Drコパの風水による 今月の運勢

一白水星 S11 子、S20 酉、S29 午、S38 卯、S47 子、S56 酉、H2 午　生まれ人

根気不足が心配

頑張るのもいいですが、少し根気がなくなっているようです。根気類を食べ、公園でてのひらを土につけましょう。

ラッキーフードは「野菜炒め」

二黒土星 S10 亥、S19 申、S28 巳、S37 寅、S46 亥、S55 申、H1 巳　生まれ人

朝日を拝んでパワーアップ

つい、ぼーっとしがちですが、若い人や頑張る人とのやりとりでやる気を盛り上げましょう。よい情報交換にもなりそう。

ラッキーフードは「雑炊」

三碧木星 S9 丑、S18 未、S27 辰、S36 丑、S45 戌、S54 未、S63 辰　生まれ人

人間関係に波乱の恐れ

どんなトラブルがあっても笑顔を忘れずに感情的にならないように。お彼岸の頃には安定してしょう。

ラッキーフードは「天丼」

四緑木星 S8 酉、S17 午、S26 卯、S35 子、S44 酉、S53 午、S62 卯　生まれ人

今年前半最大のチャンス

年明けから振り返り、うまくいかなかったことがあれば、今月中に改善して。自分の言動に責任をもって行動して。

ラッキーフードは「あんみつ」

五黄土星 S7 申、S16 巳、S25 寅、S34 亥、S43 申、S52 巳、S61 寅　生まれ人

環境を整えてから改善を

大きな決断を下さなければならない時。衣食住の環境を整え、判断を下すこと。まずはきれいにそうじをして。

ラッキーフードは「しゃぶしゃぶ」

六白金星 S6 未、S15 辰、S24 丑、S33 戌、S42 未、S51 辰、S60 丑　生まれ人

迷わず思い切りよく行動

チャンス到来。迷わず思い切りのよい行動や出費を。早め早めの準備も忘れずに。でも肩の力を入れすぎてはいけません。

ラッキーフードは「明」

七赤金星 S5 午、S14 卯、S23 子、S32 酉、S41 午、S50 卯、S59 子　生まれ人

健康面のトラブルに注意

トイレのそうじと盛り塩。白のタオルや小物を使って健康面のダウンを防ぎましょう。うめぼりは運気ダウンのもと。

ラッキーフードは「親子丼」

八白土星 S13 寅、S22 未、S31 申、S40 巳、S49 寅、S58 未、H4 申　生まれ人

秘密は口外しない

自分のことは後回しにして周囲に誠意を尽くしてください。秘密を守ることでさらに信頼が得られます。

ラッキーフードは「鉄火丼」

九紫火星 S12 丑、S21 戌、S30 未、S39 辰、S48 丑、S57 戌、H3 未　生まれ人

頑張れば実ばかりをつかめる

職運気好調もそれを活かすのはあなた次第。少し無理をしても仕事や付き合いをしっかりと。あきらめずにやり通してください。

ラッキーフードは「鮭」

「Dr.コパ風水2009大開運術」廣済堂より

ちょっと身近な疑問 いまさら聞いてもいいですか？

松竹梅で一番上等なのはどれ？

A　本来、この三つは同列です。中国では試験に耐える強い意志の象徴でしたが、日本ではめでたいものとして、料理の格付けなどに使われるようになりました。

中国に古くから伝わる「歳寒三友」。冬の寒さに耐えながら、一年中緑を保つ松の不易の精神、同じく葉を落とすことなくすくすく伸びる竹の生長力、冬の寒さにもめげず、春の一番はじめに花を咲かせる梅の生命力。これら3つを、同列に讃える言葉です。

ところが日本に入ってくると、これに祝賀の意味が込められて、平安時代からめでたいものとして和歌や絵画・歌舞音曲に取り入れられてきました。江戸時代になると、松竹梅の組み合わせが祝賀のシンボルとして普及し、誕生・婚礼・正月飾りなどに使われるようになりました。

