

# THANKS

BUSINESS NEWS LETTER

(VOL. 171)

発行日：平成23年9月1日  
発行者：有限会社サクスマインド コンサルティング  
連絡先：〒359-1118  
埼玉県所沢市けやき台 1-41-11  
TEL:04-2922-1417  
E-MAIL : [info@thanksmind.co.jp](mailto:info@thanksmind.co.jp)  
<http://www.thanksmind.co.jp>

## 特集

### 「ことわざから学ぶ仕事における心構え (その17)」

本誌では今、「ことわざから学ぶ仕事における心構え」を特集しています。  
私自身の経験や、コンサルティングを通して見たことを踏まえて、「こんなことが大事では…」と思われることをまとめたものです。  
1年半にわたった特集も今回で最終回です。  
最後は、「れ」のことわざから続けます。

### れ：礼煩わしければ則ち乱る (れいわずらわしければすなわちみだる)

#### <意味>

儀礼の数が多く、込み入ってくると、かえって混乱して守られなくなるものである。  
礼はできるだけ簡素な方が良いということ。

「うちの会社は、多くのマナー教育を行っているんだけど、なかなか浸透しない…」  
ある会社の社長の言葉です。  
話を聞けば、毎年のように元スチュワーデスやアナウンサーを講師によんで、いろいろな研修を行っているとのこと。  
身だしなみ、挨拶の仕方、席の座り方、歩き方、敬語の使い方等、マナーに関することを、こと細かくマニュアルで決めているそうです。

「ところで、社員の方々は、『マナーがなぜ大事なのか』ということを知っているのですか？」  
私の素朴な質問に対して、社長はげげんそうな顔で言いました。  
「マナーが大事なことなんて当たり前でしょ。」  
「当たり前ね～」  
「そうですよ。そんなの誰だって分かっているはずですよ。」  
「では、何で『当たり前』のことができないのですかね～」  
「……………」

本例の会社のように、マナーに関して、こと細かく規定している会社は少なくありません。  
しかし、決めた通りに行われているかということ、「??????」です。  
今日のことわざの通り、あまりにも細かく決めすぎると、かえって本質が見えなくなり、  
守るべきものが守れなくなるのです。

マナーで言えば、一番重要なことは、「マナーって何？」ということ。この「問い」に明確に答えられない限り、いくら「マナーをしっかりと！」なんて話をしても無駄です。マナーとは、ひとこと言えば、「**相手を不快にさせないこと**」。もしお客様を不快にさせたら、商品を買ってもらえません。また、社内でも、同僚を不快にさせたら、仕事に協力してもらえないでしょう。だから、マナーは重要なのです。この「相手を不快にさせない」という「本質」をしっかり理解していれば、あいさつにしても、身だしなみにしても、それほど細かく決めなくても大丈夫。大事なことは、こと細かく「手段」を規定することではなく、なぜ重要かという「意味／目的」を理解させることです。

## <某社の例>

以前、ある会社を訪問した時のことです。時間はちょうど、朝の通勤時。待ち合わせの時間よりも早く到着したので、受付の前の椅子に座っていました。しばらくして、何だか異様な雰囲気気づきました。広いフロアの中で、ある「2人の声」だけが、大きく響いているのです。

品川にあるその会社は、入口を入ると2つのビルに分かれます。そして、セキュリティのために、それぞれの入口に警備会社の方が守衛さんとして立っています。声の主は、その2名の守衛さん。「おはようございます！」ビルに入っていき社員ひとりひとりに大きな声をかけています。大勢の人が通りますので、「おはようございます」の回数が多いこと！暇だったので数えてみたら、1分間に40回以上も声を発していました。

皆さんは、とても活気があるフロアを想像しますか？  
ところが…  
守衛さんに対する「おはようございます！」の声が無いのです。  
私が聞き取れるのは、10人に1人くらい。  
4割くらいの方は、頭を少し下げるだけ。  
そして、残りの5割の方は、ほとんど「無視」しながら、ビルの中に入って行くのです。

「ちょっとオカシんじゃないの！」  
その光景を見ていて、私はだんだん腹が立ってきました。  
普通、「おはようございます」と声をかけられたら、条件反射的に「おはようございます」と返しませんか！  
あまりにも不愉快になったので、その後に出会った教育担当の方に言いました。  
「もし、私がお宅の会社のトップだったら、守衛さんの5メートルくらい後ろに隠れていて、あいさつができない人を『ネズミ捕り』し、徹底的にシバキまくるでしょうね…」

どうしてこんな「当たり前なこと」ができないのでしょうか？  
ビジネスマナーは、「対外的なもの」と考えているのでしょうか？  
社内でできていないことは、社外でもボロが出てしまいます。  
それとも、守衛さんを「自分よりも下の人」とでも見ているのでしょうか？  
そうだとしたら、全くのアホですね。

マナーには、内も外も、上も下も関係ありません。  
他の人と気持ちよく仕事をするための最低限のルールなのですから。

## ろ：六十の手習い（ろくじゅうのてならい）

<意味>

六十歳になって習字を始めること。  
年を取ってから学問や習い事を始めることを言う。  
「八十の手習い」とも言う

私の友人に依田満さんという方がいます。  
元大手メーカーの新規事業開発部長。  
私は以前、コンサルティングのプロジェクトで一緒し、今でもお付き合いさせていただいています。  
実は、依田さんは、今や、日本を代表する「万華鏡作家」なのです。  
海外の品評会に出展され、毎年のように賞を獲って帰ってきます。  
日本でも、日本橋の三越などで年に数回「万華鏡展」を開いています。  
いや、すごいですよ～。  
私は万華鏡と言えば、縁日で売っているようなものしか知りませんでした、依田さんのものは、まさに「芸術」。  
電気仕掛けのものがあったり、スタンドグラスを使ったものがあったり。  
万華鏡に対する既成概念が粉々になりました。

