



私にはファミリーヘアサロンをやる使命がある

株式会社デュアソシエ
代表取締役社長
日比谷美奈子



医療臨床心理学を学ぶためアメリカに留学し、心に問題を抱えた人をサポートしていた日比谷美奈子さん。鬱の症状を抱えていた女性が髪をサロンで切ってきたら激変し、今までが嘘のように明るい表情を取り戻す姿を目の当たりにした。「美容」がメンタルに及ぼすプラス効果に可能性を感じ、帰国後、父親の事業を手伝う形でファミリーヘアサロンの全国展開に乗り出す。100店を数えるまでに成長させてきた現在、その軌跡と未来展望についてインタビューした。（インタビュー＝豊田礼人）

ー現在のお仕事について聞かせてください。

デュアポイント、ビューティマルシェ・ミンナノ、アンパンマンヘアサロンなど、ファミリーヘアサロンを全国で約100店舗を経営しています。ファミリーヘアサロンとは、子どもからお年寄りまで、男女問わず、年齢を問わず、ファミリーを対象としているヘアサロンです。店舗展開はフランチャイズ（FC）がほとんどです。愛知県を中心に、北は仙台から南は福岡まで出店しています。ショッピングセンターの中に店を出すケースが多いです。

ー100店とはすごいですね！またファミリーヘアサロンという業態も今まであまり知りませんでしたが、確かにショッピングモールなどでよく目にします。ではその企業の経営者にどのような経緯を経てなったのかについて、今日はじ

っくりお聞きしたいと思います。まず小さい頃の話をお聞かせください。日比谷社長はどんな子供でしたか？

小さい頃は、カモメのジョナサンというあだ名が付いていました（笑）。ベストセラーになった物語で、一人で黙々と、ただひたすらに、ストイックに飛ぶことを追求するカモメの話です。幼稚園の頃は、集団行動が苦手で、砂遊びをやり始めたら、夢中になって、そこから動かない子どもでした。先生に恵まれていたのが良かったです。怒ったりせずに、ずっと砂遊びをさせてくれました。集中すると、どっぷりはまる子どもでした。

ー好きなことを追求するタイプですね。それからどのように成長したんですか？

本を読むのが好きな文系少女に育ちました。でも勉強に興味はない（笑）。ただいま、と家に帰ると、ランドセルを放り投げて遊びに出かけていました。化粧品メーカーに勤めていた父が転勤族で、全国各地を転々としました。生まれは広島で、2歳までいたのですが、3歳で滋賀県移り、その次は大阪、小1は神戸とすごい頻度で点々

今月の内容

- 経営者インタビュー
株式会社デュアソシエ 代表取締役社長 日比谷美奈子 さん
- 経営コラム 面白くやれば、面白くなる
- 書籍解説 『なぜあなたの思っていることはなかなか相手に伝わらないのか？』
- メルマガバックナンバー ●レイマック豊田のひとりごと

としていました。中1の時は栃木県、中2は滋賀県、中3は愛知県春日井市、という感じで。

―それは大変。転校を繰り返す子どもの心境ってどんな感じなんですか？

小学校低学年の時は、仲良くなったお友だちと離れるのがすごく寂しくて、転勤の度に、泣いたり騒いだりしましたが、それをするのが気持ち持たないと子ども心に気付きました。だから、次はどこだろう、次の土地は何が美味しいんだろう、などと母親と楽しみを見つけていました。転校生だと紹介されてすぐ周りになじむテクニックは、子どもの頃に身に付けました。転校の成果です（笑）。引っ越しことを前提で、友人を作り、仲良くなっていました。

―大変だったことはありますか。

中学1年の時におたふく風邪が原因で、突発性難聴になりました。今でも右耳があまり聞こえません。しかも耳鳴りがずっと続いている状態です。中学校では、難聴で通院を繰り返し、授業の進み方も学校によって異なっていたので、授業に付いていけない状態になりました。母親も、健康を最優先に考え、塾でのフォローアップも全くしませんでした。なので高校選びは、先生の言われた通りに選び、次の引っ越し先の高校に入学しました。でも自分の意思で決めたわけではないので、毎日がすごくつまらなかったです。哲学的な話が好きな父とよく、なぜ人は生まれてきたのか、などの話をしていました。哲学の本を読んだり、昔の詩集にすごくはまっていたのが高校時代です。

