

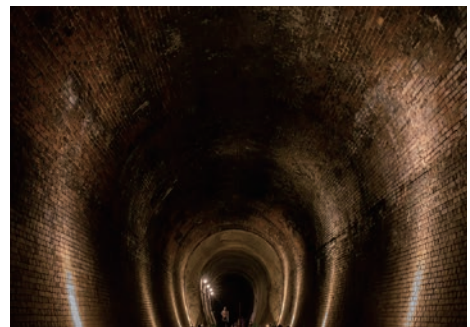


第55号

# みどりの風

## 目次

2023年定期総会開催報告 .....	2頁
2022年事業報告 .....	3頁～5頁
2022年度収支報告書(表) .....	5頁
2023年度事業計画 .....	6頁～7頁
2023年度予算 .....	8頁
木下晴弘氏 講演録.....	9頁～15頁
Season Gallery .....	16頁
編集後記.....	16頁



題字：森井 勝也

写真：奥田 緑

「涼風」徳川園(上)

「亀の瀬トンネル」大阪府(下)

# 「フレンズ・TOHO」総会開催 慶大の前野隆司教授が「幸福のメカニズム」で記念講演



東邦学園を応援する支援組織「フレンズ・TOHO」の2023年度定期総会・記念講演会が6月23日、名古屋東急ホテルで開催され、70名を超える会員の皆様をお迎えしました。

総会に先立つ記念講演会では、慶應義塾大学大学院システムデザイン・マネジメント研究科教授、ウェルビーイングリサーチセンター長の前野隆司さんが、「幸せのメカニズム～社員と社会を幸せにする経営とは～」のテーマで講演しました。

前野さんは幸福感とパフォーマンスの関係を「幸福感の高い社員の創造性は3倍、生産性は31%、売上は37%高く、反対に欠勤率は41%、離職率は59%少ない」と分析し、企業を成長させ、企業価値を高めるために「経営者は社員の幸福感を高める職場環

境をつくるのが大切」と指摘。

その上で、人が幸福感を感じる心的要因を「やってみよう因子」「ありがとう因子」「なんとかなる因子」「ありのまま因子」の4つの因子とし、経営者は社員がこのような気持ちを持てるよう努めるべきで、「これは教育においても同様」と説き、会場から大きな拍手が送られました。

続く総会では神野重行会長の議事進行で2022年度事業報告、決算報告、2023年度事業計画、予算などが満場一致で承認され、榎直樹理事長が創立100年を迎える学園の近況を報告しました。

懇親会では加藤明彦副会長の発声で乾杯し、先日テレビ放送された東邦学園紹介番組「賢者の選択」が大型スクリーンで上映されるなか、参加者の皆様は懇親を深めていました。




**AKASHI School Uniform Company**

株式会社 明石スクールユニフォームカンパニー  
名古屋支店 / 〒452-0839 愛知県名古屋市長見寄町120番地  
TEL:052-506-7811 FAX:052-501-7272 URL:www.akashi-suc.jp



# 大林組

4才のお子様から **無料体験教室 随時受付中**

## 東邦スイミングクラブ

初心者～選手育成 トライアスロン教室

〒465-8516 名古屋市名東区平和が丘3-11 ☎052-782-1266

三菱電機株式会社 代理店  
新電元工業株式会社 特約店



## エレクトロニクス株式会社

代表取締役社長 下出啓介

本社 〒465-0093 名古屋市名東区一社四丁目22番地  
TEL (052) 702-2021 FAX (052) 704-3131  
岡崎営業所 〒444-0860 岡崎市明大寺本町一丁目34番地  
岡崎センタービル8階C号室  
TEL (0564) 21-6792 FAX (0564) 21-6838

## 株式会社イープロ

愛知東邦大学・東邦高等学校の  
皆さんの学校生活をサポートいたします。

各種メーカースポーツ用品・東邦くんグッズ・  
東邦さわやか水のほか、さまざまな商品を取り扱っております。  
お気軽にお問い合わせください。

〒465-0097 名古屋市名東区平和が丘3-11  
愛知東邦大学内  
TEL052-781-6011 FAX 050-3737-2134  
E-mail:info@epro-co.com





