

メンター通信

第44号

発行元

メンターシステム(有)
TEL059-398-0123
FAX059-398-0153

本当の元気に会う (日野原先生との奇跡の出会い)

7月18日午後、私は「まつもと市民芸術館主ホール」の最前列にいました。

その日は、新老人の会第一回ジャンボリーの日で、私は橋本京子先生に、招待されたのでした。

私は14:30から始まる講演を待ちました。

講演者は、聖路加国際病院理事長 日野原重明先生です。

1911年生まれといいますが、今年で96歳。

私は、96歳の人の講演だから、演台がありスタンドマイクに向かって、原稿を読み始めるのではないかと想像していました。

そうしたら、舞台左から一人の老人

さっそうと現れました。

その人は、両手を大きく広げ、「皆さん、こんにちは。私の声は届きます

でしょっつか?届いたら手を上げてへへ



想像を絶する元気さです

だよ」

主ホールには、1200人の会員さんが集まっていたのです。

さっそう会員なんです。新老人の会の入会の条件は75歳以上がシニア会員。75歳未満がジュニア会員、60歳未満がサポー

ト会員なんです。ですから1200人といっても、平均年齢は70歳をはるかに越しているということになります。

話は戻りますが、私はこのパフォーマンスに唖然としました。

「こんな元気な96歳は見たことがない」

1時間余りの講演は、最前列で聴いたせいもあり、私に話しかけてくれるように話して頂きました。

講演の後、日野原先生が作られた新老人の歌という楽曲も全員で歌いました。

そのときも、先生自ら指揮をし、1200人を先導していくのです。

私は以前京都商工会議所で200人の前で話したことがあります。400の目の力というのは凄いものがあります。

その目の力に、負けないような気力を出すのは相当なエネルギーがいるものです。

改めて、「この人、絶対年をこまかしている。200歳は若く見える」。

と一人つぶやいたのです

さて講演が終わると場所を変えてホテル「フエナ・ビスタ」にて懇親会が開かれます。

私は、もしかしたら日野原先生に会えるかもしれない。

そのときをワクワクして待ちました。

会場は広く、見渡しても日野原先生を探し当てることはできませんでした。

まず、ご縁を頂いたフジゲン横内会長を発見。まずはお礼をとり一目散に行きました。

横内会長とは5月の横内塾以来です。

横内塾のときにお世話になった方々もお手伝いをされていたようで、顔を見て、皆さん嬉しそうに迎えてくれました。

さて懇親会が始まり、ここでも日野原先生の独壇場。

日野原先生がマイクをとり、仕切りだしました。

ここでも日野原先生のパフォーマンスを見て、私は元気を買いましました。

傾合いを見計らって、日野原先生のところへ挨拶を、丁度そこに



いつもツキを下さる横内会長と談笑

横内会長が来てくださって、えらいスリーショットになってしまいました。

何を話したかよく分かりませんが、とにかく握手させて頂いた柔らかな手の感触だけは、今でも残っています。

私は翌日帰る予定だったのですが、同行した皆さんも参加されるということで、「いのちと平和の森」の視察やワークショップに参加しました。

私たちが乗ったバスに、ラッキーなことに日野原先生が一番前の席に乗り込んでみえました。

私はさりげなく、何をしているのかを伺いました。どうやら、本を読んでいるようです。