―なるほど哲学に興味があったんですね。さて高3で進路を決めるに当たり、どのように考えていましたか。

将来のことは真剣に考えていなかったと記憶しています。母方の親戚で、昔アメリカに渡り、2世3世と育っている家族があり、手紙や電話でコミュニケーションを取っていたので、英語に興味がありました。大学は英文科に進み、卒業後、アメリカの大学に編入し、3年ぐらい留学しました。

―ふむふむアメリカへ。異国での生活はなじめましたか？

自分に合っていたと思います。せっかくアメリカにいるのだからと思い、日本人の友人には近づかないよう意識していました。アメリカでは、医療臨床心理学（臨床心理サイコロジー）を専攻していました。留学生はアルバイトができなかったのですが、インターンシップならお金を稼ぐことができました。

―そうなんですね。インターンシップでは何を？

統合失調症の10人と一緒に住み込みで暮らし、薬の管理・投与、カウンセリングをするという仕事をしました。病院

から退院して、社会復帰できるようトレーニングをする施設です。同居人は幻聴や幻覚が見えたり、コミュニケーションがうまく取れない人ばかりで、身内が離れていき、一人での生活を余儀なくされています。寄付で成り立っていた施設ですが、あるとき、寄付がなくなるかもしれないというわさが流れました。身寄りが、稼ぐ方法もない彼・彼女らにとって、住む場所がなくなるのは一大事です。幻覚・幻聴がひどくなり、カウンセリングも効果なし。薬の量を増やすしか方法がなく、何も力にもなれませんでした。ある日1人が施設からいなくなり、探したところ、橋げたで首をくくって自殺していました。

―うーむ。大変な思いをされたのですね・・・。

当時私は24歳でした。1カ月経ってもみんなの症状は治まらないし、仲間が亡くなり、暗い状態が続く中、彼らは幻覚がますますひどくなり、小便も大便も当たりかまわずするようになりました。掃除しても臭いが取れなくて、大変な思いをしました。みんな疲れ果て、髪の毛がぼさぼさ状態。不衛生だし、気持ち的にも良くないので、「近くのカットサロンに行こうよ」ってなったんです。当時のアメリカには、ファミリーヘアサロンという業態で、ウォルマートなどのスーパーマーケットにヘアサロンが入っていて、人気がありました。料金も安く、彼らも国から支給されたお金でカットできます。鬱がひどく、一日中バルコニーでボーっと座っているばかりだった女性が、1時間後には、「ルン」って感じで「ただいま～」と帰ってきました。あんなに症状がひどかったのが、ヘアサロンへ行っただけで、症状が良くなったのです。きれいになって、身だしなみを整えるだけで、人の気持ちは変わるものだと知りました。

―それはすごいですね。美の力なんですね。このアメリカでの体験がファミリーヘアサロンの経営につながるのですね。

思い返せばそうですね。ある時、父が会社を辞めて独立することになった、という話が入ってきました。サラリーマンを辞めた父が、紹介してもらった先がチェーンストア研



究団体のペガサスクラブでした。NSC（ネバフットショッピングセンター）という業態をイオンが導入する計画があり、そこでは参加できる業態やカテゴリーが決まっていました。そこにファミリーヘアサロンが入っていたんです。美容室でも床屋でもありません。業態としてまだ日本にはないものでした。この業態を日本で立ち上げようとしていた方がいて、当時関東からスタートし、全国展開することになり、父も協力していたのですが、いろいろあってフランチャイズはうまくいかず、買収されることになりました。父は東海地区に子会社があったため、そこを切り離して独立することになったのです。家も抵当に入り、銀行からお金を借りました。母親から連絡が入り、「アメリカで遊んでいる暇はないわよ」と言われて、夏休みの3か月だけ帰国することになったんです。