## はじめに

2020年政府がコロナ対策で最初の緊急事態宣言を発してからすでに3年。この間、コロナ禍で全ての人々がこれまでの生活様式の変容を強いられてきた。この感染症の拡大と流行は、経済、労働、教育、文化等あらゆる領域に深刻な影響を今なお与え続けている。

また「教育」「育成」に係わる団体として、ウクライナ情勢等前世紀同様21世紀もまた地球上から戦争・紛争が絶えない点において心を痛めざるをえないとともに、コロナ同様、そのもたらす影が生活の隅々まで及んでいる状況は「人為」による違いがあるゆえにさらに痛切である。

しかしながら、これらの状況は1996年『「フレンズ・TOHO」設立趣意書』と寸分も変わらないと言って過言ではない。であるなら、「人と人とのつながりを深めながら『今日を見つめ、明日を語り合う場』を旺盛に展開したい。

なお、このスペースを使わせていただいたき、前会長遠山様の件を記載する。2008年から会長職を務められ先の期をもって勇退された遠山昌夫様（菊水化学工業株式会社相談役・名誉会長）の「感謝の会」を実施。感謝状を贈呈しその功績をねぎらった。

## 今期の計画報告について

総じて計画項目の多くは新型コロナウイルス感染症の蔓延状況から未実施により、掲げた計画主旨(○印)は再掲のみとする。実施項目には★印を付した。

## 今後の予定・計画について

本年度の事業については、新型コロナウイルス感染症等の動向を考慮し予定の変更がありうることをご承知おきいただきたい。予定変更はHP掲載等の方法でお知らせする予定である。

## 1. 学習・研修の充実 (会則第2条【趣旨・目的】・第3条【事業】に基づいて)

### (1) 講演会

○人々の心に残る普遍的な内容・時局のテーマ・講師による講演会を企画し、会員様の学びの場とするとともに、広報のツールとして活用する。

#### ★①第1回講演会

◎日時：2022年6月10日（金）

◎場所：名古屋東急ホテル

◎講師：佐高 信 氏（東北公益文科大学客員教授。元『週刊金曜日』編集委員）

◎演題：「現代を読む」

会場は新型コロナウイルス感染症対策を十分にとり、慎重に行った。講演では政界、経済界の著名人の生き様などを交えた縦横無尽な展開、内容。歯に衣着せぬ語り口など往年の硬派・辛口ジャーナリストの面影を彷彿とさせるものであった。コロナ禍中でもあり、60分講演とし些か不完全燃焼気味は否めなかった。

#### ★②第2回講演会（名刺交換会）

◎日時：2023年2月10日（金）

◎場所：名古屋ガーデンパレス

◎講師：木下 晴弘 氏（株式会社アビリティトレーニング代表取締役）

◎演題：「最高の職場で豊かな人生を送るためにおすすめしたい5つの捉え方」

木下氏の講演は、概して好評。職場の文化・風土を一掃一新するエピソード等、秀逸の一言。また聴衆を圧倒する語調も30万人をうならせた実績もさもありなんとさせるものであり、オリジナル制作動画が上映されると、場内では啜り泣きの声が漏れるほどで大半の方は涙を禁じ得なかった。木下氏との名刺交換も活発に行われた。

また、数年ぶりの「名刺交換会」となり、法人会員様の要望にやっと応えられる企画となった。一定の新型コロナウイルス感染症対策をとりつつも、交流は深められ貴重な機会となった。

## (2) 研修・講座企画

○会員の方々を中心に、多様な興味・関心に応える研修会・講座を企画し、研鑽を積む機会とするとともに交流の場としても重視する。また、より多くの会員や地域の皆さんに参加していただくために、年間計画を立てて準備を進める。

