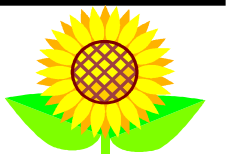


# コンテ

## 2007.8



### 心の師を持つ

人は心に師を持って、といいます。では、何を師と仰げばよいのでしょうか。その一つの答えは「古典」にあります。

歴史小説の司馬遼太郎さんは、「少年に朗読させるなら、やっぱり論語だろう」といい、また「日本の品格」を書いた藤原正彦さんは「子供たちに英語を教えるくらいなら、論語を学ばせた方がよほど有意義だ」と言っています。

さらにノーベル賞を受賞した湯川秀樹

さんは、「祖父から訳も分からず論語を暗誦させられたおかげで、後年『中間子』の発想が閃いた」と書いています。（『声に出して活かしたい論語70』より）

兵庫県伊丹市の農家に生まれた吉田良次さんは、安岡正篤師に影響され、自宅の納屋を改築し保育園を開設し、そこで古典の徹底した素読教育を実践しました。

2歳から6歳までの園児に朝30分間の「勤行(ごんぎょう)」をしたのです。「般若心経」「和歌、俳句」「啓発録」「正

気歌」などを、意味を教えず解説も加えず、とにかく吉田さんが暗誦し、子どもたちがその後について和するのです。

この繰り返しが驚くべき力を発揮し、1年もしないうちに、どの子も古今の名言をすらすらと朗読するようになりました。（月刊致知より）

私は、「古典」を素読せよと言われても読めませんが、安岡正篤さんや中村天風さんのご本や、神渡良平さんの解説書であれば理解することができます。

経営者の品格を身につけ、判断を

誤らないためにも、「古典」を座右としたいものです。

「三十にして立つ。四十にして惑わず。五十にして天命を知る」(論語)

降 旗 達 生



## わが社の経営戦略

株式会社近衛組 専務取締役  
建設経営者倶楽部 理事  
谷口 由之



父親である社長が、26歳で設立したこの会社。私は高校卒業後、夜間の大学に入学し、昼間は現場へ、夜は大学という生活を6年間送りました。いろいろな職業の人の価値観に触れ、貴重な体験となりました。その後、改めて入社しました。

1年程働いた後、「井の中の蛙」にならないうまいから、同業大手で3年程勤め、技術を身につけ帰ってきました。

現在のビジョンとしては、社長がやってきたことを「オヤジ」とたとえるなら、自分は「経営者」でなくてはならないと感じています。社風として会社組織然としていないアットホームさは守っていききたいものの、時代にあわせる必要もあると考えています。

今、必要なものは「経営=継業」です。健全な経営を守り通すことを大前提に考えています。表面だけの飾りや肩書きだけでなく、職人としての「技術」を信用に変えたいという想いがあります。

そのためにも今は、社内を強化する時期です。今後は新規事業も含めて、社員と一緒に会社を伸ばしていきたいと考えています。各種工事という「商品」をもって、技術という「サービス」を、時代の流れを大切にしながら遂行したいです。

土木工事に加えて 新築、リフォーム、外構工事も施工しています。

社内外において「人」と「つながり」を大切にしています。それにより、時代が求めているものに適応しながらも、人の手で引き継いでいく職人技の伝承も守ることができるからです。

いずれ経営が固まったら、再び現場に出たいです。現場の空気が好きなので、「一現場員」でありたいと思っています。

結局、社員と一緒に現場上がりの「うまいビール」が飲めること、そんな会社を作ることが、私の経営ビジョンなのかもしれません。



### 会社概要

株式会社近衛組  
代表取締役 谷口 近衛  
〒488-0078  
尾張旭市新居町寺田 3027  
TEL:0561-54-1122  
FAX:0561-52-1133  
URL:http://www.konoegumi.co.jp

## 若手社員のため基本マナー 第6回

### コミュニケーション・スキルを磨く 1

コミュニケーションは相手と自分との距離を縮めていく事です。言葉やしぐさや文字を、キャッチボールのように行ったりきたりさせるものです。自分はどんな球を投げて、そして受けとることができるのか？相手にはどんな球を投げてあげれば、キャッチできるのか？それを知っておく必要があります。「強い球」を投げれば、相手からも「強い球」が返