―急展開ですね。で、帰国して、お父様の会社に？

はい。当時はスタートアップ段階で、会社ができたばかりの状態です。数店舗あったのですが、売上が作れていないお店の方が多かった。スタッフ8人で月の売上が90万円という大赤字の店もありました。とりあえず、3カ月間手伝っていたのですが、途中からジワジワと「本気でファミリーヘアサロンをやろう」という気持ちになっていきました。私はもともと、「精神的な悩みを抱えている人が、病院へ行くほどまではないけど、地元で駆け込めるようなクリニックを作りたい」との思いから、医療臨床心理学を専攻したことを思い出したのです。アメリカでインターンシップをしていたとき、薬も効かなかった重度の鬱の女性が、ヘアカットただけで症状が良くなることも体験したので、全てがつながった気がしました。私は、ファミリーヘアサロンがアメリカで広がっていることを知っている、クリニック一つ作るより、面白いことができるかもしれない、と。私に「やれ」ってことかな、と思う瞬間もあり、勝手に使命感を持ち始めました。そこで、父に初めて「一緒に仕事をさせてください」とお願いしたんです。それまでは手伝いという感じでしたが、一緒にやるんだったら、本気でやるよう念を押されました。会社は1997年1月、カットヘアーズ東海に名前を変えてスタートしました。会社では、父が資金繰り、私が店舗運営を担当していました。

―なるほど。今までの経験がつながり、本気スイッチが入ったんですね。店舗は順調に増えていったのですか？

新しい業態だったので、誰かに話すと「何それ？」から始まりました。自分の体験談や未来像をFCオーナーと共有しました。月間売上90万円だったお店が、1年も経たずに400万円まで売上が上昇したので自信が付きました。その時はひたすら集客活動とポスティングをしましたね。人が外に出ている時間を狙って、話しかけて集客していました。チラシをポストに入れて終わりではなく、なるべく人に直



接手渡しをしていました。手渡しすると、ポスト入れただけの時よりも、断然反応がいいんですよね。

―なるほど。FC加盟店を増やすための営業はどのようにしたのですか？

もう、飛び込み営業をしていましたね。美容院や理容店、化粧品店に訪れて、「今度できるマックスバリュの中に、ファミリーヘアサロンを入れてほしいとの依頼が来ています。興味ありませんか？」と声を掛け、興味を持ってくれるオーナーにFC加盟の話をしていました。

―突撃営業ですね。すごい。イオンとの取引があるとのことですが、最初のつながりはどのようなきっかけだったのですか？

実は、私のアメリカ留学に、父も一緒に付いてきた時期があって、最初の数カ月ですが、一緒に住んでいたんです。たまたま父と訪れたニューヨークのスーパーマーケットに、ペガサスクラブの視察一行が来ていて、「同じ日本人だ」ということで話をしていた人が、イオンのNSC担当責任者のAさんでした。そんなことは忘れて帰国後、イオンに出店させてほしいと、飛び込みで訪れたとき、最初はけんもほろろ状態だったのですが、その時Aさんがたまたま通りがかって、「ニューヨークで視察していた時に会ったよね」という話になり、後はトントン拍子に話が進みました。さらに「ファミリーヘアサロンは何をターゲットに、どんな商業施設を作るかも全て分かっているのやってごらん」と言われました。イオン1号店は三重県津市の芸濃店です。

―うわーすごい偶然。でも必然だったのかもしれませんが？ プッシュし続けたからこそつかんだチャンスですね。興味深い話です。

私たちもビックリです（笑）。Aさんがそのタイミングでそこを通らなかったら、今の状態はありません。ご縁は本当に不思議です。名も知れないうちののような会社がイオンさんに出店できたのもこのご縁のおかげです。

一まさに一期一会ですね。そこからイオンさんとの付き合いが広がっていくのですか？

イオンさんに入っていると、地元のバローさんやドミーさんも出店を検討してくれます。当時はスーパーマーケットにヘアサロンを入れるのは、生鮮食品とイメージが合わないし、髪の毛が飛び散るとの理由で敬遠されていたのですが、イオンに入っているからということで、取引が広がっていきました。

一そこから多店舗化になるのですね。お父様から美奈子社長に引き継がれたのはいつなんですか？

2015年に社長交代しました。社長交代をオーナー会で発表したのですが、発表した1週間後ぐらいに、父にがんが見つかりました。ステージ4の状態でした。腎臓がんで摘出手術をしたのですが、肺に転移していたのが見つかり、そこから1年半ぐらいで他界しました。69歳でした。社長業を教えてもらえずじまいでした。8年かけて引き継ぐ計画を立てていたようで、父も教える気満々だったのですが、急な話で株式の名義換えもしていませんでした。