### ①自然と親しむ会

○四季や自然を楽しむ日帰り小旅行を企画・開催する。

### ②法人会員様向け特別講座

○大学の各学部の知的財産を活用する講座開講

を模索する。

### ③個人会員・家族向け講座、地域向け講座

- ・会員が家族参加できる企画・講座や学園施設を有効利用しての開講を追求する。
- ・地域住民の方々や会員の皆様に学園への理解をより深めていただくために、高大の学園の特色を生かした講座開講を追求する。
- ・地域住民の方を講師に招いた講座開講を検討する。

- ★(株)イープロ「地域貢献事業」として名東区在住者を中心にした「TOHO SUMMER SCHOOL」が開催され、協賛金を援助した。
  - ◎場所：東邦高等学校及び愛知東邦大学・愛知東邦大学内平和が丘保育園
  - ◎期日：6月27日～7月8日
  - ◎企画：「アンブレラアート」・「夏の簡単料理」・「スワッグづくり」等、全7講座

### ④その他

- 法人会員様あるいは高大の専門性を活かした「一日研修」企画を検討する。

## 2. 交流の充実 (会則第2条【趣旨・目的】・第3条【事業】に基づく)

### (1)名刺交換会等

- ★法人会員様同士が名刺交換を通じてビジネスの場を拡大する機会とするとともに、法人向け「講演」をセットで企画する。
 

2023年2月10日まだまだ新型コロナウイルス感染症蔓延のつづく中ではあったが、33法人・57名様のご参加を得て当初の目的を果たすことができた。

### (2)TOHO スポーツイベント協賛

- 年々、盛んになっている、学生が地域の方々と協力しながら企画・運営していく TOHO スポーツイベントに対して支援を行う。

### (3)その他

- 会員様同士や地域の方々との交流を深められる企画を検討し、事務局判断で随時開催する。

## 3. 学園の教育活動支援 (会則第3条【専】に基づく)

### (1)学内企業展・インターンシップ企画への協力

- 大学と連携し、法人会員の皆様に、学内企業展への参加、インターンシップ受け入れに対する協力依頼等の橋渡しをさせていただく。

### (2)大学・高校の各クラブ等への激励と支援

- 大学・高校のクラブ活動等を支援するため、全

国大会に出場するクラブ等に対して、激励金を支給する。

- ★高校：高校ダンス部・吹奏楽部・サッカー部・硬式野球部に激励金を支給した。

大学：硬式野球部・女子サッカー部皇后杯・女子サッカー部インカレ・フィギュアスケート部・サッカー部・ボディビル個人アジア大会出場に激励金を支給した。

### (3)高校、中学生対象「英語プレゼンテーションコンテスト」、「教育と探求社」主催「クエストカップ」全国大会出場への支援

高校等で開催される中学生対象の「英語プレゼンテーションコンテスト」に協賛し、援助金を支給する。

- ★「英語プレゼンテーションコンテスト」は10月30日32中学校・66名の参加を得て実施。激励金を支給した。

- 2020年以降、「クエストカップ」全国大会連続出場に対し援助を行った。引き続きこの教育的努力に対し支援を行う。

### (4)「納涼音楽祭」等地域貢献事業への協賛

法人会員に対し、模擬店などの出店や機材の貸し出し、協賛金などへの協力をお願いし、音楽祭の充実に貢献する。

- ★8月27日高校中庭にて予定していたが直前に新型コロナウイルス感染症拡大のため未実施。協賛金を7月段階で援助したが、今期に充てていただく。本年度は8月26日。

### (5)「奨学金基金」の運用

- ★コロナ禍、家計急変による学業継続に困窮する東邦高校生・愛知東邦大学生を対象に「奨学金基金」の運用・実施をすすめてきた。「奨学金基金」積み立てを継続的に予算に繰り入れる。

### (6)その他

- 大学・高校のその他の教育活動に対して後援・支援する。

## 4. 会報「みどりの風」と会員名簿の発行 (会則第3条【専】に基づく)

### (1)会報「みどりの風」の発行

53号の発行を8月、54号の発行を2月に予定する。会員に対して寄稿を依頼し、会員が楽しみにする紙面づくりの工夫をする。また、会報誌に会員広告を掲載することにより、広報の機会を提供する。

