている人は、「金曜日の朝に、来週金曜日までに頼む」と言われた仕事は、まず、翌週の月曜日までに、概略と中身の2割を完成させて、「こんな方向性で、よいでしょうか？」と、上司に確認するそうです。

それで、方向性がズレていないことが確認できたら、なんと水曜日には、8割以上完成した資料を、仮提出するそうです。

そうすると、たいがいの上司は「早いね！」と、驚いてくれる。
そして、「このまま進めてくれ」と言われたら、翌日の木曜日には、完成させられるし、軌道修正が入っても、金曜日までには、余裕で対応できるとのことです。

彼曰く、「上司の言葉を真に受けて、『来週の金曜日まで、提出すればいいや』なんて思って、音沙汰無しにしていると、上司は木曜日の夜には『あの件、どうなった？』と、内心かなりイラついて聞いてくるはず。それに、納期ギリギリまで引っ張っていると、予想外の仕事が入って、納期に間に合わなかったりするの、よくあるパターン。納期どおり金曜日の朝に提出しても、まったく上司は驚かないし、もし方向性が違っていたりすると、『今日中に直して再提出』なんて最悪なことになる」

**いやはや、耳がイタイですね。
前倒しの仕事は、結局自分を助けることになるのです。**

**「いつまでに頼む」には、要注意です。
充実した対応ができるように、先手先手の心がけが、必要なのです。**



お客様を大事にしよう 1017



商売をする上で、とても大切なものがあります。
商品、お金、会社、従業員などいろいろあります。

これらはもちろん大切なのですが、それ以外に大切なものがあります。
さて、何だと思いませんか。

江戸時代の話です。

大きな呉服屋が火事になると、真っ先にすることがあったそうです。
それは、あるものを井戸に投げ込んで、燃えてしまうのを防ぐことです。

いったい、何を井戸の中に、投げ込んだのか、わかりますか？
高い着物ではなく、お店にとって、もっと大切なものを、投げ込んだのです。

それは・・・。
「大福帳（だいふくちょう）」

ほら、あの信楽焼のタヌキの置物が、手に持っている帳面です。
なぜ、「大福帳」が大切だったのかというと、あれ、今でいう「顧客リスト」なんですね。

着物なんて、燃えてしまったって、また作ればいい。
でも、「顧客リスト」は、お店にとって、財産中の財産です。

これさえあれば、また商売ができる。
どれくらい大切にしていたのかというと、いざというときに、井戸に投げ込んででも、墨で書いた文字がにじまないように、表面にはちゃんと、口ウまで塗っておいたそうです。

日頃から商売する上では、お客様が何よりも、大切なのです。
お客様には、大変お世話になっているのです。

店が栄えるかどうかは、日頃からお客様を、大切にしているかどうかなのです。
そのことが商売にとって、信頼を高めることにもなるのです。

さて、皆さんは、お客様を心から、大事にしているでしょうか。
お客様あつての商売なのです。



心を込めて一発勝負 1018



今は亡き、名優の高倉健さん。
かつては、「男らしい男」「カッコイイ男」の代名詞のような存在でした。

その健さんの晩年。
ある映画の撮影に密着した、テレビ番組を見ていて、意外な真実を知りました。
なんと、その映画の撮影での健さん、ほとんどのシーンを、一度しか演じていなかったのです。

つまり、本番は、基本的に、一発勝負。

番組のなかで、健さんは、およそ次のようなことを、言っていました。
「器用なタイプではないので、同じ演技を何度もできない。気持ちを盛り上げて、1回ですべてを出し切る」

また、演技について、健さんは、こんなことも、言っています。
「黒澤明監督も、本当によいものは1回だ、とおっしゃっていましたから、それでいいんじゃないですか」
「本人の生き方が、芝居で出る。テクニックでは、ないですよね」

ベテラン声優の野沢雅子さんも、声でキャラクターを、演じる心がまえについて、「どう演じるかは考えない。心で演じる」と、言っています。

心を込めて、一発勝負。
これ、演技だけでなく、人生にも役立つ考えでは、ないでしょうか。

**日常生活や仕事において、勝負の時があります。
そんな時は、心を込めて、一発勝負にかけましょう。**

**二発目は、絶対はないと思い、精一杯の自分を出して、一発勝負に、挑みましょう。
きっと良い結果を、得られるでしょう。**



何気ないことにも理由がある 1019



皆さんは、「盗人（ぬすびと）の昼寝」ということわざを、ご存じですか。

盗人が、ただゴロゴロと昼寝している様子を見ても、その昼寝は、ただ眠くなって寝てしまっただけで、特段の意味があると、すぐに想像できません。

ですが、泥棒は暗闇に紛れて忍び込んで、盗みを働くものが多いので、昼寝は夜のために、身体を休めて準備するためだったと考えれば、ただのんびりと睡魔に負けて、寝ているのとは違います。

夜の盗みの当てがあるから、昼寝をしている。
だから盗人の昼寝も、当てがある、ということわざが、生まれたわけです。

このことわざは、「一見、何の目的もなさそうに、見える行為にも、実は、それ相応の狙いや理由が、あるものだ」と、いう意味です。

普段、何気なく受け入れていることも、実は、ちゃんと理由があるのです。
たとえば、「凧あげ」という遊び。
あれ、なぜかお正月に、やりますよね。

考えてみると、別にいつやっても、よさそうなものなのに、なぜ、お正月限定のようなイメージが、あるのでしょうか？

実はあれ、江戸のころ、仕事そっちのけで、凧あげに夢中になる庶民たちに、腹を立てた幕府が、「正月以外は、凧あげをしてはならん！」と、禁止令を出したからなのです。

庶民たちは、お正月になるのを、心待ちにして、凧をあげたのです。
さらに言うと、そこまで庶民に愛された凧あげは、明治時代になると、急速に人気が無くなってしまいます。

その理由は、電気が普及して、あちこちに電線が、張りめぐらされたからです。
凧あげをできる場所が、少なくなってしまった、からなのだそうです。

慣例になっていることを、ただ受け入れるだけでなく、『なぜそうなのだろう？』と、一歩踏み込んで、考えてみましょう。
意外な理由が、わかるものです。

**何気ないことにも、必ず理由が、あるのです。
そのことに、もっと気づける自分に、なりましょう。**



小さな声で引きつけよう 1020



立食パーティーなどで、スピーチをするとき、会場内が、ざわついていることがあります。そんなとき、あなたはどうやって、自分の話を、聞いてもらいますか？

**声を枯らして、大声で話すのも、1つの手です。
でも、実は「その逆の手もある」という話です。**

今は亡き人間国宝、5代目の柳家小さん一門が、小学生たちの前で、落語をしたときのエピソードです。

小学生なんて、まじめに落語を、聞くわけがありません。

弟子たちが、高座で一席演（や）っても、演者を無視して、ザワザワとおしゃべりばかり。若手たちは、次々と撃沈していき、あげくは「今日のお客は、いくら子どもでも、ヒドすぎる・・・」と、文句を言う始末。

「自分の芸が未熟なのを、お客のせいにするねえ！」
最後に高座に上がった、小さん師匠。

**ザワついたままの小学生の前で、ボソボソと小さな声で、話し始めます。
すると、おしゃべりをしている子どもの数が、1人減り、2人減り・・・。**

気がつけば、いつの間にか、子どもたちの全員が、耳をそばだてて、小さん師匠の噺（はなし）に、聴き入っていたのです。

**実は小声には、「説得力を増す」という、効果があります。
それまで大きな声で、しゃべっていた人が、「実は、ここだけの噺」と、突然小声で話し始めると、相手はグッと話に、引き込まれます。**

こうした、「ワザと小さい声で、話すと注目される」という効果を「沈黙効果」と、呼びます。

「人に話を、聞いてもらう方法」として、ちゃんと認知されているのです。

**その人やそのときの様子などを考えて、時には小さい声で、話してみましよう。
大きい声より、小さい声のほうが、真剣に耳を傾け、よく聞いてもらえることでしょう。**



その場に合った服装をしよう 1021



職場での送別会の時に、ほとんどの人が、キチンとした服装で、出席していました。しかし、1人だけ普通の格好の人がいました。周りに人は、驚いたように、その人を見ていました。

