

# loco mail

ロコメール vol.8 2013/3/25

～いつも大変お世話になっております～

出会いと別れの季節となりました。卒業など、新しい生活に向けて様々な想いの交錯する頃ですね。お子様のご入学を控えた方はお忙しい時期かと思えます。

さて、この度、新卒の方を新入社員として迎え入れる運びとなりました。3月18日付で弊社社員となりました、越川優梨香(こしかわ ゆりか)さんです。

今年から社員になりました、越川です。  
国際武道大学を卒業して、そこで学んだことを、  
この先ロコモーションで発揮していきます!!  
まだまだ学ぶことも多く、未熟ですが  
これから宜しく願います。

♪新生ロコモーションにどうぞご期待下さい♪

4月の休業日

6/7/14/20/21/28/29

※現時点での予定となるため、各種作業や配送の状況に応じて変更となる場合があります。

明るい未来を共に築こう ～設立10年へ向けての想い～ 山田克明

お陰様で4月1日をもちまして弊社は設立9年目に入ります。起業しても、約8割の会社が5年以内になくなると言われる中、こうして事業を続ける事が出来るのも皆様の多大なるお力添えがあってこそです。本当にありがとうございます。

さて、皆様はく人間教育の基礎は「つ」のつく年齢までに身につけよう>というお話をご存じですか? 日本語で「つ」のつく年齢、つまり9歳までに躰の基本を身につけさせなさい、というものです。これは戦前戦後を通じて日本の教育界最大の人物と言われる、教育哲学者の故 森 信三先生が提唱した教えです。森先生は「つ」のつく年齢までに3つの事を真に徹底すればよいとしています。

①挨拶 ②「ハイッ」という返事 ③靴を揃える、椅子を揃える

①挨拶という漢字は、挨は押す/拶は迫る、という意味があります。相手に押し迫るもの、つまり、挨拶とは前向きさや積極性を行動に表すことなのです。挨拶は先手必勝。自ら進んで挨拶をすることが大切です。

②「ハイッ」という返事をする事は、素直な心がなくては出来ません。これは簡単なようで実行に移すのは難しいことです。「うん」「えー」「はい」など、人は日常において実に様々な受け答えをしますが、「ハイッ」と気持ちのいい返事を耳にする機会はあまり無いでしょう。「ハイッ」という返事は自分を素直にし、まわりの人を気持ちよくさせる言葉なのです。

③足元の乱れは心の乱れの証拠であり、心の乱れは財布の口の開け広げにつながる。履物を揃える、椅子を入れることは経済の締めりにもつながる。靴は脱いだら揃える、椅子は立ったら机の下にしまう。これを習慣化することで、仕事や人生においてきっちりした後始末のできる人になります。

最後に、この3つを子供に躰ける時に最も重要なことを森先生は併せて提唱しています。それは、親が率先して行うこと。親が出来もしないことを、子供の身につけさせることは出来ません。日々やり続けて教えなくてははいけません。

弊社も2015年3月で「つ」のつく年が終わります。今一度初心に戻り、この3つの教えを私自身が率先して行い、積極性、素直さ、整った心という社風の基礎をしっかりと創り上げたい所存です。またそれを皆様にご紹介することで、1人でも多くのよりよい人物が生まれ、社会の活性化と明るい未来へと繋がれば、何よりの社会貢献ではないかと思えます。不況、就職難、離職率などと暗い話題も多くありますが、明るく素直に正しく、そんな会社であり続けたいと考えます。

## 出会い

～人は出会うべく時、出会うべき人に、

一分一秒のズレもなく出会い、そして全ての出会いは必然である～

(永業塾 塾長 中村信仁氏より)

人は多くの人と出会いながら生きていきます。そして、相手の経験から学ぶこと、相手の人柄に感銘を受けること、或いは一緒にいて幸せな気持ちになる相手など、自分にとってプラスになる出会いは、人生を豊かにしてくれます。出会いによって得られるご縁は、かけがえのない財産となるでしょう。

ところが、自分にはそんな人に出会うきっかけが無い、そんな恵まれた環境に無い、と思いがちな人も多いのではないのでしょうか？

実は、出会いのチャンスはどこにでもありながら、それを遠ざけているのは自分自身なのです。【人は自分の行動範囲を無意識のうちに狭めている。自分で付き合う相手を選んでいて錯覚しながら、相手に選ばれていることに気付かないのだ】という話を聞きました。

例えば、ある人から「×月×日に一緒に埼玉に行かない？」と誘われた時、皆さんはまず何を考えますか？「その日の自分の予定は何だっけ？」「何をしに行くのかな？」「どのくらい時間/お金がかかるんだろう？」「断ったらこの人にどう思われるかな？」etc...

誘われた内容が、よっぽど自分の惹かれる内容（大好きな歌手のイベントなど）でなければ、誘いの時点で「行く」という前提で考える人は少ないでしょう。そして「行かない」前提で様々なことを考え、障害となり得る事の調整をせず、理由を並べて、最終的に断るのです。

これがもし、どうしても行きたい内容だった場合、「行く」前提で様々なことを考え、障害となる事は「行く」為に調整をし、「行く」必要性や理由を並べて、必ずや行くでしょう。

やむを得ない場合を除いて、誘いを受けるか断るかの違いは、自分自身が「行く」気持ちか「行かない」気持ちかの違いだけなのです。つまり、多くの場合、人は誘われた最初の時点で既に「自分の興味の対象か否か」というくくりから一歩踏み出すことが出来なくなっているのです。これが、自分の行動範囲を自分で制限している状態です。

こうして誘いに対して断ることが多くなると、段々と「誘っても来ないだろう」「忙しいだろう」「興味が無いだろう」と、相手側に芽生えた印象によって誘われなくなることが増えます。逆に、「誘えば基本的に参加する」印象のある人というのは、とにかくまず誘われます。つまり人は、相手に選ばれながら人付き合いをしているのです。

私自身、何かというと「忙しいから」「仕事と関係が無いから」

「知ってる人がいないから」と、断る理由を並べたてる傾向にありました。そして、「職種柄、近隣地域での仕事だから」「社員がいないくて上司や先輩や同僚もいないから」出会いが無い、ご縁が無いのは仕方ないと言い訳をし、だから私には熱く語り合える仲間や、相談したり学んだりする師や先輩が殆どいない、と思い込んできました。

しかし、最近、こうした「誘いに乗る」ことを意識的に心掛けてみたところ、本当に不思議と出会いが増えました。思いもよらないきっかけで、アサヒビール名誉顧問の中条高德さんという方にお会い出来たり、北海道から宮崎まで全国に知り合いが出来たりと、予想もしないご縁の広がりが生まれました。

そして、業種職種を超えた考え方や人としての在り方を教えて下さる方、悩みを共感出来る方、熱く語り合える仲間と、実に多くの人と巡り合うことが出来ました。

「出会う」とは、「出て」「会う」と書きます。まず、自分で決めている「興味の対象」という枠から一歩出ることから始めれば、必ず、自分が求めている人と出会うことが出来ると、実感しています。

鈴木和香子