皆さんは、依田さんが、何歳から「万華鏡づくり」を始めたと思いますか？  
私が依田さんから、「最近、万華鏡を作り始めたんだ…」と聞いたのは、プロジェクトが終わって3年くらい経ってから。  
その時の依田さんは、すでに55歳を過ぎていました。  
きっかけは、奥さんが作っていたのを手伝ったことだと聞いています。  
もちろん、もともと創造的な仕事をしていたので、発想が豊かなのでしょう。  
また、根っからの技術屋さんですから、設計したり、加工したりすることも得意だったのでしょう。  
しかし、それにしても、たった数年で、日本の第一人者になるとは！  
まったく、ビックリです。

よく、「自分は歳だから…」という言葉を聞きます。  
しかし、今や日本人の寿命は80歳を超えています。  
60歳といっても、まだまだ死ぬまで何十年も時間があります。  
中小企業診断士でも、定年後に勉強し、資格を取得する人が大勢います。  
そういう人は、自分の年齢なんてことは、ほとんど意識していません。  
「自分の時間をどう使うか？ 何ができるか？」  
ただそれだけです。  
何かを始めるときに、「遅すぎる」ということはないのです。

## わ：我が事と下り坂に走らぬ者なし（わがこととくだりざかにはしらぬものなし）

<意味>

下り坂になると勢いよく走り下るように、自分のこととなると、人に言われなくても真剣に取り組むということ。

これまでも、本誌では、「人を動かす」ためのポイントについて、いろいろ説明してきました。今回のことわざも、そのひとつです。

ある会社の新年度方針発表会のことです。  
全社員を前にして、取締役経理部長が次のような話しをしました。  
「今年度の売上高が××円を超えたら、期末賞与は一人平均〇〇円を出します。」  
「××円まで届かなくても、△△円まで行けば、●●円を出します。」  
「しかし△△円まで行かなければ、ゼロです。」  
「また、もし◇◇円程度に終わったら、▲▲人程度のリストラを行い■●人体制とします。」

「期末賞与の基準はともかく、リストラ基準まで示すとは…」  
私としては、かなりの驚きでした。  
社長から話を聞けば、そうした発表は、その年が初めてとのこと。  
社員ひとりひとりに当事者意識を持ってもらうために、あえて行ったとのこと。  
かなりの「劇薬」ですよね。  
このようなことを言われたら、誰でも一生懸命働くでしょう。  
その効果があったのか、結果的には、その年、その会社の業績は好調でした。  
会社としては、「作戦成功」というところです。

皆さんはメーカーの営業担当者。  
販売店の方々に、「拡販のための勉強会」を行う時のことをイメージしてください。  
一生懸命説明しているのに、聞いている人は夢の中…  
終わった後に、「それでは、今回勉強したことを実践するためにユーザー調査をしてもらいます！  
××課長の承認をいただいていますのでよろしく。」なんて言うと、いきなりビックリ。  
「そんなこと聞いていないよ～」なんて泣き言が入ったり…

しかし、同じ勉強会でも、スタートの時点で、「今回の勉強会が終わった後、皆さん自身にユーザー調査を行ってもらいます」と言っておいたらどうなるか？  
きっと、「真剣に聞いておかなければ」という気持ちになるでしょう。

相手に当事者意識を持たせることは、人を動かす重要なポイントです。  
そして、それは、言葉ひとつの工夫で可能になるのです。

### 「ことわざシリーズ」の終了にあたって・・・

暇つぶしに100円ショップに入った時、偶然目に入ったのが『ことわざ辞典』でした。  
「100円ショップでこんなものまで売っているんだ…」  
何気なく手にとって読んでみるとこれがなかなか面白い。

「これは話のネタになるな…」

即座に購入しました。

私にとっては無茶苦茶安い買物でした。

今回のシリーズでは、掲載されていることわざの主だったものを、「あ」から「わ」まで五十音順に紹介しました。

これまでに聞いたことがあったものもあれば、初耳のものもあったり…

きっと、皆さんも同じでしょう。

今回の特集を終えて、私自身は「先人の智慧はさすが！」と、つくづく思いました。

「ことわざ」は、大昔から言い伝えられたことばかりですが、今の時代でも依然として色あせないことばかり。

時代が変わっても真理は変わらないもの。

改めて実感しました。

人間って、基本的には「新らしもの好き」ですよ。

だから、親や先輩からのアドバイスに対しても、なかなか素直に受け取れとれない…。

それはそれで、大切なことだと思います。

過去の否定があって初めて改善や改革がある訳ですから。

しかし、やはり反発だけでもダメ。

良いところは、しっかり受け継いだ上で、それにプラスを加えていく。

それが本当の意味での「進歩」でしょう。

「ことわざ辞典」には、今回、紹介できなかったことわざも、まだまだたくさん載っています。

たった100円！

自分のこれまでの仕事の仕方や生き方を「確かめる」には、とても良い本ですよ。