皆さんにも1度くらい、「パーティーなどで、服装を外してしまった」という経験が、あると思います。

招待状に「平服で、お越してください」とあったので、つい、ジーンズにTシャツで出かけたなら、自分以外は全員が、スーツにネクタイだったとか・・・。

もう、パーティーのあいだ中、針のむしろですよ。

そのなとみに限って、いきなりスピーチを、頼まれたりしたら、恥ずかしくて、顔から火が出て、天井に燃え移ってしまいます。

最近見かける「スマートカジュアルで、お越してください」なんてもう、「何を着て行ったらいいのかわかりません、教えてください」と、叫びたくなります。

ちなみに、調べてみたらこの「スマートカジュアル」、ジャケットやチノパンあたりが定番で、ノーネクタイもありとのこと。

サンダル、スニーカー、Tシャツ、短パンなどは、NGなのだそうです。

男性でも、これだけ悩むのですから、女性は本当に、大変だと思います。

さて、パーティーに出ることが多い、ある女性が「パーティーで絶対に、服装を外さない方法」を、教えてくれましたので、ご披露しましょう。

その方法とは、次のような手順です。

☆着ていく服のほかに、バージョンが違う着替えを、持って行く。

☆会場に着いたら、すぐに受付はせずに、遠くから受付を、している人たちの列を見る。

☆列に並んでいる、人たちの服装を見て、もし、自分が服装を外していたら、トイレに行って、持ってきた服に、着替えてから受付をする。

これなら、あと出しジャンケンですから、外しようがありません。

着替えを持って行く、手間はありますが、荷物はフロントに、預ければいいので、邪魔にはなりません。

それに、外した服装で、パーティー時間を、堪え忍ぶより、100倍いいです。

その場に合った服装が、できる人に、なりましょう。

そのことが、人としての人間性を、高めることにもなるのです。

チャンスを必ずつかみ取ろう 1022



チャンスに関して、次のような人がいます。

- チャンスが来たことに、気がつかない人
- チャンスが来たのに、つかみ取ろうとしない人
- チャンスが来たので、時間を置いてから、つかみ取ろうとする人
- チャンスが来たので、すぐに行動し、つかみ取ろうとする人

この中で、あなたは、どの人でしょうか。

このようにいろいろな人がいますが、チャンスをすぐにつかみ取らないと、幸運は微笑みません。

たとえば、取引相手が今日、相談をしたいと、連絡をしてきたとしましょう。

電話で話していても好感触で、商談成立は、間違いないと思えます。

しかし、突然のことで、何も準備ができていないため、明日ならばと約束して、電話を切ります。

もしかしたら、電話で予測していたとおり、次の日でも商談は、成立するかもしれませんが、しかし、その前に他社が、もっと良い条件で取引先に、商談を持ちかけていたらどうでしょう。

乗り気だった取引先も、条件が良い方に、決めてしまうはずですよ。

チャンスだと思ったら、すぐに動き、誠意を示すことが、大切です。

取引相手のところに、すぐに駆けつけ、依頼のお礼を、言いましょう。

そして、準備のために、時間をいただくように、理由を説明して誠実にお願ひしましょう。

これで相手に、チャンスを必ずつかみ取りたい、という強い意志が、伝わります。

大きくチャンスを、つかみ取る可能性が、高まるのです。

チャンスを、必ずつかみ取るためには、すぐに行動して、手を伸ばしましょう。

チャンスを、つかみ取れるのは、ほんの一瞬なのです。

そのほんの一瞬を、見逃さないことです。



1つの行動 1つの片付け 1023



掃除をすれば、掃除後に使った、掃除用具を片付けます。
机の上で仕事をすれば、仕事が終わると、鉛筆・ノート・パソコンなど、机の上を片付けます。
釣りに行けば、釣りが終わると、使った釣り道具を片付けます。

こんなことは、当たり前ですが、なかには仕事が終わると、机の上を散らかしたままにして帰る人がいます。
このように片付けが、なかなかできない人も、多いようです。

ここで、「割れ窓理論」を紹介します。

たとえば、窓を割れたままにしておくと、「ここは防犯が、手薄だ」と思われ、犯罪が起きやすくなります。

しかし、そうしたスキを見せないこと、または小さな犯罪を徹底して取り締まることで、凶悪犯罪発生率を、抑えられるというのが、割れ窓理論という考え方です。

有名なケースでは、落書きだらけで防犯の温床だった、アメリカの地下鉄から、落書きを徹底的に消すことで、治安が向上した、という例があります。

また、ディズニーランドやディズニーシーでは、ちょっとした施設の傷や痛みも見逃さず、こまめに補修します。

小さなゴミ1つ落ちていない状態に、徹底することで、スタッフだけでなく、来場者のマナー向上にも、役立っているのです。

割れ窓理論は、私たちの生活や仕事にも、当てはまります。

家の中が散らかったり、机の上が散らかったりしていると、周りの人も「ちょっとくらい散らかってもいいか」と感じ、どんどんルーズになっていきます。

1人ひとりが「自分ぐらい」「ちょっとくらい」と考えるのを、止めましょう。

1つの行動で、必ず1つの片付けを、心がけましょう。

周りのみんなも、同じように必ずキレイに、片付けるようになります。

行動と片付けは、必ずセットなのです。



突飛な発想をしよう 1024



世の中には、頭が固い人が、多いように思います。
それは、小さい頃から、 $1 + 1 = 2$ のような正解だけを、追い求めてきたせいかもしれません。

$1 + 1 = \text{田}$ 、 $1 + 1 = 10$ 、 $1 + 1 = -1$ のような突飛な発想が、あってもいいのではないのでしょうか。

あるクイズ番組でのことです。

「あなたの前に深い谷があるが、橋がかかっていない。向こう岸に渡るには、どうしたらいいか？」というクイズです。

「飛ぶ」「橋をかける」「谷底に降りて、崖をのぼる」など、いろんな答えが出ました。驚いたことに「谷とは反対にまわって、地球をぐるりと一周する」という、ユニークな答えが、飛び出しました。