一お父さんにサポートしてもらいながら進める予定が、一人でやることになったのですね。

創業者なので、成功体験もしてきているし、会社に対する思いも強いんです。デジタル化を推進しなければいけないタイミングで他界したのは、最後のギフトだったのかもしれない、と取締役会で話していました。父は、クレジットカードも怖くて使わない、というタイプだったので、もし生きていたら、私がこうしたい、ああしたいといっても聞き入れてもらえなかったと思います。

一FCオーナーとの関係性で、大変な思いをする経営者も多いようです。ご苦労はありましたか？

どちらも経営者なので、判断基準や価値観が異なることもあります。直営店と違って、どれが正解が分からないこともあります。自分だったら、もっと利益が上がるのに、と思っても、本人がそう思わないとできません。FCに関してはジレンマがあったりします。

一挫折したことはありますか？

挫折はすべて身になっている気がするので、あまりないかもしれません。でも、出産した後は、身体が思うように動かなくなり、大変な思いをしました。1人目は帝王切開だったので、身体の戻りが悪かったのです。その体験もあって、現在、ママ美容師の復職支援活動をしています。美容師は職人で、手を動かしていない期間が何年もあると、臆病になったり、美容師に戻りたくても、怖かったりします。思うようにいかない気持ちが分かるようになりました。

一なるほど。ご自身の体験から生まれた活動なんですね。話題は変わりますが、社員さんのモチベーションを上げる方法がありますか？経営者からよく聞かれるのですが。

もしかしたらそういう経営者のみなさまは、社員に「こうあって欲しい」という理想があって、そうじゃないから悩まれるのだと思います。私の場合は年齢が近い社員も多く、「社員のモチベーションを上げる」という認識がそもそもないのかもしれませんが。逆に私が頼っている感じがします（笑）。私は美容師ではないので、その部分はスキルを持っている人に聞いています。一緒に仲間として仕事をしているスタンスでいるので、こんな風にしたいよね、これは嫌だよね、なんて感じで話しています。ファミリーヘアサロンの世界観ややりたいことは皆理解してくれています。どうしたらいいかを、ざっくばらんに話し合える関係、一緒に考えるスタンスがあり、自分事として考えてくれる社員ばかりです。

一社長と社員さんとの間の距離が近いんですね。それがうまく機能している。

たまに「社長だから話しかけにくい」と言われることもあります。お構いなしに、こちらから近寄っていきます（笑）。話を持ちかけると、みんな真剣に考えてくれます。

一社長から相談されると、やはり社員はうれしいものですよ。頼りにされているんだ、と自分を誇らしく思います。参考になります。さて最後に今後の展望を教えてください。パッケージ変更をしていこうと考えています。人口が減っていく中、同じような坪数やセットメニューでやっても、将来性はありません。立地はショッピングセンターで本当にいいのか、規模はどれくらいが最適か、負担がかからずに経営する方法はあるのか、などが検討材料です。比較的リーズナブルで技術が良い競合店も増えてきているので、技術とサービスのクオリティを高めていきたいですね。

一今日は貴重なお話を聞かせて頂き、ありがとうございます。



【プロフィール】
株式会社デューアソシエ 代表取締役社長
日比谷美奈子（ひびやみなこ）
名古屋市中区松原一丁目13-9 D&Aビルディング
URL: <https://www.dewpoint.jp/>

面白くやれば、面白くなる



豊田礼人(とよたあやと)
レイマック・コンサルティング代表
「クライアントの成功が私の成功である」がモットー。

■思念が業をつくる

今回はガリガリ君を題材に、面白おかしく仕事をする、ということについて考えたいと思います。その前にまず、心の持ち方が引き寄せる現実について整理していきたいと思います。

皆さんはものごとをポジティブに考えるタイプか、ネガティブに考えるタイプか、どちらでしょうか？ 哲学者の中村天風先生は、心を積極的に保てば良い現実が生まれるし、心を消極的にしていれば良くないことが現実化する、と説いています。

我々は不運なことが起きると、それに心を支配され、常にそれを持ち歩いて暗い気持ちのまま時間を過ごしてしまいます。心配することによって物事が好転すれば心配し甲斐もありますが、たいていはその逆です。天風先生によると、それは、人間は宇宙霊とつながっていて、宇宙には常に良くなる方向へ向かう力が働いているから、良い心であれば良い結果が生まれるのですが、一方で悪い心でいると宇宙霊とつながることができず、悪いことが現実化してしまう、ということになるようです。