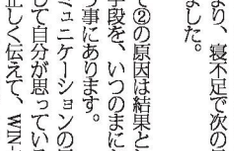
さて、松竹梅の料理のランク付けに使われるようになったのは、江戸時代中期のうなぎ屋。当時から高級品だったうなぎは、大きさや質の違いを縁起のいい松竹梅で表したのが始まり。大切なお客様に提供するものだけに松竹梅を使うことで「どれも同じぐらい上等ですよ」という印象を与えるためだったそうです。

昔から日本人は順位をつけるよりも、「日本三景」や「三種の神器」のように「三つ並べるのが好きだったようです。だから、特上・上・並ではなく、松・竹・梅という順位のない言葉を使ったのかもしれませんね。

ここでも登場

今月のオススメの一冊

Book Review



「対岸の彼女」
角田光代著
（文春文庫）

専業主婦で子持ちの小夜子は、ベンチャー企業の独身女社長、葵にスカウトされ、ハウスクリーニングの仕事を始める。同じような毎日から解放され、働く事への喜びを実感する小夜子だったが…。結婚する人、しない人、子供を持つ人、持たない人、ただそれだけで、なぜ人は分かり合えなくなるのだろう。多様化した現代を生きる女性の友情と決裂を描く傑作長編。直木賞受賞作。

著者コメント

大人になると、友達をつくるのはとたんに難しくなる。働いている女性が子供を育てている女性と仲良くなったり、家事に追われている女性が未だ恋愛している女性の悩みを聞いたりするのは難しい。中高生の頃は簡単だった。一緒に学校帰りに甘いもの食べて他愛のない話や、いつか分からない将来の話をするだけで満たされた。けれども、あの頃のような全身で信じられる友達が必要なのは大人になった今なのに。

編集者コメント

社会、友情、夫婦関係、全ての人間関係、他部門のことは未知の世界で、それぞれができて当たり前がゼロ地点。がんばっても評価なしの現実に、一体どれほどの人が失望していることでしょう。大人になれば、皆体験する誰とも共有することのない微妙な「孤独感」を、この作品はとても的確で繊細になぞっているような気がします。それでも最後にはつらい現実を受け入れて前に進む主人公に共感せずにはいられない。（S）

匠貞男流 疲れがとれない

食べて治す！

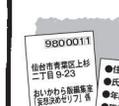
何かと慌ただしい年末、一晩寝ても翌日疲れが残る、そんな時にもってこいの食材を使ったメニューをご紹介しましょう。

No.0002

イチゴ ― 抜群のビタミンC含有量を誇る

イチゴは果物の中でもビタミンCの含有量が豊富です。さらに豊富な糖分とクエン酸も含まれているため、疲労回復と美容に効果的です。

いちご酒



■材料
イチゴ（※完熟一歩手前だと◎）500～600g、水砂糖150～200g、ホワイトリカー（35度）900ml

■つくり方
①、イチゴは流水でていねいに洗い、ヘタをとる。
②、水気をとり、氷砂糖、イチゴ、ホワイトリカーの順に広口びんに入れて密封する。
③、冷暗所に置き、三週間後にイチゴを取り出し、さらに二週間程度寝かせれば完成。

★1回20～30㎖を1日2～3杯。カクテルでも楽しめる。

適量のお酒、疲れをとるのに効果的。健康食材を加えて、自分なりの常備薬をつくってみてはいかが？

他にも疲れをとる効果のある食材はコチラ！

キウイ　びわ　梅　黒酢トマト

次回は、「なんだか、熱っぽい」です。

編集後記

仙台でこの冬スタットレスタイヤが必要と感じたのは、たぶん2回程だったのではないでしょうか？新品のタイヤにしたのが惜しくなります。冬に雪が降らないのは車に乗って活動している私にとっては大変都合の良いことです。しかし北海道のお米が内地と同じようにおいしく採れると聞くと、地球温暖化の影響が自然界では確実に進んでいるのだなぁと、複雑な気持ちになります。