そんなことできるはずはないと、思われるかもしれませんが、こうした突飛な発想も、素晴らしいのです。

現実的でなくバカバカしいと、一笑に付すのでなく、「なるほどそうい考えもあったか！」と、思える柔軟性も必要なのです。

アイスクャンデーのガリガリ君。

コーンポタージュ味やナポリタン味など、「なにそれ」とまゆをひそめる人も多いですが、それ以上に「面白い！」と買う人が多く、大ヒット商品になりました。

また、北海道ではサケをくわえる、クマの木彫り人形が名産ですが、最近「食われクマ」といって、サケに噛みつかれたクマの人形が、売れているそうです。

突飛な発想でも、見習うことが、多いのです。

突飛な発想には、遊び心と柔軟な思考が、内包されているのです。

突飛な発想を大いに認め、面白いと思きましょう。

思考は無限大に広く、全く制約がないのです。

どんどん突飛な発想をして、大逆転を狙ってみてはいかがでしょうか。

あなたなら、必ずできることでしょう。



「お客様第一」が最高のサービス 1025



商売で、「サービス」という言葉を使います。

「買ってくださいれば、サービスしますよ」という場合は、値引きしたり、おまけをつけたりします。

「サービスのよい店」という場合は、客をもてなしたり、顧客のためになる種々の奉仕があります。

客をもてなす、サービス業の代表選手といえるホテル。

なかでも明治23年創業の帝国ホテルのサービスは、群を抜いていると、言われています。

そんな帝国ホテルをこよなく愛した一人に、作家の井上ひさしさんがいます。

井上さんは、家族での食事や仕事の打ち合わせにも、帝国ホテルをよく利用したそうです。

ある日のこと、いつものようにバーラウンジで、仕事仲間と話をしているとき、井上さんはうっかり手を滑らせて、グラスを割ってしまいました。

老舗ホテルのバーで、使用するグラスですから、かなり値の張るものだったでしょう。

しかし、すぐさま走り寄った従業員は、割れたグラスには見向きもせず、まず「先生の大切な右手は、大丈夫だったでしょうか」と、聞いたそうです。

作家にとって、ペンを持つ右手は大切。

その対応は、素晴らしいの一言です。

私たちも、仕事をしていると、思いもよらぬシーンに遭遇します。

そんなとき、つねに「お客様第一」という気持ちを、忘れずにいたいですね。

サービスの真価が、問われるのは、そういうときなのです。

お客様を心から大切に、それを言葉と態度で、示しましょう。

「お客様第一」が、真心がこもった、最高のサービスなのです。



優しく悩みを引きだそう 1026



人間関係が良好な人は、相手の話にしっかりと、耳を傾けます。相手の悩みを聞いたり、相談に乗ったりする、優しい人なのです。

そして、相手が何でも、自分のことを話したくなるような、優しい声かけをしてくれるのです。
つまり、上手に悩みを、引き出してくれるのです。

給食嫌いの子どもに声をかけるとき、「今日は全部食べられた？」と聞いてはいけません。その理由は、この声かけのしかたでは、「全部食べる」が前提になっていて、全部食べることが良いことだという気持ちが、働いているのです。

給食嫌いの子どもが「〇〇を残した」と、素直に言えない環境を、作ってしまうのです。この場合は、どんな声かけがいかというと、「今日はなにを残した？」と聞けば、素直に答えてくれるのです。

ビジネスの場合に、部下に「最近どう、うまくいっている？」と声をかける人は、多いと思います。これは「うまくいっているだろう」という、プレッシャーを与えてしまいます。これでは、うまくいってなくても、「うまくいっています」と、答えてしまうのです。

だからこそ、部下の悩みを引き出すには、優しい言葉で「困っていることがあったら、遠慮なく言ってね」のほうが、有効なのです。

そうすれば、部下も心を開いて「実は・・・」と、素直に相談に乗ってくるのです。そこで、上司も部下の悩みの応じた、助言・支援ができるのです。

どんな人でも、それなりの悩みがあるのです。
頑張っているから、悩みができるのです。

早く悩みから抜け出せる、手助けができるように、優しく悩みを引き出せる人に、なりたいものです。



「ハード」を「ハート」でカバー 1027



日本には、世界最高級のコンピューターがあります。
しかし、どんなにすごいコンピューター（ハード）があっても、それを使いこなすのは、人の心（ハート）です。
人類にとって有益になるように、ハードをハートで、うまくカバーしなくてははいけません。

2016年にブラジルで、オリンピックが開催されました。
このリオ・オリンピックでは、予算不足などもあり、開催前から会場の不備が、問題視されていました。

実際、ふたをあけてみると、道路がガタガタだったり、案内板が不足していたり、車いす用のスロープの傾斜が、きつすぎたり長すぎたりと、バリアフリーが充実とはいえない状況でした。

しかし、多くの方は、楽しく観覧できました。
なぜなら、ボランティアスタッフのサポートが、手厚かったからです。

困っている人には、すぐに駆け寄り、声をかける、そして必要な援助をする。
つまり、ハード面の不足を、ハートが補ったというわけです。

仕事をする上で、何かが欠けていたり、足りなかったりということは、しばしばあります。
それを理由に「できない、うまくいかない」と、諦めてしまいがちです。

諦めずに、欠けている部分は、人の力で補えばいいのです。
マンパワーは、もっとも柔軟で、応用力のある力です。

ハードにばかり頼ることなく、ハートでカバーできる力を、伸ばしていきましょう。
ハートは、無限大の力とエネルギーがあるのです。



一緒に食事をすると仲良しに 1028



人と楽しく、食事をする人がいます。

不思議なことに、そんな人は、友だちや知り合いが多く、チャンスや幸運に、恵まれることが多いのです。

「あいつと俺は、同じ釜の飯を食った仲間だから、信頼できる」などと言うと、古くさい人と、思われるかもしれません。

同じ釜でなくても、一緒にご飯を食べるといのは、人間の心理に、とても良い影響を、与えるのです。

それまでは、なんとなく話しにくかった、上司や同僚と、職場の飲み方をしたら、それ以来、話をしやすくなった、という経験も、多いのではないのでしょうか。

デートで彼女と食事をしたら、楽しく素直に、話せるようになった、という人もいますでしょう。

人は食事をする際には、リラックスして、いつもとは違う、素の面が出ます。仕事時の顔とは、違う一面に、緊張感が緩むのでしょ。

また、食べるという行為には、上下関係ありません。

同じ場所で、同じことをすることで、ぐっと心の距離が、近くなるのです。

ですから、取引先のお客様などとも、チャンスがあれば、一緒に食事したら、どうでしょうか。

接待といった、大げさなものでなく、打ち合わせ後に「一緒にお昼に、行きませんか」、あるいは「軽くご飯でも食べながら、打ち合わせをしましょうか」というのも、信頼感を高めるのに、効果的かもしれません。

一緒に食事をすると、すぐに仲良しになることが、できるのです。

美味しい料理を食べたり、お酒を飲みながら、楽しいひとときを、いっしょに楽しめるのです。



体験が自分の力になる 1029



世の中には、本などで何かを学習して、そのことが分かったように、思う人がいます。本で学習するのもいいのですが、知識だけでは、力がつかない場合も多いのです。思考したことで、すぐにできるようになる場合は、本当は少ないのです。

商品説明をする際に、明るく盛り上げ上手な人がいます。テレビショッピングでおなじみの、ジャパネットたかたの創業者のようなタイプです。

それを見て、自分も同じようにやれば、きつとうまくいくだろうと思って、真似したところで、たいていの場合うまくいきません。

先輩のトーク術は、何度も場数を踏み、失敗や反省を繰り返しながら、確立されたもので、ポツと出の新人に、できるはずはありません。たとえできたとしても、人真似の域は出ず、お客様の心は、つかめないでしょう。

**「冷暖自知」という、禅の言葉があります。
水の冷暖は、自分で飲んでわかるように、本当の悟りは、修行を積み重ね、自分で会得するものである、ということです。**

新人のうちには、上司や先輩から教えられた仕事を、そのまま実践しましょう。そこで失敗すると「習ったとおりにやったのに、なぜうまくいかないだろう」と、悩めます。

**そうした失敗の積み重ねの経験こそが、成長の糧（かて）となり、本当の自分の力になるのです。
悩み、失敗、改善、挑戦など、多くのことが、自分の体の中に、浸透するのです。**

**進んでいろいろな体験を、喜んで経験するようにしましょう。
体験することで、無駄なことは、1つもありません。**



日光浴で幸せに 1030



なんとなく元気が出ないという日が、誰にでもあると思います。
そんなときは、日光浴が効果的です。

**外で遊び回る子どもを、元気だなあと、思ったことはありませんか。
実は元気の源でもある、通称「幸せホルモン」とも呼ばれるセロトニンは、日光を浴びると生成されます。**

子どもたちの元気の秘訣は、日光だったのです。
裏を返せば、日光を浴びない生活をしていると、どんどん幸せホルモンは、少なくなってしまうわけです。

日照時間が、少なくなる秋からは、誰でも「冬季うつ病」に、なりやすいそうです。
それほど日光は大切で、冬場でなくとも、日光を浴びない生活をしていれば、同じことが起こります。
そのことは、人間の体の仕組み上、仕方がないことなのです。

- ☆朝起きたら、カーテンを開けて、日光を浴びてみましょう。
- ☆通学・通勤の時に、日光がさす道を、歩いてみましょう。
- ☆昼休みに外に出て、全身に陽の光を、受けてみましょう。
- ☆休みの天気のいい日に、外でスポーツやレジャーなどを、楽しみましょう。