ちょっとオカルトのような話にも聞こえるかもしれませんが、仏教にも同じような考え方があるようです。仏教には「思念が業をつくる」という教えがあって、業とは現象を生み出す原因となるものです。つまり思ったことが原因となり、その結果が現実となって表れてきます。だから考える内容が大切で、その思念に悪いものを混ぜてはいけない、と説いています。

京セラ創業者の稲盛和夫さんは仏教にも造詣が深く、「宇宙には、すべてをよくしていこう、進化発展させていこうという力の流れが存在しています。それは宇宙の意志のといってもよいものです。この宇宙の意志が生み出す流れにうまく乗れば、人生に成功と繁栄をもたらすことができる。この流れからはずれてしまうと没落と衰退が待っているのです。」と説いています。(参考:「生き方」稲盛和夫著)

■ガリガリ君の戦略

積極的な心で物事に取り組み、積極的な結果が得られ、



赤城乳業HPより転載

消極的な心で臨めば消極的な結果を招いてしまう。そうであるならば、面白おかしく事業をすれば、面白おかしくモノを買いたい、サービスを買いたいという人が寄ってきて、良い結果が得られるはず、と考えられます。楽しそうに仕事をしている人には人が集まり、応援が得られ、それらを力にして結果的に良い現実を得ることができる、という光景を、皆さんも目にしたことがあるはずです。

その面白おかしい経営の先頭集団を走るのが「ガリガリ君」の赤城乳業だ、と私は感じていて、その「突き抜けた面白がり方」はうらやましくもあり、「やられた～」という悔しさ(?)みたいな感覚もあります。日本経済新聞によると、ガリガリ君は「40歳」を迎えるそうで、現在は1年間に4億本を売っているのだそうです。

赤城乳業は、「乳業」といいながら牛乳は扱っていないそうで、社名からして面白おかしい(笑)。スタートは同社のカップ氷菓「赤城しぐれ」を「子供が遊びながら片手で食べられるかき氷ができないか」と考えて開発したことが原点。これについて井上創太社長は「今でいうモバイル(携帯)ですよ」と革新者のような言い方をしますが、もちろん後付けの軽いジョーク。社長の発言からしてちょっと肩の力が抜けていて、楽しい。16年に10円値上げするときは、社員総出で動画に登場し、謝罪の歌を替え歌で流したのが話題になりました。これも値上げというお客側からするとネガティブなテーマを、面白がって歌にして、さらには笑いにしてしまうという離れ業をやったのけました。お客側としては苦笑いしながら「まあしょうがないよね」という気分にさせられてしまいます。かなり高度なコミュニケーション術ですが、面白おかしく、見事にそれを成立させてしまうところに赤城乳業の懐の深さを感じます。

極めつけは「変な味シリーズ」。アイスにはそぐわない

コーンポタージュ味やシチュー味を出し、世間をドン引きさせました。14年にナポリタン味を発売すると、セブンイレブンが店頭から撤去し、「あまりの味のまずさに（セブンイレブンの）首脳が激怒した」という都市伝説も流れたそうです（笑）。セブン側は「売れなかったので販売を取りやめただけ」と答えているそうですが、これらの面白おかしい作戦が功を奏しているのか、赤城乳業の直近の売上高も好調で、06年比で2.2倍に増えているそうです。

■遊び心の大切さ

仕事に遊び心を盛り込むことで、発想力や想像力を喚起し、今までになかった新たなことや大きな飛躍に結びつくことがあります。コンサルタントの山口周氏は、オールドタイプの日本人は「何の役に立つのか？」を追求し続けてきたけど、現在、そのスタイルは行き詰った、と断じます。一方でニュータイプの人たちは仕事に遊び心を取り入れ、偶然がもたらす大きな飛躍を享受している、と説きます。

3Mやグーグルなどの先進的企業は、戦略的にこの「遊び」を業務の中に取り入れ、社員の発想力や想像力の発揮を仕組み化しているそうです。日本が得意だった「無駄・ムラ」をひたすら排除してオートマチックに生産性を高める方式は、完全にオールドタイプな経営手法ということになります。この意味で、赤城乳業は、ふざけているように見えて、かなり戦略的に遊んでいるニュータイプな企業。そして、その遊びが消費者を巻き込んで、業績もきちんと伸ばしています。面白おかしく、真剣に遊びながら仕事をしていると、一緒に遊びたい人たちを引き寄せ、業績が上向いていく、ということです。