- ★予定通り講演内容の記事を中心として発行。ご

投稿もいただき充実を図ったが、当然ながらその多様性には少々課題を残した。

★法人会員様への入会働きかけ現在3社に要望・要請。

(2) 会員名簿の発行

原則5月あるいは総会開催時発行とする。

★予定通り発行、お届けした。

(3) HPの充実

HPを定期的に更新し、充実を図る。

★不十分ながらHPを活用しweb配信・ご連絡等行った。

6. 組織体制・事務局の改善に努める

○安定的な役員体制の整備に努める

○事務局体制の見直しを図る。

7. その他

★東邦学園100周年にあたり、その広報、協賛等の仲立ちの役割を担った。ご助成に心より感謝申し上げたい。

5. 会員拡大に取り組む

○独自のリーフレットを作成し適宜フレンズ・TOHOの広報・加入促進等に努める。  
大学・高校に担当者を配置し「声かけ」を行う。

以上

2022年度 フレンズ・TOHO 収支報告書

2022年4月1日から  
2023年3月31日まで

(単位：円)

収入の部	項目		予算	決算	予算との差	備考
	①前期繰越金		2,551,621	2,551,621	0	
②年会費	法人会員	2,620,000	2,480,000	▲ 140,000	予算 127 社 決算 128 社	
	個人会員	720,000	645,000	▲ 75,000	予算 138 名 決算 135 名	
③入会金	法人会員	50,000	10,000	▲ 40,000	予算 5 社 決算 1 社	
	個人会員	30,000	9,000	▲ 21,000	予算 10 名 決算 3 名	
④広告収入	みどりの風 53 号・54 号分	800,000	645,000	▲ 155,000		
⑤受取利息		100	24	▲ 76		
⑥寄付金		30,000	5,000	▲ 25,000		
	合計	6,801,721	6,345,645	▲ 456,076		

支出の部	項目		予算	決算	予算との差	備考
	①事業費	講演料・研修・親睦活動	1,700,000	1,206,600	▲ 493,400	
	学園活動支援金	500,000	0	▲ 500,000		
	その他(援助金・祝金等)	330,000	355,000	25,000		
	総会・懇親会・名刺交換会	1,500,000	1,095,686	▲ 404,314		
②会議費	運営委員会・役員会等	180,000	94,930	▲ 85,070		
③印刷費	会報	350,000	378,400	28,400		
	名簿作成費	80,000	84,700	4,700		
	封筒・振込用紙等	60,000	52,250	▲ 7,750		
④通信費	会報誌発送・webメンテナンス	350,000	236,072	▲ 113,928		
⑤事務費	事務費・交通費・手数料等	50,000	24,984	▲ 25,016		
⑥予備費		200,000	50,000	▲ 150,000		
⑦設立30年記念事業積立金		200,000	200,000	0		
⑧奨学基金積立金		300,000	300,000	0		
⑨次期繰越金		1,001,721	2,267,023	1,265,302		
	合計	6,801,721	6,345,645	▲ 456,076		

記念事業積立金残高 1,400,218  
 ※奨学基金積立預金残高 600,385  
 次期繰越金 2,267,023  
 合計 4,267,626

郵貯銀行 93,971  
 三菱UFJ銀行(定期) 1,400,218  
 豊田信用金庫(普通) 600,385  
 三菱UFJ銀行(普通) 1,038,041  
 三井住友銀行(普通) 1,012,851  
 現金 122,160

合計 4,267,626

# 2023年度フレンズ・TOHO「事業計画」

## はじめに

「すべての始まりに不思議な力が宿る。その力は私たちを守り、生きる助けとなる」と先哲は指摘している。フレンズ会則には「今の時代を凝視し、明日への指針を求めていく」とある。WELL-BEING（幸福で肉体的、精神的、社会的すべてにおいて満たされた状態〈WHO〉）という語がキーワードではないか。