いろいろな機会に、できるだけ日光浴をしましょう。
きっと気持ちが、明るくなり、幸せ感が、高まることでしょう。

**体の内側から、元気とやる気が、漲ってくるのです。
天気のいい日なら、いつでも簡単に、できるのです。**



世界最短のプレゼン 1031



自己紹介や会社紹介、商品紹介などをする時に、長い時間プレゼンをする人がいます。聞いている人は、長く話されると、嫌気がさしてきます。

また、何が重要なことなのかが、情報量が多すぎて、さっぱりわからなくなります。話が長すぎると、重要なことが、明確に伝わらないのです。

「エレベーターピッチ」という言葉を、知っていますか。
これは、IT企業の聖地と呼ばれる、アメリカのシリコンバレーで、生まれた言葉です。

エレベーターは、そのまま乗り物のエレベーターで、ピッチとは説明する、という意味です。

これを合わせると、エレベーターで乗り合わせた相手に、たった30秒ほどで、自社のサービスや自分自身を、説明して売り込む、という意味の語になります。

シリコンバレーには、ITベンチャーがひしめいていて、一獲千金を夢見る起業家たちが、投資を求めて、押し寄せてきます。投資家は忙しいので、アポイントを取って、時間を割いて話を聞いてくれるほど、甘くありません。

そこで、同じエレベーターに乗り込み、その短い時間を利用して、売り込みをするのが、エレベーターピッチなのです。

忙しい相手に、短時間でシンプルにわかりやすく、自分の思いを伝える。この技術は、私たちの日頃の仕事にも、大いに役立つでしょう。

お客様や上司などに、何かを伝える際には、あらかじめ要点をまとめ、極端な話、30秒で伝えるように、内容を構成してみましよう。

今まで長い時間をかけて、説明してきたことが、ウソのように思えるに、違いありません。

ぜひ世界最短のプレゼンに、挑戦してみてください。
物事の本質や重要ポイントを、徹底的に短く深く、掘り下げましよう。
きっと相手の心に、確実に響く、プレゼンになることましよう。



マンネリのワナから抜けだそう 1032



**毎日の生活に変化がなくて、元気がでない日々を、過ごすことがあります。
そんな人は、知らないうちにマンネリのワナに、入り込んでいるのかもしれない。**

「この紋所が、目に入らぬか！」の名文句で、長い間、お茶の間に親しまれてきた時代劇「水戸黄門」が、最終回を迎えたのは2011年のことです。
1969年から始まったドラマシリーズは、42年以上も続き、放送回数は、1200回を超える、ケタ外れの長寿番組でした。

毎回夜8時45分を過ぎると、黄門様の「助さん、格さん、懲らしめてやりなさい！」の声を合図に、立ちまわりが始まり、「静まれ、静まれい。この紋所が目に入らぬか！」と葵（あおい）の御紋のついた印籠（いんろう）が、登場します。

「こちらにおわす御方を、どなたと心得る。畏れ多くも前の副将軍、水戸光圀公にあらせられるぞ。一同頭（ず）が高い、控えおろう」と、めでたく大団円（だいだんえん）を迎えるという筋書きでした。
しかし、予定どおりに事が運ぶ、安心感はあるても、毎回同じことの続く展開では、やがて「マンネリ」の烙印を押されて、視聴率も低下します。

**これと同じで、私たちが決まりきった法則で、動けば楽ですが、それでは生活や仕事のマンネリ化は、避けられません。
マンネリのワナに、入り込んでしまい、抜け出そうとしても、抜けさせないのです。**

単調で変化のない、毎日の生活や仕事に、少し変化をつけましょう。

- ☆いつもと違う道を、通って通学・通勤する
- ☆美味しい食事の店を探し、友だちと食事をする
- ☆あまり見たことがない、番組をしてみる
- ☆家族で旅行に、出かける
- ☆好きな趣味を見つけて、趣味のクラブに、通ってみる
- ☆いつもと違うやり方で、仕事をする
- ☆したことがない、新しいことへ、挑戦してみる

このように、ほんの少しずつでも、変化を重ねてみましょう。
ハラハラ・ドキドキ・ワクワクするような体験が、きっとあるはずです。

**やがてリフレッシュな風を、吹かせられるようになるでしょう。
常にマンネリに陥らず、成長への意欲を、持ち続けることが、大切なのです。**

大根のように甘くなろう 1033



日本人が、もっとも多く食べている、野菜はなんだか、知っていますか。
2015年、厚生労働省が発表したランキングでは、1位が大根、2位がタマネギ、3位がキャベツだそうです。

ちょっと意外な気もしますが、大根おろしや漬物、煮物、サラダなどにも大活躍ですから、大根がたくさん消費されているとしても、不思議ではありません。

さて、そんな大根ですが、寒さが厳しいほど、甘みを増します。
大根は、水分を多く含んでいるので、寒いと凍って細胞が、壊れてしまうため、自衛手段として体内のでんぷんを、糖質に変えるのです。

糖質を含んだ水は、零度でも凍りません。
だから、寒ければ寒いほど、大根は甘くて、おいしくなるのです。

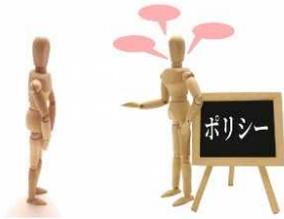
**「人間も同じだなあ」と思います。
苦境に立つことが、多かった人は、そこで切り抜ける知恵を身につけたり、じっと耐える忍耐力を培っていて、人間として、また働く人として、大変魅力的になるからです。**

もし、現状がとてつらいという人は、今は多くの知恵を身につけたり、じっと耐える忍耐力を培っていると、考えましょう。
苦境を抜け出せば、大根が甘くなるように、必ず魅力的な自分に、成長できるのです。

人間も大根のように、厳しさに耐え、甘くなりたいものです。



仕事に理念を持とう 1034



使命感



生活のためだけに、仕事を頑張る人がいます。
お金を稼ぐためだけに、仕事を頑張る人がいます。

これでもいいのですが、しだいに仕事にやりがいが見出せなくなる可能性があります。
やる気が起こらず、仕事が、退屈きわまりなくなる可能性があります。

古代ローマの哲学者・セネカは、「理念がない仕事は、退屈きわまりない」と、教えています。

『理念』とは、ある物事について、こうあるべきだという、根本の考えを言います。

昔、中国のある地域で、川の氾濫を防ぐために、石で堤防を築いている農民たちが、いました。

通りかかった旅人が、「大変ですね」とねぎらうと、農民たちは口を合わせて、こう答えました。

「本当はこんな面倒なことなど、したくないのだが、川が氾濫すると、農作物がやられてしまうから、仕方なくやっているのです」

しかし、1人だけ、次のように答えた、若者がいました。

「私は、この地域を豊かにするために、堤防を築いているのです。堤防を築けば、たくさん
の商人が、行き交うことができる、と思うからです」

そう答えた若者は、のちに官吏の登用試験である、科挙（かきよ）に合格し、すぐれた役人として、地域の活性化に、大いに貢献したのです。

このように、理念、すなわちポリシーがあれば、それが励みになります。
使命感が高まり、やりがいだって倍増し、退屈することは、ありません。

- ☆この仕事を通して、人々の暮らしを、便利にしたい
- ☆子どもの教育を通して、子どもを立派な大人に、育てたい
- ☆人々に、心から喜んでもらえるように、便利で安い商品を、開発したい
- ☆人々に快適さを、提供したい
- ☆人々が安心安全で、暮らせる街づくりに、励みたい

