

# メンター通信

第43号

発行元

メンターシステム(有)

TEL059-398-0123

FAX059-398-0153

## 「武士の一分」の正しい見方

昨年12月にイメールシトリーニングの西田文郎先生のセミナーで、人を喜ばすのになんと人間は素晴らしい力を出すのだろうか。というのを聞いてきました。

特攻隊基地の知覧より飛び立つ前、当時の若き兵士たちが残した手紙は、明日死にいくのに弟のこと、両親のことを心配した文面ばかりであり、一言も自分がこうしたかった、あれがしたかったという言葉はなかったそうです。

この言葉がずっと私の頭に残っていました。そんな訳で知覧は一度行ってみたい。そう思っています。

しかし直ぐには思い切れず、せめてもの慰めに

『俺は、君のためにこそ死にに行く』という映画を何年振りでしょうか。観に行きました。

これで映画づいたのか。

1 宮崎本店の宮崎社長が「キムタクを見直した!」とおっしゃって

いた「武士の一分」を見たいと思いつき直ぐさまDVDを注文をしました。

私はあまり映画を観ないのですが、観たとしても洋画でSFアクションがほとんどです。

バックツァーフューチャー、ターミネーター、ダイハード、インディージョーンズなどで、台詞など解らなくてスカツとするような映画ぐらいしか観たことがありませんでした。

ところがその武士の一分を観て考え方が変わりました。

まず驚いたのは、笹野高史という脇役です。

ご主人(木村拓哉)の失明を心配しながら、勇気付けようと女房役の壇れいとたわいもない会話を交わすのを観て、感動しました。感情の表し方が絶妙なのです。

人間って、心が動きにも出ると思うのです。

しかも心は複雑で掴みようのないものです。それを演じているなどとはこれっぽちも思えない表現の仕方なんです。

思わず「この人、うまい!」と叫んでました。



たまたまそのとき読んでいた芳村思風先生の人間の格という本の中で次のような意味のことが書いてありました。

人は自分中心ですから、他人のことを理解することでは相手に好かれる。

しかし相手に合わせすぎると自分でなくなってしまう。

そこで客観的にその場面を見る必要があるというような内容でした。

映画の役者とは、そういう作業をしているのではないかと思えたのです。

私たちは、映画を観る立場ですが、その人がなぜそのような発言をしたのかを考えてみることはできません。

日常会話では、受け答えがあととん時は流れていってしまいますので、相手がなぜそんなことを言ったのかを考える時間を持っていないときが多くあります。

しかし映画や特にDVDなどは繰り返し再現できます。

そんな言葉を発する背景には、どういふことがありこの人はどんな性格なのだろうか？



詮索しながら観ることは、社員さんが何を考え、お客さんが何を思い、仕入先はどういう思いで協力してくれているのかを知る訓練にはとてもよいものだと感じました。

皆さんも、映画を繰り返し、繰り返し観てみては如何でしょうか。思わぬ効果が現れるかもしれません。

もうひとつとても大切な効用があります。それは感動することです。

『感動した人しか、人を感動させることは出来ない。』

これは邦画に限ったことでは在りませんが、商売とか経営とは人に動いてもらわなければ何も始まりません。

今までの日本は、お金が人が動く動機だった確率が高かったと思います。

しかし、これからは感動することだと思います。

お金に解決策を求めるのは自分自身を破滅に追い込むことになるような気がしてなりません。

値引き、給与の差をつける。などなど

そんな訳で私は、邦画が大好きになりそんな予感があります。

そして大いに感動を受けたいと思います。

## 自分との約束を守るための経営指針

昨年9月私は経営指針作成セミナーに参加しました。

これは私が所属する中小企業家同友会さんが主催したセミナーです。桑名の税理士石川先生の元、大真面目に取り組みました。

と言いますのは、2つの理由があったからです。

私は、独立して直ぐに経営指針なるものを作ろうと思って頑張ってみました。しかし、結局挫折したのです。

今度こそはしっかりと作りたい。これが、ひとつ目の理由です。

もうひとつは、将来自分が一体何をやりたいのかを描きたかったからです。

そして、私は自社の強みはなんだろう。

他社には出来ないことは何だろう。

と自分の日銭を稼ぐことを一旦止めて、考え続けました。

その結果、これから何年掛かってもいいから、「営業力を強化する研修」を開発したいと考えたのです。

そんな訳で、今年は営業力強化のセミナーを3つ企画しました。そして会場を押さえ、テーマも決め、すぐに準備を整えました。

ところが、昨年未だに考えたことなので、すっかり意識から抜けて

しまっていたのです。

思い出したのは、4月の中旬にニュースレターの原稿を書き始めた頃です。

経営計画のセミナーも終わりホッとして、やれやれセミナーは終わったし、次の記事はどうするかなあ。

なんて考えていた時なんです。

「あれっ！6月のセミナーなら、今度の記事から宣伝を始めないと手遅れになる」

「止めようかなあ。誰が困る訳でもないし・・・」

「いや、やっぱりやろう。決めたことはやろう」

と気持ちを持ち直して、チラシを作りニュースレターに同封しました。

ところが、定員10名ののにたった1名。

困ったなあ。このまま集まらなかつたらどうしよう。

中止にしなければならいかなあ。という考えがよぎったのです。そんな時あの経営指針のことを思い出したのです。

計画書を見直して



「うん。やっぱりやる」

元々の計画では、新しいお客さんを作るためのショートセミナーの開催だったことを思い出したのです。

そこで、行ったことはまずスケジュールを作ることです。

開催日から逆算して、いつ何処にFAXDMを送らせてもらうか。その一つとして、四日市商工会議所さんの会員サービスを利用させて頂きました。

いつもは、2万円ぐらいいまでに抑えるのですが、今回は思い切った数を2倍に増やしました。それをさらに3回お願いしました。1回当たり4万数千円を投資するのは、一人会社では大変なことです。