そのページをめくるスピードが速い。1秒から2秒間隔で正確にページをめくっていくのです。

私は、これは速読をしているな。とすくさま思いました。

そしてバスが山と自然博物館に着き、折際にもう一度先生の本を見ましたら、なんと半分ほど読み進んでいるではありませんか。

時間にして15分ほどです。

私たちが、最後部座席で談笑していたその間に、本を2分の1ほど読み終えられていました。96歳の先生に追いつくどころか、

この間にも離されてしまったのです。

次の会場でも、遠目に日野原先生を眺めていましたが、見ているだけでとても幸せな気分になったのは私だけでしょうか。

さてその後ワークショップがあり、私は「戦争体験を語り継ぐ」というワークショップに参加しました。

そこには被爆者の方もおいでになり、みんな同じ死に方をしていると訴えています。また特攻隊は飛び立った時点で2階級特進で、大尉になるそうです。

それが死ぬことを前提に、特進させるので方が一飛行機の不調で戻ってきたら、なぜ戻ってきたかと罵られるのです。

階級が上がるということは給与も上がる。だから生きて帰ってくる攻撃に失敗してしかも給与を貰うなんて、国賊もいいところなんです。

そんな話を一人ひとりからお聴きました。

その中で、有川さんというおばあちゃんが、知覧は既に有名ですが、万世(ばんせい)というところの話も伝えて行きたいとおっしゃっていました。

早速私は名刺交換をして頂き連絡を取ることに成功しました。

知覧へ行ったときに、万世を案内して頂けることを約束しました。

私は、この2日間、日野原先生とお会いする機会を頂いて、人生の大先輩から元氣と可能性を貰うことができました。

よく若い人からエネルギーをもらえるといいますが、本当にそうなんでしょうか？

「昔は俺だって」なんて、思い若い人と心のどこかで競い合って、最近の若いやつはなんて、言いたくなるのがいいところじゃないでしょうか。

自分より年上の人と話す機会を持ってください。そうすれば本当の元氣を貰うことができます。

私はとてもツキがあるようです。と言いますのは、三重県からも参加されている方がみえて、その方が、小山商店の小山会長、三重銀行熊澤監査役、ふじや本店柳川社長と、とても会えないような方にお会いできました。

このツキを運にして、皆さんにも伝播できるまでになりたいものです。

よき出逢いに感謝します。

新老人の会のことをお知りになりたい方は連絡下さい。

パンフレットをお送りします。



日野原先生とのツーショットは、家宝です

改善提案で効果は出ないその本質とは

7月の第4週は仕事そっちのけで、研修に参加しました。

22日(日)午後一番大垣にあるタニサケの松岡会長の主催するタニサケ塾に参加してまいりました。

大垣駅にバスで松岡会長自らお迎えです。

全員そろったところで、直ぐに谷汲山華厳寺へ。

いきなり山登りを開始。

最近運動不足の私は若い人に張り合わず、自分のペースで歩き始めました。

谷汲山華厳寺は、西国三十三番満願霊場として知られ、一番から順番にお世話になった人を一人思い浮かべて、感謝をして次のところへといくのだそうです。

最初は、親、家族と始めましたが、33箇所も思い浮かぶかなあと思いました。15番目を過ぎたぐらいから、「その言葉は、独立後最初に勉強会に参加してくれた人がいたなあ。初めて講演に呼んでくれた方。それから今の会社の前にお世話になった人。その前の会社に・・・」
とても33箇所では足りなくなってきました。

