#### メンター通信 第 発 FAX059-398-0123 アAX059-398-0123

#### 約束が、どうしても守れません。

て頂きました。 昨年の9月中小企業家同友会でタニサケの松岡会長に講演をし

私は、主催者として講演依頼をしたのですが、二つ返事でOK

を貰いました。

と気になっていたのです。いました。その記事がタニサケレポートに載っていまして、ずっら、予定が空いていればOKするようにしている」おっしゃってら、予定が空いていればOKするようにしている」おっしゃって

### 「先約優先」 文:タニサケ 松岡 浩会長

私は時々、会合の世話役を引き受けています。

先日、ある会合に参加すると意思表示をされた、A経営者が直前になって、

世話役の私に不参加との連絡をしてこられました。理由をお尋ねすると、別

の用件ができたからとのことでした。

失格」のみならず「社会人としての失格」につながります。(以下略)からです。約束を破ることは信用を失うことです。「商人失格」「経営者束を優先し、その時間帯には他の約束を入れないこと)を心がけている束を優先し、その時間帯には他の約束を入れないこと)を心がけている

この文章、約束を守るという当たり前のことを言っているのです

いうのが場面、場面で出来なくなるのです。約束を平気で反古にする人などいません。ところが約束を守るとが、結構奥が深いのです。

その中に、無料セミナーというのがあーを開催したりすることがあります。お手伝いをしたり、自分自身でセミナ



先約優先の松岡会長

私にも無料セミナーの案内というの

ります。

のありそうなものは、申し込んでしまいます。が届きます。無料となると「行けたら行こう」と思って一応関係

他の予定が入ってきても、最初のうちはその日を避けて調整をし

ていきます。

ところがその日が近づいてくると考えるわけです。

どうしよう?本当にこのセミナーで時間を割いて得なんだろう

か?

もし、もっといい(自分にとって得な)予定があったら、そちら

にしよう。

そして遂にその日が来ます。

その日は、たまたま朝から仕事が立て込んでいて思うように仕事

が進みません。すると次のように考え出します。

「まあ無料だし、やることは沢山あるんだし、取り合えず今回は

見送ろう」

そして、ドタキャン・・・・

こんな経験ありませんか。私も随分ありました。

ところが社長がこんなことを続け

ていると、とんでもないことが起こ

るということに気づいたのです。 これは違った見方をしますとセ

ミナーの直前まで自分自身の予定

を決めない方法です。

大した予定が入らなかった場合の

保険のようなものです。

その日の予定を曖昧にするわけです。

この方法は一見よさそうですが、これを繰り返して変な習慣が付

くと次のようなことに陥ります。

お金を頂いている得意先に対しては、なんとか予定を守ろうとし

ますが、弱い立場の社員、仕入先、 家族(私もそうですが)に対

しても曖昧してしまうのです。

そして社員、仕入先、家族の予定をしょっちゅう変更することに

なるのです。

社内そして家族からは約束を守らない優柔不断な人

という烙印を押されるわけです。

家族は諦めてくれるかもしれませんが(私の場合これです)社員

や仕入先はどうでしょう

「あの人の言うことはよく変わる」つまり信用のできない人にと

いうことになります。

こんな状況で、戦略だの、経営方針などと言っても「どうせしば

らくしたら気が変わるから間際まで何もせずにしよう」

今にまして仕事をするのは止めておこう。 「動いて、文句言われるのは、損」まあ損とまでは思わなくても、

これを解決するのが先約優先です。

「無料でもセミナーに行くと判断したら、これは変えない!」と

するのです。

その後、内容のよさそうなセミナーがあったらどするのか。

縁がなかったと、諦めて次のご縁を待つことです。

自分から求めてないセミナーに参加したとしても得るものは少な

す्

お客さんとの打ち合わせが入ったとします。 いですから。それほど損失はないと思います。

いるのですが、他の日はありませんか?」と一応は聞きます。 すると「すいません。その日はどうしても外せない予定が入って

なるというクレーム以外は、だいたい その日に来てくれないと、取引停止に

他の日程でよいはずです。

とか言って、予定を調整しようとしな ここで「ちょっと待ってくださいね。」

いことです

先、家族、他の活動なども、参加でき これが決まってきますと、社内、仕入

る言ったら必ず参加し約束を守れる



で考えていませんか?

ようになります。

さらにするか、しないかを即座に判断できるようになります。

こういったことを続けてくれると社員は楽です。

社長からは約束を破ることはないので、信頼が増しま 相談ごとがあったら、予定を先に入れればよいわけです。しかも

さらによいことは、平等に扱ってもらったという気持ちになると

いうことです。

てしまっています。 たとえば十一月九日私は既にお客さんのところへ行く予定が入っ とはいえこれを守るのは大変難しいです。

この予定は暫定的に決定したものですが、そこへ松阪の中居さん

から、養心の会の例会の知らせがありました。

その講師が、ハガキ道の坂田先生だったのです。 私ははがきのセ

お恥ずかしい話ですが、坂田先生の講演のテープはお聞きしたこ ミナーをすると必ず話すのが複写はがきです。

とはあるのですが、生の講演は初めてです。

その方が松阪におみえになるので、是非ともお会いしたいと思っ

たのであります。

先約優先を守るのは本当に大変です。

から、その大元の社長が一度決定した約束をしっかりと守れば、 従業員100人以下の会社の業績は98%社長で決まるわけです しかし、社長がこれを守ろうとすると組織がよくなります。 この積み重ねが大きいんですね。積み重ねが・・・・ 「社長は言ったら必ず実行する」と社員さんは思うわけです。