申込を書くたびに、本当にいいのだろうかと迷いました。

しかし、決めたことなのでやってみよう。

そう思い直して、毎回申込書を出したのです。

その結果、6月14日(木)と6月16日(土)の両日、合わせて20名定員のところ15名の参加となりました。有難うございます。

このセミナーの募集で勉強になったのは、立ち戻るものを持つことです。

私の書いた経営指針は、それほど綿密なものではありません。

しかし、自分との約束がどうだったかは自分自身が一番よく解っています。

そうすれば、一歩前に進むことができます。

やろうと思っても、いざとなると色々な雑念や意見が入ってきます。

でもやらないと何も始まりません。

そんな時、兎に角、最初思った通りやってみる。

それから、どうすれば良いかを考える。

そうすれば必ず成功に近づいていくと思えました。

## 「親孝行手当て」って何?

6月中旬ですが、タニサケ松岡会長から、封書が届きました。

開けてみますと、人生道場の後編(これは前回のプレゼント企画の後編です)と社内報が入っていました。



社内報をペラペラと捲ってみるとひとつの文章が目に入りました。「食事代をいつもは両親に支払ってもらっていますが、親孝行手当てで、久しぶりに私が支払いました。いつも親と生活できるように感謝しています。」

よく読んでみますと、タニサケさんでは、4月を親孝行月間と定め、社員一人ひとりに親孝行資金として、1万円を渡しているそうです。その紹介文が載っていたのです。

タニサケさんでは、ありがとうカードというものも利用されています。

先日工場見学に行ったとき、詳しく話を聞かせて頂きました。

ありがとうカードは、2枚複写になっています。

このカードを書いて総務へ提出すると、

書いた人に1000円、書かれた人に1000円。それぞれ支給されます。

支給はクオカードでされて、月上限が10000円だそうです。

カードは本人に渡されるそうですが、書いた人の名前は伏せて渡すそうです。



運営はありがとう委員会というところが行っています。

カードは委員会が整理をして、ありがとうカード集として冊子にまとめられています。

この冊子によりますと、ありがとうカード以外に、夢カード、ホームページカードなども同じようにあるようです。

私が一番驚いたのは、工場を案内してくださった高木さんの表情です。

当日急遽担当したにも関わらず嬉しそうにひとつひとつ改善をどうやってやったかを教えてくれたのです。

改善というよりちょっとした工夫。そうですね。おばあちゃんの智慧袋というか。その智慧を発揮できるような雰囲気になってしまっていることです。

存在価値を認められたとき人はこんなに生き生きとするものだろうかと感じました。

さて、そのタニサケの松岡会長の講演会が行われます。

9月19日 18:30受付詳しくは同封のパンフレットで確認下さい。



## 厚生労働省を3倍利用する法

ちょっと怖いタイトルですが、RCSというのをご存知でしょうか。

社員さんと経営者さんとのコミュニケーションの具合を診断してくれる仕組みです。

昨年の9月四日市の誠文社さんでこのコミュニケーション診断が行われました。

今回その西村社長に、どのように利用したかをお聞きしました。

丁度創立記念式典の一環として、午前中会社の方針が社長から発表され、その直後このコミュニケーション診断を行ったそうです。

その丁度一カ月後、内容が集計され担当の社会保険労務士さんから結果を受け取ったのです。

結果報告は、ほぼ予想通りでしたが、その中で2つほど紹介します。

ひとつは労働条件の改善です。最終的には入社時間を30分遅らせることに成功したのです。

西村社長のやり方は実に巧妙です。



風を読む達人の西村社長

直ぐに時間を短くするのではなく、まず短くすることを前提にどうすれば短くなるのかを各セクションで検討し、実行されたのです。

ある部署では、一人に集中していた仕事を分散し、あるところではこれを機会に採用に踏み切る。

その結果、2ヶ月試験運用して効率を上げ、今年の7月から入社時間を9時することに成功したのです。

また社員さんから、もっと知識をつけたいという要望が上がっていらっしゃいましたので、ここぞと三重銀総研さんをお願いして、経営基礎講座と自己啓発教養講座をスタートすることにしました。

西村社長の凄いところは、タイミングを掴むのがとてもまいとこころです。

社員さんからの意見をネガティブに捕らえず、ひとつひとつ、会社を良くすることに使っています。

皆さんも、社員さんから意見を吸い上げ、その力を遠心力で3倍にして返してみても如何ですか。

診断とお問い合わせは、同封のRCSのご案内をご覧ください。

回覧

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

編集センターシステム部

連絡先 TEL 059-398-0123 FAX 059-398-0153

発行日 二〇〇七年七月二五日