初日は、この谷汲山華厳寺見学と温泉に入り、宴会で終了でしたが、私

はこの体験の中から、感謝することと同時に、人の噂話、批評、批判、

非難が自分のツキを落とすこと学びました。

ベンジャミンフランクリンの13の習慣の2つ目。

沈黙 他人あるいは自分には利益にならないことは話さないこと。

よけいな無駄話はしないこと。というのがあります。

人を評価したり直してやろうとすることは、暗に自分の方が、優れているということを証明しようとすることになります。

自己主張のなにもでもないということに気づきました。

自己主張をする人が人に好かれることはありません。

つまりはツキがなくなることです。

批判が口を付いて出るのは、人間の性かもしれませんが。

ちょっとは、我慢しようかと思えるようになってきました。



なぜか、トップで登りきりました

さて2日目は、社員さんが出勤するまでに、トイレ掃除をします。

トイレ掃除を通じて、提案の本質を教えてもらいます。

その後朝食をして、いよいよ工場見学です。

工場見学は2日目ですので、一層深い内容が聞けましたが、その後の会長の話の中にヒントがありました。

一つは提案の数です。

6月は290件、7月は300件を超えるそうです。その数も凄いのですが実行する割合が70%なのだそうです。

提案制度というと提案の中から、これは効果が出そうだといいものを採用して実行するというものだと思います。

提案書を2ヶ月分ほど見せて頂いたのですが、生産性が上がるとか効果が上がるものばかりではないのです。

その理由は、却下すると提案が出なくなるからだそうです。提案があったものは、実行することを前提に選ぶのだそうです。

その結果、社員さんは会社の不平不満を毎月言うてくる。社長に代わって、改善を考えてくれる。



すいません。やらせてです

提案を実行することで、社員さんは話を聞いてくれたと思う。

益々提案がしたくなる。自分の会社に帰属意識が生まれる。

もう一つ松岡会長は、「残業で儲けず」、提案の手当てで儲けて「と言っているそうです。

定時になったら、会社の鍵を閉めるそうです。そうになると提案は家に帰って行いますので、奥さんが一緒になっ

て考えたりするのだそうです。タニサケさんの提案制度を聞くと一見提案そのもので効果を上げ

ているように思えるのですが、実はもっと内面から効果を上げる

ことだと知りました。いやあ。凄い2日間でした。

タニサケ塾ですが、既に年末まで予約で一杯になっ

ているようです。参加されたい方はお早め

に。(ホームページは、タニサケ塾で検索)

日本一の知恵工場

改善提案書

提案者氏名	西川・樋口・亀山 山田・小林	提案年月日	平成19年 5月28日
提案名	容器納入用段ボール箱のテーピングの件		
現状	○資材業者より「ゴキブリキャップ」の容器が段ボール箱にて納入されてきます。その箱の上下にはテープがきっちり貼つてあるため、カッターナイフを使用して開封をしています。		
提案事項	○段ボール箱に貼つてあるテープの端部を3cmほど折り曲げると、その部分を持って、開封できますので、危ないカッターナイフを使わなくて済みます。		
項目(図示等)	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 20px;"> <p>○現状</p> <p>ナイフで切る</p> </div> <div style="margin-right: 20px;"> <p>○改善案</p> <p>折り曲げる</p> </div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; padding: 5px;"> <p>安全に開封出来ます</p> </div> </div>		

平成19年6月の改善提案件数は290件でした。

ツキを呼ぶ朝礼のやり方

皆さんは朝礼をどのように進めていますか？

朝一番から昨日の反省と今日の注意事項から始めてはいませんか？

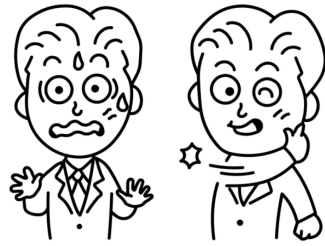
私は研修を始める前に、グッドニュースと悪いニュースをよめます。

これは、どのようにするかといいますと最近あったよかった出来事を2分間で話してもらいます。

研修ではトレーニングを兼ねていますので、どのように話すか人に伝わるかも、お伝えします。

人の物事を伝えるコツは、実例を使うことです。いつ、どこで、誰が・・・という順に話していきましょう。

朝一番、楽しいこと、よかったことを思い浮かべ今日もまた一つよいことがあるぞ。とスタートする人とまた今日も嫌な一日が始まったと仕事に取り掛かる人ではおのずと結果は違ってきます。これが毎日だと大変な差になります。



どちらが成功する顔ですか？

加えて、それほどよい話は頻繁に起こることもありません。どんな小さな出来事でも、よかったと思える訓練をするということです。まさにこれがプラス思考の始まりです。

そんな話し方のトレーニングを名古屋で開催します。

とはいえどんなセミナーなのかよく分からないと思いますので、体験セミナーを9月11日に行います。

同封のパンフレットをご覧ください。

9月はツキを呼ぶお勧めセミナーが後2つあります。

経営の原則を経営者、経営幹部の方に伝える「1位作りの経営戦略」私はこれで経営のきっかけを掴みました。

9月13日、15日共に同じ内容セミナーです。

ご都合のよい日程をお選びください。

そして、中小企業家同友会主催のタニサケ松岡会長の「社員に生きがいを与えた日本一の知恵工場」9月19日です。

詳しくは、同封のパンフレットをご覧ください。

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 二〇〇七年八月二五日