またこの新しい期がそのようなものに接近する取り組みになるよう、新たな事務局体制のもと営々たる活動を積み上げていきたい。

## 今後の予定・計画について

本年度の事業についても、新型コロナウイルス感染症の第5類移行とはいうものの、その動向は未知数であり、やむなく予定の変更がありうることをご承知おきください。予定変更はHP掲載等の方法でお知らせいたします。

## 1. 学習・研修の充実（第3案「事業」に基づく）

### (1) 講演会

- 人々の心に残る普遍的な内容・時局のテーマ・講師による講演会を企画し、会員様の学びの場とするとともに、広報のツールとして活用する。

#### ①第1回講演会（定期総会）

- 日時：2023年6月23日（金）名古屋東急ホテル
- 講師：前野 隆司 氏
- 演題：「幸せのメカニズム」

#### ②第2回講演会

- 愛知東邦大学地域創造研究所等との共催で講演会開催を検討する。

#### ③第3回講演会（名刺交換会）

- 2月頃に予定している名刺交換会開催時に、法人会員様向けの講演会を開催する。
- 日時：2024年2月調整中 名古屋ガーデンパレス 13:00～14:30
- 講師：候補案 未定
- 演題：未定
- 講演終了後、名刺交換会開催予定

### (2) 研修・講座企画

- 会員の方々を中心に、多様な興味・関心に応える研修会・講座を企画し、研鑽を積む機会とするとともに交流の場としても重視する。また、より多くの会員や地域の皆さんに参加していただくために、年間計画を立てて準備を進める。

#### ①自然と親しむ会

- 四季や自然を楽しむ日帰り小旅行を企画・開催する。

#### ②法人会員様向け特別講座

- 大学の各学部・的的財産を活用する講座開講を模索する。

#### ③個人会員・家族向け講座、地域貢献講座

- 会員の家族参加もできる企画・講座や学園施設を有効利用しての開講を追求する。
- 地域住民の方を講師に招いた講座開講を支援する。
- 地域の子育て環境を考え、より豊かにする取り組みを支援する。

#### ④その他

- 法人会員様あるいは高大の専門性を活かした「一日研修」企画を検討する。



**SANKEN**  
ENVIRONMENTAL ENGINEERING

空気と水の環境創造企業

**三建設備工業**

●名古屋支店 / 〒450-0003 名古屋市中村区名駅南2-14-19 住友生命名古屋ビル23階  
☎ 052(561)4101 <https://skk.jp>

住友ゴムグループ 国内実績No.1のロングパイル人工芝

**Hibrid-Turf**  
The Latest Artificial Turf that Feels Even More Like the Real Thing

株式会社 住友ゴム産業 中部支店

〒460-0012 名古屋市中区千代田4-2-24 東國枝ビル2F  
TEL (052) 350-2122 <http://www.sumigs.co.jp/>

## 2. 交流の充実 (会則第2条【趣旨・目的】・第3条【事業】に基づく)

### (1) 名刺交換会等

- 法人会員様同士が名刺交換を通じてビジネスの場を拡大する機会とするとともに、法人向け「講演会」をセットで企画する。先述の予定参照。

### (2) TOHO スポーツイベント協賛

- 年々、盛んになっている、学生が地域の方々と協力しながら企画・運営していく「TOHO スポーツイベント」に対して支援を行う。

### (3) その他

- 会員様同士や地域の方々との交流を深められる企画を検討し、事務局判断で随時開催する。

## 3. 学園の教育活動支援 (会則第3条【準】)

### (1) 学内企業展・インターンシップ企画への協力

- 大学と連携し、法人会員の皆様に、学内企業展への参加、インターンシップ受け入れに対する協力依頼等の橋渡しをさせていただく。

### (2) 大学・高校の各クラブ等への激励と支援

- 大学・高校のクラブ活動等を支援するため、全国大会に出場するクラブ等に対して、激励金を支給する。

### (3) 高校、中学生対象「英語プレゼンテーションコンテスト」、「教育と探求社」主催「クエストカップ」全国大会出場への支援

- 高校等で開催される中学生対象の「英語プレゼンテーションコンテスト」に協賛し、援助金を支給する。
- 2020年度以降、「クエストカップ」全国大会連続出場に対し援助を行った。本年度もこの教育的努力に対し支援を行う。