■来月号の主な内容

★温故知新「戦国サバイバル家族愛、弱小から日本一と呼ばれるまで」★「広告道場レポート」★「妄想決めゼリフ投稿作品紹介」他

来月号も見て下さいね♥

えごころクイズのこたえ

磯野波平（いそのなみへい）

サザエとカツオとタラオとカメの父であり、タラオの祖父。マスオの義父。舅で、海平の弟。鯛造の義弟。妹婿・ノリスケの伯父。イクラの大伯父でもある。福岡県出身。9月14日生まれ（原作では「明治生まれ、未年」とされるためおおよそ54歳。山川商事の課長。フネ・マスオ、ワカメは「お父さん」。サザエとカツオは「父さん」。タラオは「伯父様」。祖父ちゃん」。ノリスケは「伯父さん」。タイ子は「伯父様」。会社の同僚・仲良しの人物。怒りっぽくて、「馬鹿ッ！」と怒ることが多いが、怒ったことを忘れる単純な性格で、「心の老人」と言われる。マスオ・ノリスケ・タラオ・カツオ・ワカメ・会社から帰る時は電車に乗って駅から歩いて帰る。

頑固親父として描かれており、娘婿のマスオから「ちょっとだけ」などと言う昭和の頑固な性格故駄目だとしたなら「豪快の為に尽くしてくれている。また、妻のフネとは仲睦まじく「夫唱婦従」の関係。「豪快の為に尽くしてくれている」と感謝の意を込めて常々大切に想っている。

出典・フリー百科事典『ウィキペディア』抜粋

チラシで悩んでるアナタ

ACTJAPAN 有限会社アクトジャパン

制作・印刷・配布方法までトータルでサポートいたします。

http://www.act-jpn.co.jp/

当社営業日のご案内

3 March

日	月	火	水	木	金	土
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

●は休日

月イチ　2009年3月　第11号

おいろわら版 Vol.11

―お客様お役立ち情報誌―

発行／株式会社アクトジャパン
発行責任者／及川　明
〒980-0011 仙台市青葉区上杉2丁目9-23
Tel.022-225-2493 Fax.022-225-2488
E-mail:mail@act-jpn.co.jp　http://www.act-jpn.co.jp

あなたの会社の販促応援団 ―だしくてもいはなくもちがいないのさ―

アキラのためになるひとり言

コミュニケーションが、何故か、うまく行かない！

貴方はコミュニケーションがうまく取れないと、思った事はありませんか？

例えば
①伝えたはずなのに、相手にちゃんと伝わっていなかった。
②適切な指示をしたはずなのに、相手は指示したとおりにやってくれない。

よくある事ですが問題なのは、なぜそうなるのかです。

①の場合は、話し手は十分その事の知識があり、そんな事は常識で相手も分かっているだろうと思い込んで、相手のレベルに合わせた伝え方をしていなかった事が原因です。お釈迦様の言葉に「人を見て法を説く」と言う言葉があります。話の内容がどんなに正しくても、相手の理解を越えた話では、伝わるものも伝わらない事を言っています。四則計算も分からない小学一年生に、どんなに微分積分の説明をしても、分からないのと同じ事です。

②の場合は、人間は理性と感情の両方で生きている事に原因があります。どちらかと言えば人は感情で動く事のほうが、多くまた強いからです。例えば、言っている事は理解出来ても、貴方には言われたくないと言う感情です。これは夫婦の会話でよく起こることですね。

こうなると理屈よりも、自分の言っている方が正しいと言う感情だけの、会話になってしまいます。

でもこれはよくある話だと思いませんか？私も分かっていながら、ときどきこの深みにはまって苦労しています。先日も妻との会話で寝る際に深みにはまり、寝不足で次の日大変な思いをしました。

さて②の原因は結果として目的と方法・手段を、いつのまにか取り違えてしまう事にあります。

コミュニケーションの目的は、相手に対して自分が思っていることや、考えを正しく伝えて、WIN-WINの関係を作ることにある筈です。しかし話をしているうちに、いつのまにか本来の目的を忘れて相手の立場でなく、自分の立場で話をしてしまいがちになります。WIN-WINの関係を作る為のひとつの方法であった話という手段が、いつの間にか自分が正しいと言う事を証明する為の方法・手段に、変わってしまったからです。

コミュニケーション本来の目的を達成させる為には、目的を明確にして相手の立場に立って、話す事がなにより大切なようです。良く「話し上手は聞き上手」と言われますが、まったくその通りだと思いませんか？