同じ仕事をするにしても、心の持ち方で、周囲の反応も変わってきます。ネガティブのいいところは残しつつ、ポジティブに、面白おかしく、遊び心を持って仕事をすれば、同じように面白く仕事をしたい人が集まり、結果として面白いチャレンジができるんじゃないかな、と思います。



■オススメ度 ★★★★★

- ★★★★★ 読まないと損をする
- ★★★★★ 読み応えたっぷり、お薦め
- ★★★★ 読み応えあり
- ★★★ 価格の価値はあり
- ★ 人気作だがピンとこなかった

あなたの読書時間を大幅短縮

気になる本を1分解説

レイマック豊田が最近気になった本を読み、その要点をズバツとお伝えします

『なぜあなたの思っていることはなかなか相手に伝わらないのか？』 西剛志 著

ポイント1 人はわかりあえない生き物である

なぜなら、人によって見えている世界が違うから。自分が見ている世界は、自分だけが見えている世界である。脳はいろんなバイアスがかかっており、それはその人の脳タイプの違いや認知の仕方の違いによってさまざまである。重要なことは、まずその違いを認めることである。

ポイント2 信頼関係のカギは「ミラニューロン」

ミラニューロンは最近の脳科学分野での大発見で、共感細胞とかものまね細胞と呼ばれるものである。相手の気持ちに寄り添って共感することでミラニューロン効果が高まり、信頼関係が深まる。ライバルの失敗を願うのではなく成功を願うことで、結果、自分に良い影響がもたらされる。

ポイント3 ソファに座っていると、やさしい人になれる

硬い椅子に座っているときよりも、やわらかいソファに座っているときの方が、相手に対してやさしい印象を与えることができる。やわらかさをイメージさせるものが近くにあると、脳はその人に対してもやわらかい印象を抱く。アイスコーヒーを飲んでいる人よりもホットコーヒーを飲んでいる人に対して温かい印象を持つことも同様の効果である。

著者は脳科学者で「日本の脳科学者20人」の1人。脳の話はまだまだ説明されていないことも多く、「どうもこういうことらしい」とか「こういう傾向がみられる」という結論になりがち。その不確かな分野の中でキャッチーで面白そうなテーマをまとめ、我々のビジネスや生活の中で役立ちそうなことを紹介してくれていて、それなりに面白く読める。こういう本でありがちな「あなたの脳タイプ」を分けて論じる箇所があるが、タイプ分けの仕方にあまり納得感や説得力がなく、それほど参考にはならなかった。「あなたは〇〇タイプ」という決めつけで論じるのがあまり受け付けられない人はダメかも。とにかく脳にはいろんなバイアスがかかるのでそれを整理して知るには参考になる本。

豊田の
結論



メルマガ
バックナンバー

連続800週間以上、毎週金曜日に発行しているメールマガジン「愛される会社の法則」のバックナンバーから、特に好評だったものをピックアップしてお届けします。

目標と現実のはざまで

(第693号)

■いつも斜め

海洋冒険家の白石康次郎さん。ヨットでの世界最年少単独無寄港世界一周の記録を持ち、最も過酷な単独世界一周ヨットレース「ヴァンデ・グローヴ」に、アジア人として初出場を果たした人です。

ヨットはどの方向からの風でも前に進む推進力に変えることができます。それゆえ、常に船体は斜めに傾いているのだそうです。だから舵をとるときも食事をするときも眠るときも、いつも傾いている。陸上の生活では考えられないストレスがかかる。

そもそも、1時間以上連続して眠ることはできないのだそうです。しかも誰もいない海上で一人、常に命の危険にさらされているという過酷な状況です。

■シンプルな考え方

この状況を見て取材記者が、「なぜこんな過酷なことが続けられるんですか？」と質問しました。すると白石さんはニコリ笑って、「目標があるからです。世界一周という目標があるからです。」といました。

目標もなくただつらいだけだったら、すぐにギブアップするでしょう。でも、絶対に達成したい目標や、どうしてもやり遂げたいことがあるから、そのためのプロセスは別につらくないし、むしろ楽しめるのだ、と白石さんは言う。