### (4) 「納涼音楽祭」等地域貢献事業への協賛

- 法人会員に対し、模擬店などの出店や機材の貸し出し、協賛金などへの協力をお願いし、音楽祭の充実に貢献する。

- その他学園等の「子育て支援」に関する事業を支援する。

### (5) 「奨学金基金」の運用

- 「奨学金基金」積み立てを継続的に予算に繰り入れる。

### (6) その他

- 大学・高校その他の教育活動に対して後援・支援する。

## 4. 会報「みどりの風」と会員名簿の発行 (会則第5条【準】)

### (1) 会報「みどりの風」の発行

- 55号の発行を8月、56号の発行を2月に予定する。会員に対して寄稿を依頼し、会員が楽しみにする紙面づくりの工夫をする。また、会報誌に会員広告を掲載することにより、広報の機会を提供する。

### (2) 会員名簿の発行

- 原則5～6月の総会時あるいは夏の「みどりの風」発送時発行とする。

### (3) HPの充実

- HPを定期的に更新し、充実を図る。

## 5. 会員拡大に取り組む

- 独自のリーフレットを作成し適宜フレンズ・TOHOの広報・加入促進等に努める。

- 大学・高校に担当者を配置し個人会員加入を促す。

- 後援団体であるOBOG会・保護者父母の団体へのアプローチを検討する。

## 6. 組織体制・事務局の改善に努める

- 安定的な役員体制の整備に努める。

- 事務局体制の見直しを図る。

以上



For your secure days  
**セクドム株式会社**  
https://www.secdom.com



※ 消防設備 (保守・点検・施工)  
※ 防火対象物・防災管理点検  
※ 特定建築物定期調査  
※ 建築設備定期検査  
※ 防火設備定期検査

セントラル防災  
Central Disaster prevention co., ltd.

名古屋市千種区冨田町千音寺西福正3572番地  
TEL 052-431-0711 FAX 052-431-0885

空調・給排水衛生設備工事  
消防施設工事 総合メンテナンス事業



**ダイト株式会社**

〒464-0858 名古屋市千種区千種三丁目1番9号  
TEL(052)732-5821 FAX(052)732-5295

2023年度 フレンズ・TOHO 事業予算書

2023年4月1日から  
2024年3月31日まで

(単位：円)

項 目		予 算	
収 入 の 部	①前期繰越金	2,267,023	
	②年会費	法人会員 (127社×2万円)	2,540,000
	〃	個人会員 (130名×5千円)	650,000
	③入会金	法人会員 (5社×1万円)	50,000
	〃	個人会員 (10名×3千円)	30,000
	④広告収入	みどりの風 (55号・56号分)	700,000
	⑤受取利息		100
	⑥講座・研修参加費	研修参加費・講座受講料など	10,000
合 計		6,247,123	

項 目		予 算	
支 出 の 部	①事業費	講演料・研修・親睦活動	1,700,000
	〃	学園活動支援金	500,000
	〃	その他 (援助金・祝金等)	330,000
	〃	総会・懇親会・名刺交換会	1,500,000
	②会議費	運営委員会・役員会等	100,000
	③印刷費	会報	380,000
	〃	名簿作成費	85,000
	〃	封筒・振込用紙等	50,000
	④通信費	会報発送・webメンテナンス	250,000
	⑤事務費	事務費・交通費・手数料等	30,000
	⑥予備費		200,000
	⑦設立30年記念事業積立金		200,000
	⑧奨学基金積立金		300,000
	⑨次期繰越金		622,123
合 計		6,247,123	