①自分よりもまず相手の立場に立って考えてみる。
②そして自分の意見の方が正しいに、とらわれない。

をコミュニケーションでは、心掛けましょう。

これはお客様との販促でのコミュニケーションのとり方でも、同じ事が言えると思います。

売り手側や作り手側の思い込みで、お客様に伝えようとしても正しく伝わる事はほとんどありません。

常にお客様の立場や利用する人の思いや気持ちで、商品やサービスの良さを伝えて行く必要があります。

しかしこの考え方の実践は、そう簡単に身につくものではありません。日常活動の中で、少しずつ身について行くものだからです。聞いてくれる人がいる、買っていただけるお客様がいると云う事に感謝をする事を忘れずに、あせらずず、あきらめずに実践し、WIN-WINの関係を築いて行きたいと思っています。

妄想決めゼリフ募集！

980-0011
仙台市青葉区上杉二丁目9-23
おいわら版編集室「妄想決めゼリフ」係

●住所
●氏名
●年齢
●職業
決め台詞
「　」

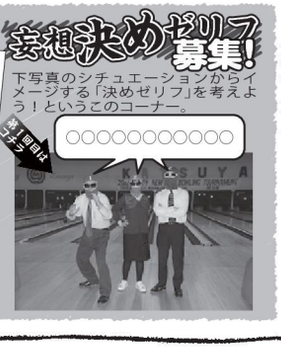
Eメールはコチラ↓
kan.etu@act-jpn.co.jp

読者PRESENT
必要事項を明記の上、上記宛先までは「はがき」または「Eメール」でご応募ください。優秀作品は次号に掲載し、さらにプレゼントをお送りいたします。とじどしご応募ください。締切3/30。

下写真のシチュエーションからイメージする「決めゼリフ」を考えよう！というこのコーナー。

○○○○○○○○○○○○

第1回目は↓コチラ



※イラストはアクトジャパンの社員が文次会のレクレーションで使用したものです。決して差別・偏見・恐怖・中傷するものではありません。ごめんなさい。

このアニメキャラは誰だ！

下のイラストはあるアニメに登場するキャラクターを描いたもの。3作品すべて同一人物です。さて、分かるかな？

えごころクイズ　もちろんノーヒントだよ！

作品参

ドリフの人じゃないよ…。

作品弐

作品壱

すごくご立腹ですね。

※答えは裏面のページに記載！

ツキイチコラム

機が熟すまでがまんなんだよ～！

温故知新

歴史に学ぶ

徳川家康

1543～1616年

日本の戦国大名・江戸幕府の初代将軍。戦国の世を終わらせ、250年余り平安を築く。

今回取り上げるのは、今年のNHK大河ドラマ「天地人」で主人公直江兼続ら上杉家の宿敵で、ドラマの山場に登場するであろう徳川家康。彼はタフな精神力で辛抱強く世を渡り、幕府をつくり二五〇年余り平安を築いた人物です。日光東照宮では権現様と崇め奉られ、史実と虚構が入り乱れた認識がされている徳川幕府創設者。ビジネスの視点でみても、我々日本人の文化・気質の点でも大きな影響を与えたスゴイ人です。このコラムの中だけでは書ききれない偉業の数々、そのほんの一部をご紹介いたしましょう。

忠誠を尽くすことの本当の意味

日光東照宮に「人の一生は重荷を負ふて遠き路をゆくが如し、急ぐべからず」と、記述があります。日本には「家康の如く律儀であれ」という処世訓があります。今の時代ちょっと忘れかけている企業ロイヤリティ（忠誠心、従業員は会社に対して律儀でなければならないという考え方です。その発端の家康は非情なまでに、「律儀者」だと言われています。信長と同盟して二十年間、無理難題を言われても忠実に実行します。目的のために手段を選ばない信長に対し、身内を犠牲にしてまで忠誠を尽くす。しかし、この忠誠心は単に信長を尊敬していたとか、性格的に律儀であるということだけではないようです。群雄割拠の戦国時代に数ある大名の中で信長を一番脅威に感じ、絶対かなわない相手と冷静に判断した結果。その意味で組織のトップとして見た場合、家康は律儀よりも死見の明のあるリーダーであると言えます。信長と家康の関係を今で言えば、発注元親会社（織田）と下請け会社（徳川）で、どんどん企業が発展し、売り上げ増、社員も増、信長についていけば大丈夫だ、多少社長が怒っても成果が上がればこっちのものだ。今日の会社人間や政治家が示す「律儀」は、ほとんどが自己利益に裏付けられている場合がありますが、自分が出世するために大きな力に従い社業に励み、機会を待つ。会社が従業員に求める功利性も、他を顧みず働けという意味では家康の律儀も手本と言えるのではないでしょうか。