仕事でも学校でも同じこと。目標がなければ、つらいことはただつらいだけだし、嫌なことはひたすら嫌なだけ。とてもシンプルな考え方で、共感しました。

■今日のことに集中する

一方で、到底無理だと思える大きな課題を前にすると、解決に至るまでの道のりが長すぎて、考えるだけで気持ちが萎えてしまうこともあります。

巨額な借金を抱えたある経営者は、その無謀とも思える返済計画を前にして心が折れそうになったそうです。

「いっそのこと破産したほうが楽なんじゃないか……」
そんな思いにもなったそうです。

それでも逃げずに前に進むことを決意した経営者は、とにかく「今日1日を乗り切ることだけ」に集中し、明日のことや目標全体のことは考えないようにしたそうです。このやり方が奏功し、絶対に無理だと思われた返済計画をやり切ったのだそうです。

■自分レベルの視点で

自分レベルではいかがでしょうか？ 僕たちは、常に目標を設定して日々の仕事をしているのでしょうか？ それとも、目標に近づいていないことを嘆いて、やるべきことから逃げている？

目標を設定することも、毎日のやるべきことに集中することも、どちらも大事。目標がなければ、少し困難なことが起こると目の前の仕事から逃げてしまいたくなる。一方、目標（課題）が大きすぎてもその道のりの長さにおののき、心が萎えてしまう。

だから、当たり前ですけど、自分のやりたいことをベースに目標を設定し、設定したあとは、とにかく目の前のやるべきことに集中する。

目標に近づいていないことを嘆いてはいけない。後退しているように思えても、まずは今日できることに集中する。その方法では目標に近づかないと分かったときは、思い切って方向転換することも、もちろんありえる。そのうえで、再度、目の前のことに集中する。

目標を持って、目の前のことに集中する。集中集中集中。くどいですが、これですね。目標を決めた後は、あれこれ考えすぎず、目の前のことに集中する。僕も頑張ります。ぜひ、あなたも。応援しています。🙏

無料メルマガ「愛される会社の法則」は毎週金曜日の朝8時に配信しています。配信希望の方はレイマックのホームページから配信の申し込みをしてください。



レイマック豊田の ひとりごと..

レイマック・コンサルティングの豊田礼人が(たぶん)役に立つと思われることを勝手に取り上げ、勝手にぶつぶつ、つぶやきます。

今月の トピック

親切な店員さんに救われた

先日、妻に頼まれてドラッグストアに買い物行きました。ふだん買いたっていないモノを買おうとしていたので、売り場でどれを買ったらよいか分からなかったのですが、おそらくコレだろう、と判断し、A商品を買って外に出ました。

外に出たところ、「いや、待てよ。やっぱりAじゃなくて、B商品なんじゃないか?」という思いがもたげてきて、売り場に引き返しました。

そこでB商品を吟味していると、さきほどレジを担当してくれた店員さんが近づいてきて、声を掛けてくれました。そこで私の悩みを打ち明けると、丁寧に聞いてくれ、適切なアドバイスをし、結局C商品が良いと勧めてくれました。結果、そのCがとても目的に合致したものであったのです。

この店員さんは、レジを終わって一度外に出た私が、また戻ってきて売り場をウロウロしているのを見ていて、「これは何かただ事ではないぞ」とピンと来たんでしょうね。親切にもレジから飛び出してきて、対応してくれました。おそらくレジ打ちしていればその人の仕事としては良いのだろうけど、そこを飛び越えて、神対応してくれたんですね。

仕事人としてこんなことは当然? いや、なかなかできることではないです。自分の仕事を増やしてまで、誰かに親切する。自分の評価を上げるための行為ではなく、誰かを助けるための行為。できそうでできない。

僕自身もこの店員さんの温かさを学び、自分の行動に反映させていこうと思います。

【レイマッククラブ主催セミナーのお知らせ】

レイマッククラブのセミナーは、新型コロナウイルスの感染拡大のため、しばらくの間、開催を見合わせています。

再開の時期については、新型コロナウイルス感染者数などの収束状況を見ながら、決めていきたいと思っています。

また、オンラインセミナーの開催も合わせて検討していこうと思っています。今後のことはまた改めてご連絡していきます。

今後ともよろしくお願いします。 豊田



定期購読をご希望の方は、レイマッククラブにご入会ください。詳細は当方のHP(レイマックで検索)にアクセスして頂き、ご確認ください。

■正会員 2,200円
(月額)
■入会金 5,500円



Raymac