このような仕事に関する理念を、明確に持ちましょう。
理念さえあれば、この話に登場する若者同様、自然に飛躍の道を、進むことができます。

仕事への理念が、あなたの使命感ややりがい高め、人々に大いに役立つ仕事を、与えてくれるのです。

困難の中にある幸せ 1035



今日は、特上のウナギを食べ、明日は、特上のお寿司を食べるような生活を続け、明後日は、特上のスキヤキを食べるとします。
しかし、こんな贅沢な毎日の中では、そんなに感動もせず、美味しさも感じないでしょう。

逆に、今日は、おかゆ、明日は、素うどんという生活を続け、ある日には、特上のスキヤキを食べるとしたらどうでしょう。
質素な食生活をしてきたぶん、大きな感動がこみ上げて、ものすごく美味しく感じるに、違いありません。

贅沢な生活が、当たり前になると、感動がなくなるのに対し、質素な生活をしていると、たまの贅沢に感動し、ありがたい気持ちで、いっぱいになります。

母親が出産するときは、出産という困難と、向き合います。
その苦しみを乗り越え、出産後に赤ちゃんと、対面します。
母親は、我が子と出会い、大きな喜びと幸せを、手にすることができるのです。

この心理作用は、人生にも、そのまま当てはまることができます。
やることなすこと、すべてが順調だと、ラッキーな現象が起こっても、そのありがたみがなかなか、感じられなくなります。

でも、つらいことや苦しいことが、当たり前の人生なら、ラッキーなことが起こると、ありがたみを痛感できますし、うれしさや喜びも、ひとしおです。

うれしさや喜びといった感情は、希望、勇気、自信といった、ポジティブなエネルギーを、生み出してくれます。
そのエネルギーは、つらいことや苦しいことを、はね返す力になるのです。

心を強くし、人生を充実させるパワーは、順境からではなく、困難や逆境の中にある、幸せから生まれるのです。
困難や逆境を嘆かず、困難や逆境を宝として、大きな幸せのパワーに、していきましょう。



人生修業に終わりはない 1036



人生は、修業の連続です。

死ぬまで、修業を続けるのです。

何故なら、人は自分自身を高め続けるために、生まれてきたからです。

ミケランジェロは、89歳という長寿をまっとうしましたが、死ぬ直前まで、いつも口ぐせにしていたとされるのが、「私は、今も修業している」の言葉です。

10代のときは、芸術の基礎知識を学んだ。

20代のときは、技術の体得に励んだ。

30代のときは、芸術に対する着想、工夫や考え、思いつきを広げるように努めた。

40代のときは、体得した技術を、応用するための術を学んだ。

50代のときは、若手芸術家のセンスを学んだ。

60代のときは、初心に帰り、もう一度、芸術の基礎知識を学んだ。

70代のときも、初心に帰り、もう一度、技術の体得に励んだ。

80代のときも、初心に帰り、もう一度、芸術に対する着想を、広げるように努めた。

このように89歳という長寿を、まっとうするまで、修業を続けたのです。

この調子で、もし彼が90歳過ぎまで生きていたら・・・と、楽しみになります。

たぶん1番楽しかったのは、ミケランジェロ本人だったに、違いありません。

スキルアップは、その人の人生が、終わりを告げるまで、続くのです。

初心に帰って、もう一度、同じことを学ぶことで、私たちはさらに、成長していくように、できているのです。

たとえ、その道のエキスパートに、なることができたとしても、ベテランの域に達することが、できたとしても、初心の姿勢を忘れないようにすれば、人格形成にいつその拍車がかかるとなります。

人生修業に、終わりはないのです。

人生修行に、終わりはないから、人生が楽しいのです。



不快な体験を教訓に 1037



次のような経験をしたことが、あるかもしれません。

夏になり、プールに遊びに、行きました。
嬉しいあまり、思いっきりプールに、足から飛び込みました。

するとプールが深く、足が届かなく、あと少しで、溺れそうになりました。
その後、プールに入る時は、プールの深さを前もって調べ、用心してプールに、入るようになりました。

知らずに熱湯の入った、ヤカンに触って、熱くてワンワンと、泣いてしまいました。
でも、「これにふれたら、大変になる」という、記憶が能に焼きついて、それ以来、熱湯の入ったヤカンは、絶対にさわらなくなりました。

寒い日に、薄着で外出しました。
帰宅したら、身体の調子が悪く、風邪をひいてしまいました。
それにこりて、それ以来、寒い日には厚着をして、外出するようになりました。

このように、不快な体験をすると、それを教訓に、「同じ過ちを繰り返すのはよそう」「こういう時は、このように対処しよう」という知恵を、得ることができます。

人間関係、仕事関係、日常生活など、いろいろな場合に、不快な体験をすることが、あるでしょう。

そんな時は、不快な現象の元となる要因を探り出し、同じ轍（てつ）は、踏まないように、心がけていけば、派生する不快指数も、大幅に激減していくようになります。

**不快な体験を教訓に、同じ過ちを、減らすようにしましょう。
そのぶん、快適に生きられるように、なるのです。**



駐車場の仕事で幸せ 1038



新宿にある駐車場で、管理人をしている男性（おじさん）の話です。

不愛想そうな管理人が多い中、そのおじさんは、いつも元気で、笑顔なのです。
「満車」の時には、わざわざ入口に立って、駐車場に入ろうとする車の運転手に、いちいち謝っています。
他の管理人なら、「満車」という看板を出して、管理人室で漫画を、読んだりしているのに・・・。

その管理人のおじさんが、家庭の事情で、駐車場を辞めることになった日のことです。
ある利用者は、おじさんへのおみやげに、菓子折りを、持って行くことにしました。

いつもそのおじさんの仕事ぶりに、感心していましたし、実は以前、急な雨の日に、おじさんに、傘を貸してもらったことがあったので、その時のお礼・・・と考えたのです。

おじさんの最後の勤務の日。
菓子折りを持って、管理人室へ行ったその人は、そこで「信じられない光景」を、目にします。

**彼が、管理人室で見たもの。
それは。**

**たくさんの花束と、山積みになった、おみやげの箱。
そして、おじさんと記念写真を撮るために、行列を作る利用者たちの姿でした。**

駐車場の仕事は、淡々となす仕事だけなら、「ただのつまらない仕事」かもしれません。
おじさんは、一生懸命、やりがいを持って、笑顔で魂を入れて、取り組んでいたのです。

**そのことが、周りの人々を、幸せにするとともに、おじさん自身が、幸せになっていたのです。
仕事をして、働くことの意味が、ここにあるのです。**

駐車場の仕事でも、日々の仕事を通して、みんなが幸せに、なれるのです。



スーパーのレジの仕事で幸せ 1039



小さなスーパーで、レジ打ちをする、女性の話です。

今まで、天職を繰り返してきた彼女は、レジ打ちの仕事にも、不満を感じていました。ある日、田舎の母親から「帰っておいでよ」という、電話をもらい、帰郷を決心した彼女。

荷造り中に、古い日記を見つけ、ピアニストを夢見ていた、少女時代を思い出します。あの頃に比べ、すっかり「逃げ癖」が、ついてしまった自分……。泣きながら「もう少しここで、がんばる」と、母親に電話した彼女。

翌日から仕事ぶりが、変わります。ピアノの要領で、キーの配置を覚え、レジ打ちに余裕が出ると、一人ひとりのお客さんとの会話が、楽しくなってきたのです。「今日は、マグロよりカツオが、おススメですよ」なんて、アドバイスすることもありました。

そして、ある日、彼女は奇跡の体験をします。その日のスーパーは、大混乱でした。彼女はいつものように、お客さんと会話しながら、レジ打ちに追われていました。

「恐れいりますが、空いているレジへ、お回りください」という、店内放送です。えっ？、と思って、周りを見回した彼女は、「信じられない光景」を、目にしたのです。

五つあるレジのうち、お客様が並んでいるのは、自分のレジだけなのです。他の四つのレジには、誰も並んでいないでは、ありませんか！

店長が駆け寄ってきて、お客様に「どうぞ、空いているレジへ、お回りください」と言ったその時。一人のお客が、こう言い返しました。

「放っといてちょうだい。私はここに買い物に、来ているんじゃない。あの人としゃべりに来てるんだ」その言葉を聞いた瞬間、彼女はその場に、泣き崩れました。彼女はその後、レジ打ちの主任となり、新人教育にも携わるように、なったそうです。