成すための「律儀」と「辛抱」

家康は天下統一するまで大変苦労したと言われています。企業発展の裏には、「辛抱」と「忍耐」がつきもの。幼くして人質になり、尊敬はするが考え方が違う信長と同盟を結んだ後も、跡継ぎにしようと思っていた息子を理不尽な疑いをかけられ、失ってしまいます。

次に信長亡き後、最も有力な子会社社長の自分が天下をとりたかったのに、百姓上がりの専務秀吉に天下を横取りされ、秀吉に臣従しなければならない。戦では負けない実力がありましたが、政治的に自分より上手と判断し、従います。その後も秀吉亡き後、根回し工作で慎重に機会を待ち、幕府を開いて豊臣家を滅ぼさせるのに、関ヶ原の戦いから15年の歳月を要しています。

幼い頃から「辛抱」で培った精神力の強さと「律儀」の裏の先見性が、最後に天下統一を果たし得たのかもしれません。

成長志向から安定志向へ

現在日本はバブル崩壊で、右肩上がりから急降下の危機的経済です。それまでは毎年必ず昇給し、ボーナスも増える。年功序列で出世し、何年か経てば部下が増える。職場ではやる気が大事と言われ、誰もが成長意欲に燃えていた。信長や秀吉の時代は皆が意欲満々で成長志向が強かった。しかし、全国統一が終わると、領地はもう増えない。成長志向をやめて安定重視にと気質の変革が必要です。家康は「みんな、今までの収入で辛抱しましょう。」と成長志向の大名（関ヶ原で活躍した）を次々と取り潰してしまいます。「成長など考えてはいけない」と武士社会に広めるために…。戦乱の世を安定社会にするにはやむを得ないことかもしれませんが、律儀から一変非情になる（狸親父）ぶり。これによりタテの平等（士農工商）という身分制度ができるのです。

安定＝「日本引きこもり化」？

もう一つ家康思想の政策として鎖国があります。秀吉の朝鮮出兵に失敗したから学び、封建秩序の安定が第一だと考えます。貿易での金銀流出の防止、キリシタンの弾圧、自給経済、移民流入防止などがメリットとして挙げられますが、一方で安定の裏では、日本人の国際感覚の欠如、外国に対する不信感などを生み出します。家康の用心深さ、慎重派な一面が、現在に色濃く残っています。「外国産の食品は危険」「外国製品は不良品が多い」「日本人の独創的発想のなさ」「大学病院等の閉鎖的権威主義」などと島国根性の発端は、家康の思想が影響しているような気がします。そのことが明治維新へと繋がっていきます。

他にも首都機能四〇〇年、政治・文化の中央集権化、失敗から学ぶ哲学、人の心理を読んだ根回し術など、まだまだ紹介しきれない偉業がたくさんありますが、このように、私たち日本人が徳川家康から良くも悪くもいかに多くの影響を受けているか。その歴史的功績は図り知れません。

あなたはどのタイプ？

戦国ビジネスマン性格分析

会社などの組織・集団にはとにかくいろんなタイプの人がいますよね。いつの世も社会で生きていくには人間関係が物を言うと言います。分かりやすい例えで歴史上の人物をタイプ別にしてみました。ほんの一部ですが、みなさんはどのタイプに当てはまるでしょうか？