ってくる。相手は自分の鏡のようなものです。これを鏡の法則といえます。あなたが相手と良好な関係を持ち、いい印象を持たれたいと思うなら、あなたがまず相手を認めることが大切です。

良いコミュニケーションとなるポイントには、お互いに共通項があることです。例えば、自分があるタレントの熱烈なファンだとします。そして何かのきっかけで相手も同じだと知ると、急に相手に親近感がわき、会話が盛り上がった経験はないでしょうか？相手の中に自分との共通項を見つけ出すと、安心するのです。

## 人生逃げたらあかん

### 設経営者倶楽部6月定例会概要

建設経営者倶楽部KKC2007年6月定例会にて、キャセイ産業株式会社 代表取締役 大島修治様に「感謝の人間学」人生逃げたらあかん をテーマにお話していただきました。その一部ご紹介をいたします。

近藤 智子

もぎたてのみかんを3つ並べて、そのみかんにそれぞれ紙を貼って文字を書きます。1つにはありがとう、もう1つには馬鹿やろう、3つ目には何も書きません。

毎朝それぞれのみかんに書いた文字通り言葉にして声を出して話しかけます。もちろん何も書いていないみかんに声はかけずに無視します。

日がたち、みかんが腐り始めます。一番に腐り始めるのがどのみかんでしょう？それは声をかけずに無視し続けたみかんです。そして次に馬鹿やろうと書き、話しかけたみかんです。一番元気なのはもちろんありがとうのみかんです。

人も同じです。ありがとうと感謝されるのは、とても嬉しい事です。そして馬鹿やろうは傷つき、落ち込んでしまいます。ですが最も辛く、腹が立つのは存在無視です。つまり言葉には波動があるということです。

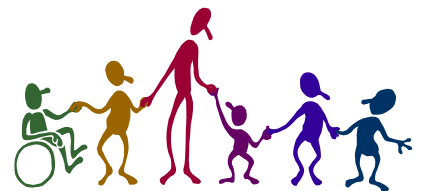
「お元気様です」という挨拶はどのように感じますか？挨拶といえば「こんにちは」「こんばんは」が普通ですので、「お元気様です」は変わっているように感じます。「お互いが元気で頑張れてよかったね」という感謝の意味を含んだものでなくては

いけないものだと思います。

会社で「お疲れ様です」「ご苦労様です」などの挨拶は、ドツと疲れが出て苦勞しているように感じてしまいます。社員同士で疲れの交換をするより、元気の交換をお互いするために「お元気様です」の挨拶をしています。

人は「快」を求めたくなります。自分に合った人と一緒にいることは楽です。ですが、自分に合った人を探すのは大変に思います。自分に合う人を探すより出会った人に感謝をして受け入れ、認める方がよいのではないのでしょうか。

「出会い」=「出愛」の中で、お互いを認め、許し、支え、励まし、助け合うというのは必要な事です。人は人によって磨かれます。摩擦から逃げずに、その一時の出会い(出愛)を大切にしたいものです。(談)



「職場でコミュニケーションがとれない人は、仕事ができない」といわれるほど、仕事ではコミュニケーションは大切です。社会人である以上、自分だけで完結する仕事は、まずないといっただけでしょう。

仕事は、個人がそれぞれに持っているスキルや能力を結集させて、シナジー効果を生み出しながら進めていくものです。そこから個人が能力を伸ばすチャンスが生まれます。仕事にコミュニケーションが必要なのは、ただ仕事をうまく回すためだけではありません。

よいコミュニケーションがとれる人

は、自然とファンが増えてきます。ファンが増えるということは、「君のためなら、ひと肌ぬごう！」と思ってくれる人が周りに集まってくるという事です。(コミュニケーションスキルを磨く「ダイヤモンド社」)

共通項があると、急に親近感がわくね