働くということは、自分の存在証明なのです。その存在証明が、何によってできるかということ、他人との関係の中で、できてくるのです。

働く意味というのは、そのような他人との関わりの中で、自分の必要性を、感じることで、そのことが、みんなの幸せに、つながるのです。

小さな約束でも守ろう 1040



みなさんは、約束を守っているでしょうか。
大事で大きな約束は守るけど、大したことがない、小さな約束は、守っていない人が、いるかもしれません。
しかし、約束に、大小はないのです。

**手塚治虫の短編漫画の名作に「雨ふり小僧」があります。
主人公は、山奥の分校に通う、モウ太という名の男子。**

ある日、モウ太は橋の下で、古い傘をかぶった妖怪、「雨ふり小僧」と、出逢います。
モウ太が履いている、ブーツを欲しが「雨ふり小僧」に、モウ太は「3つの願いを、かなえてくれたらあげる」と「小さな約束」をするのです。

その後、いろいろあるのですが、3つ目の願いは「学校の火事を、消してくれ」でした。
モウ太の「かなえてくれたら、きっとブーツをやるよ。約束するよ、あの橋の下で、待ってるよ」という言葉を信じて、必死に火を消す「雨ふり小僧」。

でも、火事になった分校が、廃校になり、突然、町へ引っ越すことになったモウ太は、「雨ふり小僧」との約束を、すっかり忘れて、引っ越してしまいます。

それから40年後。
父親になったモウ太。

ある日、娘にせがまれて、ブーツを買おうとした瞬間、「雨ふり小僧」との約束を、思い出すのです。
まさか・・・、まさか・・・、まさか！
まさか、まだ、ずっとずっと橋の下で、自分が来るのを、待っているのでは？

新品のブーツを買って、40年ぶりに、田舎へ向かうモウ太。
約束の橋の下へ、行ってみると・・・。

**雨ふり小僧は、40年前と同じ姿で、橋の下に立っていました。
「火事を消したら、ブーツをあげる」と言った、モウ太の言葉を信じて。
ずっとずっと、待ち続けていたのです。**

**「小さな約束」を守ることが、どれだけ大切なことなのか・・・。
雨ふり小僧は、けなげすぎます。**

**小さな約束でも、とても大切な、約束なのです。
小さな約束でも、心と心が通じ合う、約束なのです。**

貧乏自慢 1041



「世界の富の半分を持つ男」とまで言われた、アメリカの大富豪がいました。その大富豪は晩年、極度の人間不信に陥り、誰とも会うことが、なくなりました。

可愛そうに、買い取った高級ホテルのスイートルームから、一步も出ない生活を送った、と言われていました。
大富豪は、幸せだったのでしょうか？

ギャグにこんな作品が、ありました。

「母ちゃん、僕の弁当、毎日梅干し1つしか、入ってないじゃないか」
「うん。でも、その日によって、位置だけは、変えてるよ」

貧乏だって、工夫次第で、楽しめるのです。
かつて、高度成長する前の日本では、他人同士の助け合いや見返りを求めない人情、そして「貧乏を楽しむ工夫」が、社会に根づいていました。

醤油を切らしたといえ、となりが、かしてくれる。
お茶がないといえ、向かいの人が、かしてくれる。
となりが魚のアラを買ってくると、こっちから大根を出して煮て、そいつを分け合って、食べるというように、お互いに都合しあって、暮らしている。

誰か体の具合でも悪いというと、まわりのおかみさんたちが、ドヤドヤとやって来て、くすり屋へ走ってくれる。
湯たんぽを、持って来てくれる。
そりゃあ人情てものが、ありました。

貧乏でも、恥ずかしいことは、何もないのです。
貧乏でも、お金で買えない、「人と人とのつながりと優しさ」が、「人生の宝」であり、自慢なのです。

貧乏の中に、助け合いや優しさがあり、人情的な喜びが、あるのです。
人は、人と人とのつながりの中で、幸せに生きられるのです。



優しいことは気づかれずにしよう

1042



「佐賀のがばいばあちゃん」で有名な島田洋七さんのエピソードです。

運動会の日、他の子どもたちが、家族でお昼のお弁当を食べているとき、洋七さんが1人教室で、質素な弁当を広げていると、担任の先生がやってきてこう言います。

「おう、洋七、ここにいたのか。あんな、先生、さっきから腹ぐあいが悪くてな。お前の梅干し入りの弁当と、換えてくれんか」

取り換えた先生の弁当には、ウイナーやエビフライなど、普段は食べられない、豪華なおかずがたくさん入っていて、夢中で食べる洋七さん・・・。

それから1年後の運動会の日。

また1人、教室で弁当を食べようとしていると、また先生がやってきて、「おう、洋七。今年も、ここで1人か。先生、腹が痛くなってな。また、弁当を換えてくれるか」

さらに次の年の運動会の日。

担任は女性の先生に、代わりましたが、昼休み、またまた1人で教室にいと、「洋七君。ここにいたの？ 先生、お腹が痛くなっちゃって。お弁当換えてくれる」

そうです。

先生たちは、腹痛のフリをして、毎年、豪華なおかずのお弁当をご馳走してくれていたのです。

小学生だった洋七さんは、「この学校の先生は、運動会の日になると、お腹が痛くなる」と不思議に思っていたそうです。

彼が真相を知ったのは、小学6年生の時。

このことをがばいばあちゃんに、話したときでした。

「それは、先生がわざとしてくれたとよ。それが本当の優しさよ」

先生たちの優しさとは、洋七に気づかれずにやることでした。

他人に気づかれずにやることこそ、本当の優しさなのです。



最後の最後まで妥協しない 1043



創造性



何事にも、すぐに妥協する人がいます。

「これぐらいできていれば、いいや」「最後までできていないが、許してもらえらるだろう」「完璧に仕上げるなんて、無理なことだ」などの言葉が、自然と口に出ることは、ありませんか。

そのようにいつも、妥協ばかりしている人は、いい仕事は、できないのです。人からもしだいに、信頼されなくなります。

ここで、手塚治虫（漫画家）のエピソードを、紹介します。

ある日のこと。

手塚治虫から、少年漫画誌の編集者へ、こんな連絡があったそうです。

「さっき持って行った『ブラック・ジャック』の原稿を、戻して欲しい」

「ええっ？」となる編集者。

何しろ、毎週、毎週、原稿の完成が1番遅いのは、手塚センセイです。

そのときも、手塚の原稿の完成を待って、やっとのことで、印刷所へ原稿を、届けたばかりだというのに……。

「無理ですセンセイ、もう、印刷機が回っています」などと言っても、言い出したら聞かないのが、手塚治虫です。

しかたなく印刷所へ飛び、怒り狂う現場の人たちに、頭を下げた原稿を回収する編集者。それを持って、大急ぎで手塚のもとへ。

原稿を受け取ったセンセイ、デスクに向かうと、原稿に手を加え始めます。

その時、すでに印刷所に行っていた原稿を、わざわざ戻してまで、手塚治虫が描き足したモノ。

それは……。

『葉っぱ2、3枚』

描き終えた手塚治虫は、「はい、OKです」と編集者へ、原稿を戻したそうです。

あ然となる編集者。

まさか、たったこれだけのために、「印刷に入ろうとしていた原稿を、戻させたとは……」。

手塚治虫は、こう言っています。

「創作に携わる者が、完璧を目指さなくて、どうするんですか」

彼は、「神様が自分に与えてくれたミッション」を、全身全霊をかたむけて、果たしていたのです。

「仕事をさせてくれ……」が、最期の言葉だったという手塚治虫。

巨匠が『ブラック・ジャック』の原稿に、描き足した、「葉っぱ2、3枚」は、「創作」に携わるすべての人に、その「心構え」を教えているような気がします。

私たちも手塚治虫のように、どんな時も最後の最後まで、妥協しないで、生きたいものです。

すべてのものを見てください 1044



毎日を慌ただしく過ごしていると、だんだん感性が、なくなってきました。見えるもの、聞こえるもの、触るものなどが、自分から遠ざかってしまいます。積極的に見ようとするなど、意識を持たないと、なかなか見えないのです。