オレ様タイプ

織田信長

なんでも一番にこだわる野心家

モチベーション ♥♥♥

遅刻上等でもリーダーとしてやる気満々！自分の目標を達成する。

得意技「決断力・スピード」

鳴かぬなら殺してしまえ ホトトギス

世界が自分中心にまわっていると思っている。自分優手だが、ときに疑いがいのあるカリスマ性を伴う。ものごとも。わがままも人々の魅力にしてしまう。ただし、あまり突っ走り過ぎると周りの反感を買い嫌をつくることに。

八方美人タイプ

豊臣秀吉

日が当たるとしたたかな野心家

モチベーション ♥♥♥

人なつっこいけど、裏で何を考えているか分からない。

得意技「こまり・愛嬌」

鳴かぬなら鳴かせてみようホトトギス

威張はないけれどロは達者で作戦上手。人懐とアイデアで世間を渡り、いつのまにか中心的立場に。仲間うちには人気のある八方美人タイプ。交渉やひらめきがいやらしいと批判されることもあるが、裏を返せば平和主義で、敬わずして謙つことが特徴。

隙無タイプ

徳川家康

裏で何を考えているか分からない

モチベーション ♥♥♥

思いっきり他人事もセコリロ

得意技「忍耐・辛抱」

鳴かぬなら待とうホトトギス

顔はニコニコでも、心の中では正反対のことを考えている。ズル賢さは感じ、出せないので人気者というよりは、あなどれないくせ者と思われてるかも。だましあうことが常の時代に、自負を見失わず明確に世を読む仕事遂行能力がある。精神的にもとってもタフ。

ナンバーツータイプ

直江兼続

冷静な判断力と抜群な行動力

モチベーション ♥♥♥

地位に固執しない。地位を与えられて、ますます力を発揮する。

得意技「冷静・決断」

鳴かぬのおそばにホトトギス

リーダー命。上司を守るためならば、周りから何を言われようとも手段を選ばない。たまに常軌を逸する行動に出しそうなこともある。常に会社のことを考えて行動し、組織の様々なことに目を光らせる気配り上手で行動力抜群。

完璧主義タイプ

石田三成

規則違反は許しません

モチベーション ♥♥♥

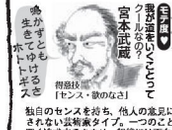
要領はいけど、点につく感じはちょっぷい。

得意技「計算・きまじめ」

鳴かぬなら殺すしかないホトトギス

中途半端は許せない。理主義で自信満。プライドが高く、きまじめで協調が利かないので、人間関係で難をつくることが多い。その反面、自分の努力は怠らない。知識を豊富で周りからは一目置かれる。高度な知識を求めれば、みんなの人気者なんだけど…。

わが道タイプ



宮本武蔵

人の意見は聞きません

モチベーション ♥♥♥

我が道をいくとってクールなタイプ。

得意技「センス・歌のなさ」

鳴かずともホトトギス

独自のセンスを持ち、他人の意見に流されない芸術家タイプ。一つのことに深く洞察するあまり、組織には不向き。自ら を誇しく称し、ひたすらに自分の道を突き進むので、友達も少なくて一部の人にしか理解されない。周りのことを一切気にしない我が道思考主義。

※「組織力・指揮能力試験チャート」（関白俊春調）
＋「職業適性診断と面接による」（同）

シクラメンが教えてくれたコト

一月中旬から二月にかけて、当社の一階の接客スペースにはシクラメンの花が飾られていました。生花関係のお客様から頂いたもので、とても綺麗に咲いていて会社が今までと何か違った良い印象になった気分で接客・応対をしていました。

そんなある日、あるお客様と接客していると、お客様が別に何の気なしに萎れた数枚の花びらを摘み、机にポンとおいたのです。一瞬「おやっ」と思いましたが、それには触れずに仕事の話を続けその後それについて話すことはありませんでした。

少し時間をおいて、別のお客様との商談中、またも萎れた花びらを数枚とって、捨てて欲しいとおっしゃったのです。花のことなど何も知らない私（男）は、その場をただ黙って受け流し、仕事の話に戻ることしかできませんでした。

あとで調べると、シクラメンに限らず花を継続して長持ちさせるには萎れた花びらを摘み取ることが大切なんだそうです。そうとは知らず、萎れた花をいつまでも放っておいて、何も気にも止めないで接客をしていたのだなと後になって気づき反省させられました。