〒475-0827  
愛知県半田市有楽町7丁目37番地12  
**0569-23-0511**  
9:00~17:00 土日を除く

飲料・食品自販機、無料Wi-Fiの設置・運用は  
**タケシヨウ株式会社**



皆さんの就職を応援いたします

**資格の学校 名古屋校**  
名古屋市中村区則武1-1-7  
NEWNO名古屋駅西7F

1階にセブンイレブンさんが入っています



**STARROAD SYSTEM** 安全・安心・信頼へと繋ぐサービスを!

役員車・大型バス等の  
運行管理請負業務

**株式会社スターロードシステム**

豊明市沓掛町丘下12-1 ユニオンヒルズ丘下2F 代表取締役 井島 規夫  
TEL:0562-57-4401 FAX:0562-91-6901

【北海道支店】【東北支店】【東京支店】【千葉支店】  
【三重営業所】【名古屋オフィス】【福岡支店】【熊本営業所】

心をつなぐ、明日を照らす。

電気・通信・空調・土工工事

情報通信 電力工事

**中央電気工事株式会社**  
代表取締役会長 加藤 英和  
代表取締役社長 加藤 大策

本社：名古屋市中区栄三丁目14番22号  
TEL(052)262-2151(大代表)

電設・設備工事

電子の夢を創る

**東洋電機株式会社**



2022年度・名刺交換会 法人様向け講演会  
2023年2月10日実施 於:名古屋ガーデンパレス 葵の間

## 「最高の職場で豊かな人生を送るためにおすすめしたい5つの捉え方」

講師 木下 晴弘 氏(株式会社アビリティトレーニング 代表取締役)



ご紹介いただきました木下と申します。しばらくお話にお付き合いの程よろしくお願いたします。

かつて16年間進学塾の経営に携わる傍ら、自らも教鞭をとり、特に中高生対象受験数学の指導をしておりました。その塾は当時、灘中高の合格者数全国ダントツトップで、東大・京大当たり前に合格という塾で、私はその灘コースのリーダーを務めまして実績日本一が至上命令でした。そしてこの実績を打ち立てていくことになるんですけども、この時僕たち講師陣はある事実気づくんです。理由は勉強だけ教えて受かる人は、その時点ですでにやる気のある人たちだけです。会社も多分同じですよ。そういう人が集まった時しか実績が上がらない。業績が出ない。これじゃ話になりません。つまりその時点で、もしやる気のない彼等がいたとしても、心に火をともし、魂を揺さぶる。これはもはや教科教授法の探究ではなく、人間探究とも言えるそんな日々だったんです。そしてそれを実行していく中で、僕たち講師陣がやがて人生にも組織にも家庭にも、さまざまな法則が働いていることに気づいてまいります。その気づきの数々をカテゴライズして、オリジナルバージョンで皆様にお届けしようと思います。

今日は2つの視点を持ちながら話にお付き合いください。その2つとは①願望ではなく自然の法則に従うという視点、そして②現象ではなく本質を見抜く。具体例で伝えていきましょう。今、象の親子、餓死寸前。ようやくたどり着いたわずか草場、このとき象の母親は、例え自分が死んでも子供にその草を食べさせます。でもチーターは、餓死寸前でようやく捕まえた一頭のガゼル、母親は絶対に子どもに与えず自分で食べます。この2種類の動物は、どちらも子どもの命が最優先。つまり種の保存という法則に従っているだけなんです。象の母は、自分が死んでも子供は生き延びる可能性がある。草は逃げませんから。チーターの母は、自分が死んだら子供も

死ぬんです。餌獲れないから。つまり子供優先で考えると、自分が必然的に優先になるだけなんです。

この「自然の法則」は残念ながら僕たち人間も逆らえません。例えばマラソンしている男女、双方ぶっ壊れました。まずは男性、かなり危険です。では女性、ほぼ復活です。女性というのは命を育む体を持っている。だからちゃんと警告が出るように作られています。でも男性は違います。エネルギーを使い果たしてから倒れます。だから致死率に大きな開きが生じます。この「自然の法則」僕たちは絶対に逆らえません。皆さんが経営に携わる時、プライベート、あらゆることで課題が噴出する時、あなたはどこかで自然の法則に逆らっています。だからこの自然の法則をたくさん知る。これは豊かな人生のための top priority です。この自然の法則というものを、ひとつ視点としてお持ちいただきたいと思います。