**わずか2歳にして、高熱によって「見えない、聞こえない、しゃべれない」という、三重苦を背負った人。
ヘレン・ケラー。**

成人となり、森の中にある家に住む、ヘレンのもとへ、ある人が訪ねてきた時のことです。訪問者にヘレンは「森はどうでしたか？」と尋ねます。それに対して、訪問者は、こう答えたのです。
「別に・・・」

この言葉にヘレンは、衝撃を受けます。
この人は、目も見えるし、耳も聴こえる。
それなのに、森を歩いてきて「何もなかった」と言う。
小鳥のさえずりを聴くこともなく、木々の香りを嗅ぐことも、なかったと言う。
そんな「もったいないこと」が、あるだろうか・・・？

その経験から、ヘレンは、次のような言葉を、私たちに残しました。
目の見えない私から、目の見える皆さんに、お願いがあります。
明日、突然目が見えなくなってしまうかのように思って、
すべてのものを見てください。

そして、
明日、耳が聴こえなくなってしまうかのように思って、
人々の歌声を、小鳥の声を、オーケストラの力強い響きを、聴いてください。
明日、触覚がなくなってしまうかのように思って、
あらゆるものに、触ってみてください。
明日、臭覚と味覚を失うかのように思って、花の香りを嗅ぎ、食べ物を一口ずつ、味わってください。

**五感を最大限に、使ってください。
世界があなたに見せてくれているすべてのもの、喜び、美しさを讃えましょう。**

**このメッセージ。
三重苦を知る人から、「持っている幸せ」を忘れている、私たちへの「言葉のプレゼント」
です。**

もっとすべてのものを、意識して見るようにしましょう。
もっと感じるように、感性を高めましょう。

喜び、美しさを讃え、幸せを感じる事ができるのです。

人間の命より価値があるものはない

1045



長寿漫画『美味しんぼ』の中に、こんなシーンがあります。

場所は、さる料亭。

主人公の山岡士郎と人間国宝の陶芸家で、士郎をかわいがっている、唐山陶人センセイ、そして、二木という名の大銀行の会長がいます。

その席で陶人さんが、二木会長へ自作の茶器を、贈ろうとします。
人間国宝から会心の作を渡されて、ご満悦の会長。
そこへ料理が運ばれてきて、事件が起こります。

なんと、仲居の女性が、手をすべらせて落とした皿が、陶人作の茶器を直撃。
もの見事にその一部が、欠けてしまうのです。
怒り狂う二木会長。

「唐山陶人先生は、人間国宝だぞ！ 先生の作品は、国の宝だ！ 謝ってすむことではないぞ！ 金でも償えない！」

泣きながら「このお詫びは、死んで致します」と謝る仲居。

「使用人の不始末は、私の責任です。私が命にかえまして」と、仲居をかばう女将（おかみ）。

それを見ていた士郎は、自分が学生の頃、父である陶芸家の海原雄山が、大切にしていた皿を割り、激怒されたことを思い出していました。

そして、おもむろに席を立つと、料亭の厨房へ行き、そば粉をもらって部屋に戻り、なんと、はじが欠けた茶器に、そば粉を入れて湯を注ぎ、ハシでこねてソバガキを作ってしまうのです。

あ然とする二木会長に、士郎はこう言います。

「なにが人間国宝だよ、芸術作品だよ。もとはと言えば、陶人のじいさんが、ドロこねまわして、焼いただけじゃないか。そんな物が、人間の命と同じ価値が、あるというのかよ」

士郎が言うように、芸術作品と言えども、本質はドロを焼いただけなのです。

そうした本質を忘れると、「お金（紙切れ）」や「ダイヤモンド（炭素のカタマリ）」のために、人を殺してしまったり、詐欺に引っかかってしまうのです。

価値があるものは「価値がある」と認めつつも、「モノの正体」について忘れず、「本質」を見抜くことを、大切にしましょう。

人間の命より、価値があるものなんて、この世には、何もありません。

1人1人の人間の命こそ、最高に高価があるのです。

トイレは神聖な職場 1046



あなたは、自分の仕事に誇りを持ち、仕事を頑張っているでしょうか。
どんな職業でも、その仕事には、大きな価値があります。
多くの人は、その価値を理解し、やりがいを持ち、仕事をしているのです。

あるメーカーの工場であった話です。
その工場では、「ある事」が、問題になっていました。
いくら、工場長の名前で「やらないように」と通達を出しても、なかなかそれが、無くならない・・・。
えっ？
「経費の無駄づかいだろう」ですって？

**いやいや、そんなにたいそうな問題ではありません。
なんとその問題とは、「トイレの落書き」。**

最新の設備を持っている大工場なのに、「会社の恥だから、慎むように」と注意を促してもいっこうに無くならない。
経営陣も、打つ手がなく、半ばあきらめていたのだそうです。

ところが。
落書きに業を煮やした、トイレ掃除のおばちゃんたちが、かまぼこ板に「あるメッセージ」を書いて、トイレの壁に掲示したところ、その日を境にピタリと、落書きをする人がいなくなったのです。
パートのおばちゃんたちは、いったい、かまぼこ板に、何と書いたのか？
それは、こんな言葉でした。

「落書きしないでください。ここは、私たちの神聖な職場です」

このメッセージを読んだ従業員たち。
「神聖な職場」という一言に、すっかりやられてしまいました。
「トイレ掃除に、誇りを持って取り組んでいる」おばちゃんたちの姿勢に、ノックアウトされたのです。

**自分の仕事に「誇り」を持っている人は、他人に一目を置かせる力を持っています。
そして、自分の仕事に誇りを持っている人は、自分の仕事に「やりがい」を持っているのです。**

だから、「トイレは神聖な職場」なのです。
どんな仕事においても、職場は、立派な神聖な場なのです。

そのことを意識して、自分の仕事に誇り持ち、やりがいを感じて、真剣に仕事をしていきたいものです。

苦しんでいる人に寄り添おう 1047



あなたの周りの中で、今苦しんでいる人は、いますか。
今苦しんでいる人が誰か、気づけることは、とても大切なことなのです。
気づけることは、その人に対する優しい目を、向けることができる人なのです。

新聞を飛ばしてしまった、配達員の名は、河瀬さんといいます。
この河瀬さん、東京のある大企業に勤める、エリート社員でしたが、35歳の時にトラブルに巻き込まれて退社。
その後、自分で事業を興しますが失敗し、何もかも失って、生まれ故郷である、北海道に戻ってきたのです。
そこで、生活のために始めたのが、新聞配達のアルバイトでした。
その日は、朝から猛烈な吹雪。
何しろ北海道の吹雪ですから、それはもう激しいものです。
すさまじい風と雪で、自転車の車輪をとられて、転んでしまい、積んでいた新聞が、吹き飛んでしまったのです。
宙に舞い上がる新聞。
それを必死に、追いかける河瀬さん。
でも、半分以上の新聞は、吹雪の中に消えてしまいました・・・。
ほんの少し前まで、大企業でバリバリ仕事を、していたのに。
今の自分は、吹雪の中で、新聞を追いかけている。
その場で地面に突っ伏して、泣いてしまいたい・・・。
そう思う気持ちをおさえて、河瀬さんは、新聞配達所へ戻り、何が起こったかを正直に話して、店主に詫びました。
この時、店主が言った言葉を、河瀬さんは「決して忘れない」と語っています。
打ちひしがれる河瀬さんに、店主はこう声を、かけたのだそうです。