お客様は私に対してさほど気にする様子もなく、仕事上の問題は何もないとは思います。しかし、お客様の中に心のどこかで私や他の社員に対して「花のことを何も知らない人（または会社）」と思ったのかもしれません。飾った手前、こちらの無知で逆にお客様に気付かされることはとても恥ずかしく、シクラメンにも申し訳ないことをしたのだなと改めて実感したのでした。

会社の代表として担当した社員は常にお客様に何かしら見られていることを意識しないと、どこでどう評価されるか分かりません。優先順位からすれば、そんなことはどうでもいいことで考え過ぎかも知れませんが、企業の品格を正す意味でも必要なことかも知れません。そんなことを気付かされる出来事でありました。

（S）

シクラメンって？

サクラソウ科　球根植物
原産地／地中海沿岸、トルコ・イスラエル周辺
草　丈／20～50センチ
花　期／11～4月
花　色／赤、白、ピンク、紫、複色など
花言葉／白＝純潔、赤＝感知
※布施明のヒット曲「シクラメンのかほり」は思い焦がれる女性をシクラメンに例えた愛の賛歌。

たのむなぁ。

「頼む」とは相手に対してこちらから「こうしてほしい」と伝える、または頼りになるものとしてあてにすることであり、この場合は「何かしらを頼む」という意味の社長の口癖である。

新入社員のための会社のあれこれ豆知識

分からない時は聞いてね。

ことわざ「生兵法は大怪我のもと」

しったかぶり編

シリーズ「こんなときどうする？」

ビジネスの世界に置き換えれば、「ちょっと勉強した」とか「ちょっと勉強した」程度の中途半端な知識を根拠に突っ走らないように、というところでしょうか。先輩、上司、その道のエキスパート…、色んな人に事実確認をしながら仕事をした方がいいということですよ。

うぅ～ん…。そうは言っても、いちいち聞いて回るのも面倒くさいし、聞かれる相手も迷惑だろうし、「こんなこともわからないの？」なんて言われそうで、正直気が進まないですねぇ～…。

おやおや、「こんなこともわからないの？」なんて言い方をする人は、知らないことを馬鹿にしたり、知らないことを理由にあなたを見下そうとしたりするかもしれませんね。確かに、それは気持ちのいいことではないでしょう。けれども、必ずしもそんな言い方をする人ばかりではありませんし、もし言われたところで、知らないことを恥じる必要はないんじゃないですか？

えぇ～、自分が馬鹿と思われるのも、それで見下されるのも嫌ですよ。

ですが、知らないことを必死に隠して取り繕って、あとになって取り返しのつかない失敗をするくらいなら、どれだけ馬鹿にされてもいいから他人に自分が間違っていないか聞くべきではないですかねぇ？知らなければ勉強すればいいだけの話ですし、できなければできるようになればいいだけのことです。

一時的に馬鹿にされるかもしれない自分のプライドと会社の利益、ビジネスの世界において、どちらを優先させるべきかは、おわかりでしょう？

うっ…、それを言われると～…。そりゃ、自分のプライドなんてちっぽけなものですけど～…。

若いうちは自分の無知が恥ずかしいものなんですよね。ですから、つい知ったかぶってみたり、見栄を張ってみたり……その気持ちは私にもわかります。ところが歳を取るにつれ、なんであんなに無知であることを恥じていたのか不思議に思うようになります。勉強を重ねるほど、世の中の広さに気づき、知らないことがあるのは当然だと思うようになるのです。「聞くは一時の恥、聞かぬは一生の恥」ということわざもありますし、恥ずかしいのはほんの一瞬のこと、あとあと失敗してすべてを駄目にするくらいなら、どんどん聞いて教えを乞うべきではないでしょうか。

確かに…。中途半端な知識で突っ走って、あとになって大きなボカをやらかすくらいなら、ひとつひとつ事実確認して、教えてもらいながら仕事を進めた方がいいですよね。仕事なんだから、誰彼かまわずどんどん聞く、くらいの気持ちでいかないといけないんですね。