てくれるのです。 こうして信頼が生まれた後に、目標掲げたときに全員が協力をし

が勉強して決定することが必要ですが。 勿論その前に、自社にふさわしい目的、目標、そして戦略を社長 すれば、誰が考えても業績は良くなるに決まっています。 まず社長という軸が決まり、それに向かって全員が職務を遂行

## 北島選手2つの金メダルに見えたもの

姪の三宅宏美選手が北京オリンピックに、出場しています。 に残っているのは、 皆さんはご覧になりましたか。 オリンピックと言えば、私は東京オリンピックで、その中で印象 8月約3週間に渡って、北京オリンピックが行われましたが、 重量挙げの三宅義信選手の金メダルです。

さてその北京で圧巻だったのが、なんといっても北島康介選手の



して2連覇です。

私は、優勝したときの表情に着目し

ました。

レオーエンが予選で高記録を出し、 100mのときはノルウェーのダー

接戦を征しての優勝。それを表すよ うにタイムは、0.29秒差でした。

そしてその時の喜びの表情が凄かったー

せないぐらいで、よほど感無量だったに違いありません インタビューでは、あの強気の北島選手が涙ぐんで、しばらく話

一方200mの方は、1.24秒差。と圧勝でした。

この200mの優勝インタビューを観て、北島選手は金メダル(1 責任を果たしてホッとしたという感じに受け取れました。 位)を取るためにだけに厳しい練習をしてきたのではないと思い 勿論世界新が出なかったこともあるとは思います。 同じ金メダルなのに、あまり喜びの表情はなくどちらかというと ました。それほど、喜んでいなかったのです。

記録と戦っていたシーンです。

それに比べると100mの凄いこと。この対照的なシーンを見て、 ました。 相手があって初めて自分の存在感を感じるものなのか。そう思い 自分が認められることというのはこれほど人を感動させ、しかも

「何が言いたいか」といいますと、他人がいないと自分という存

北島選手はそれをよく解っているのか。200m優勝のインタビ 在は、半減してしまうということです。

ューでは、「優勝できたことに感謝します。」と言っていました。

流石に一流は違います。

もう一つは、200mのラスト50mで北島康介選手が自分の

他人と比較してたまたまほんの少しだけ上に行っただけで満足し 我々凡人は、相手に勝ちさえすればよいと思ってしまいます。

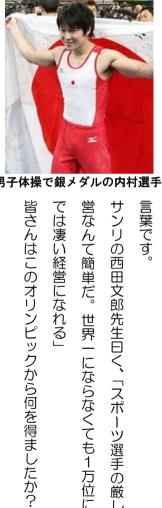
てしまいます。時には慢心してしま

うものです。

ところが超一流は違います。過去の

自分と戦っていたのです

れたことがあります。 北京オリンピックでもう一つ得ら



さい頃から今のように前向きだったか。」という質問の答えです。 ーチである周子さんのインタビューです。そのお母さんへの「小 「最初はそうでもなかったのですが、目標が出来てから我慢が出 体操で個人総合銀メダルとを取った内村航平選手の母でありコ

来る様になってきたみたいです。」

自分では出来ないと思っていればいる事ほど達成したときの喜び 達成感や喜びを感じるのは、その苦労が多ければ多いほど、また この言葉は、人を育てるということでは意味深い言葉でした。 は大きくなります

ところがそれを達成するには、今までの自分を変える必要があり

幾多の苦難に立ち向かうその源泉は目標にあったということです。 ます。辛抱がいるということです。

を手に入れる方法を教えてやることだ」とはデールカーネギーの 「人を動かす唯一の方法は、その人の好むものを問題にし、それ

言葉です。

サンリの西田文郎先生曰く、「スポーツ選手の厳しさに比べれば経 営なんて簡単だ。世界一にならなくても1万位に入ればその地域

では凄い経営になれる。

र्वु

# 中日臨海バス森川社長(企業秘密13の徳を語る)

対 コー語はいいのです。 社内コミュニケーション診断のインタビューを行ってきました。

社名に臨海と入っているので、以前から疑問に思っていたのです今回は中日臨海バスの森川社長です。

最初旅館をされていたそうです。

が、会社の沿革を聞いて納得が行きました。

四日市のコンビナートに仕事にこられる方がお客様だったそうで

人があっていないことにする 竹田先生が講演で話されていた「お客さんの困っていることで、

人がやっていないことをする

と強いものが見つかる」という

その言葉通りです。

着実に業績を伸ばされて、現在

社内コミュニケーション診断



社内でのコミュニケーション対策を具体的に話して頂いた森川社長です

れていたそうです。をされたきっかけですが、既に社内でアンケートを取ら

しかしそれには客観性がなかったので、平成19年に

回覧

その内容から、再度コミュニケーション不足が課題だとコミュニケーション診断を申し込まれたそうです。

悟られました。

に行っているかという企業秘密を教えて頂きました。今回のインタビューでは、その対策を具体的にどのよう

森川社長は、よく勉強される方で特に日本創造研究会には名いているだという立義秘密を考えて頂きました。

現在は13の徳目という小冊子を利用して、朝礼で人材力を入れられています。

ホームページの「ウィクリートーク」では、この辺りの育成をされているそうです。

ところも詳しく話してもらって頂いています。

さい。

YAHOOで「ウィクリートーク」と検索してみてくだ

森川社長ありがとうございました。

発行日 二〇〇八年八月二五日連絡先 TEL 059-398-0123編集メンターシステム岩﨑

FAX 059-398-0153