「河瀬さん、大丈夫、大丈夫、あわてないでも大丈夫です。本当にひどい吹雪ですねえ」

吹雪で凍りついた心を、毛布で包み込んでくれるような、温かい言葉です。
この店主、そう声をかけると、何ひとつ文句を言わず、再配達につき合ってくれたのだそうです。

河瀬さんは、こう言っています。

「あの時、店主が温かい言葉とともに、自分に寄り添ってくれたことは、決して忘れない。だから私も、逆境の真ただ中にいる人がいたら、その人が孤立しないように、寄り添ってあげることにしています」

その後、河瀬さんのもとに、尊敬していた昔の上司から「お前の才能を人事総務で、活かしてみないか」という電話がかかってきて、彼は再びビジネスの表舞台へと、振り返りました。

現在は商品プロデューサー、セールスクリエーターとして独立し、セミナーを主催されたり、本を出版されるなど、大活躍されています。

**苦しんでいる人に、優しく寄り添いましょう。
優しい言葉や行動が、苦しみを和らげ、勇気と希望を与えるのです。**

もっと家族の時間を大事に 1048



真面目な人は、仕事のことで、一生懸命になります。
仕事を頑張りすぎると、家族といっしょにいる時間が、少なくなります。
しだいに、家族に対する愛情が、弱くなってしまいます。
仕事に疲れた、アメリカ人の父親と、その幼い息子の間に交わされた、ある日の会話です。

息子「パパ、1つ聞いてもいい？」
パパ「なんだい？」
息子「パパの時給は、いくらなの？」
パパ「(突然、何を言い出すんだ、この子は!) どうしてそんなことを、聞くんだい？」
息子「なんでもいいから教えてよ。パパの時給は、いくらなの？」
パパ「そんなに知りたいなら・・・。時給は、100ドルくらいかな」
息子「えっ！」
それを聞いて、うつむく息子・・・。
息子「(言いにくそうに) ねえパパ。50ドル貸してくれない？」
パパ「何だって? 何か買いたいおもちゃがあるのか? パパはくだらないおもちゃを買うために、働いているんじゃないんだぞ! 今すぐベッドに入って、反省しなさい！」
パパの言葉を聞いた息子は、静かに自分の部屋へ向かい、ドアを閉めました。
1人残ったパパは、息子のぶしつけな質問に、ついカツとなってしまいましたが、だんだんと冷静になってきました。
お金を借りたいなんて、あの子らしくないな・・・。
いつも仕事が忙しくて、普段をほとんどかまってるやることが、できていません。
そう思うと、ちょっと反省しながら、息子の部屋のドアを開けました。
パパ「起きているかい？」
息子「うん」
パパ「さっきはキツイことを言って、すまなかったな。ほら、50ドルあるよ」
それを聞いた息子は、笑顔で跳ね起きました。
息子「ありがとう、パパ！」
そうすると、彼は枕の下からお札を出して、数え始めたのです。
それを見たパパは、また腹を立てながら、聞きました。
パパ「どうしてそんなに、お金を持っているのに、50ドル貸してなんて、言ったんだ？」
息子「だって、足りなかったんだよ」
パパ「？」

息子「でも、もう大丈夫! パパ、ここに100ドルあるよ。パパの1時間分。これをあげるから、明日は、1時間早く帰ってきて。晩ご飯と一緒に、食べようよ!」

パパは、その言葉に、打ちのめされました。

そして、息子を思いっきり、抱きしめたのです。

時間は、私たちの指の隙間から、こぼれ落ちていきます。
あなたが、もし明日死んでも、会社には、代わりになる人がいます。
でも、家族や友人は、残りの人生を「あなたを失った悲しみ」とともに、生きることになるでしょう。

そのことを思えば、もっと家族の時間を、大事にできるでしょう。

人生には、仕事よりも、かけがえのない、もっと大切な家族がいるのです。

世界の人々を幸せにするために 1049



人々を幸せにしたいと願う人は、多いと思います。
願うだけでは、そのことは、実現しません。
そのために、どうしたらいいのでしょうか。
そのヒントが、マザー・テレサの言葉にあります。

貧しい人たちのために、その生涯を捧げた修道士、マザー・テレサ。

ノーベル平和賞が、贈られたときは、「私は、ノーベル賞の受賞者には、値しません。でも、誰からも見捨てられ、愛に飢え、死に瀕している、世界の最も貧しい人々に代わって、賞を受けました」とコメント。
賞金は全部、カルカッタの貧しい人々のために、使われました。

自分よりも、他人の幸せを願う彼女に、ある人が、「世界の人々を、幸せにするために、我々はいったい何を、すればいいのでしょうか？」と、聞いたことがあるそうです。

「世界の人々を、幸せにする方法」を尋ねられた、マザー・テレサ。
さて、インタビューに「まず、何をしなさい」と、回答したでしょう。

「まず、あなたが家に帰って、家族を幸せにしてあげてください」

マザー・テレサは、遠くのたくさんの人たちの幸せよりも、まず、身近な家族の幸せを、実現することが、大切と説いたのです。
この言葉を聞いた人たちが、みんなそれを実行したら、本当に世界中が、幸せになりそうに思います。
そもそも、自分にとって、1番身近な存在である、家族すら幸せにできない人には、世界中の人たちを、幸せにすることなんか、絶対に無理なのです。

**マザー・テレサが、教えてくれたように、世界の人々を、幸せにするための一歩として、今まで以上に、家族を幸せにしましょう。
家族の幸せを、心で願うとともに、その実現に努力を、傾けていきましょう。**

**家族を幸せにできたら、友人、会社の同僚、地域の人々など、幸せの輪を、広げていけばいいのです。
家族を幸せにできる人こそ、世界の人々を、幸せにできる人なのです。**



不便な生活も楽しい 1050



世の中には、便利なものが、溢れかえっています。

携帯電話、全自動洗濯機、電気自動車、パソコン、コンビニ、宅配便など、たくさんあります。

さらにお金で、食事の材料、お弁当、洋服など多くのものが、すぐには買えるのです。

はたして、そのような便利な生活ばかりしていて、いいのでしょうか。

ここで、熊本日々新聞掲載、女子中学3年生の「自分の生活を見つめ直した」を、紹介します。

私は、テレビを見て、すごいと感動した人がいます。

それは「徳島県の集落に住む自給自足をする一家」です。

その一家は、ヤギ、ウサギ、ニワトリなど合わせて20匹以上の動物と暮らしています。

ガスもエアコンもなく薪を割って、川から水を取り、食事を作っています。

食材は家庭菜園で作り、渋柿で作った酢や、川魚で作ったしょうゆ、そしてみそまで手作りでした。

私がこの一家のすごいと思うところは、晴れた日は家族みんなで外に出かけて食事をしたり、テレビやゲームがないので本を読んだりなど、自分たちなりに工夫して過ごしていることです。

私は、最初この一家の生活を「不便」と思いながら「物珍しさ」でテレビを見ていました。しかし、家族みんなで楽しそうに暮らす一家の笑顔を見ているうちに、そのような生活は「不便」ではないと感じました。

私は、生活について新たな価値を持った気持ちになり、自分のこれまでの生活を見つめ直すことができました。

私たちは当たり前のように電気があり、不自由なく生活しています。

私も自然に囲まれて生活していますが、もっと自然の良さに目を向け、今の暮らしに感謝したいと思いました。

彼女が言うように、自然の中で自給自足する生活は、不便でなく、自然を活かした生活なのだと思います。

便利な生活が、当たり前と知っている私たちにとって、強く反省させられる話でした。

便利さに浸りすぎている今を見直し、もっと自然を活かした生活を、楽しむようにしたいものです。

不便な生活も、心地よいのです。

何でも便利なものに頼りすぎないで、日常の生活に感謝しながら、自然の良さに目を向けて、生きたいものです。