次、2つ目現象に追いつかれると、いつまでも現象に惑わされ、人生空転のまま終了する。もったいない。一刻も早く本質を見抜く。例えばおでこにニキビができました。膿むのが嫌だから薬を塗ります。するとニキビが消えます。再びでき、薬を再び塗ります。すると消えます。でも今度は顎にできます。ニキビはあくまでこの場合現象です。つまり現象を追いかけるといつまでもイタチごっこが続きます。一刻も早く本質、この場合は体質に切り込む必要があるんです。でも残念ながら僕たちは人生で現象ばかりを追いかけてしまいます。現象は目に見えて変化するんです。だからすぐに気付きます。でも、皆さん本質は見えないですよ。そしてなかなか変化しない。この本質を見抜く力、これは豊かな人生のための second priority です。皆さんも練習するとすぐできるようになります。1週間ほどでできるようになるのではないのでしょうか。おおよそこの世の中で目に見えるものは現象です。本質はなんだろうと考える癖を1日1回持つだけなんです。例えば会社に寄せられるクレームやクラスで起こる事件などのいじめは目に見えますね。これは現象です。では本質はなんでしょうか。これを生み出す組織風土になります。だから風土に斬り込まない限りいつまでも人を変えて、クレームは続きます。例えば車を買おうとしましょう。車は目に見えますよね。これは現象です。では、この人何を買っているのかを考えます。これは人によって変わりますね。優越感？ 移動手段？ 家族との絆？ ライフスタイル？ 全部目に見

えません。こっちが本質です。これを握れば、営業トークや営業成績は全部変わるはずで。実は僕たち塾予備校の講師にとって、この本質を見抜く力というのは必要不可欠な力です。なぜかと言いますと、数学の問題は目に見えますね。だからあれは現象なんです。本質は、目に見えない意図を解説する。受験生にとってどれほど時間が短縮できるか分かりますね。時間を言い換えると命。だから、この本質を見抜く力というのは人生を豊かにするための優先順位が極めて高い項目です。

世の中にいろんな格差がありますね。収入の格差や教育の格差等は、実は捉え方の違いから生まれています。格差は目に見えます。だから現象です。でも捉え方は目に見えません。こっちが本質。言い換えると、格差を解消しなければ捉え方を変える。これを教えてくれるのが認知心理学という学問です。人間はまず外界の事象に出くわすとそれを認知する。認知に従って感情が沸き起こり、感情によって行動が決まり、その上で結果を手に入れている。僕たちは無意識にこれを毎日繰り返しているんです。今、不本意な結果、つまり意図しない結果が、ある問題行動から手に入ったとしましょう。認知心理学ではその結果が手に入った原因は問題行動にあったのではない、認知にあったと考えるんです。では認知とは何か。そこに居る人がその外界の事象をどう捉えたか。そこに存在する人や物をどう捉えたか。そしてこの捉え方の歪みを正すことによって行動は劇的に改善し、結果は激変すると教えてくれています。少しややこしいので具体例でいきましょう。

誰にでも「苦手な人」ありませんか？でも、こういう方と仲良くできれば人生豊かでしょうね。でも、いがみ合いが不本意な結果になり、相手を避けるという問題行動になる。認知心理学は、それをやめろと言っています。認知を変えろ。「苦手な人」というのは避けるべき対象であるという捉え方ではなく、自分にない価値観を持っているから、「学びの対象だ」と捉え方を変えることができれば、「どんな価値観を持っているんだろう」と相手を知ろうとする行動につながる。その結果、相互理解が深まる可能性があると言っています。これを知ったとき僕たち講師陣は、共に働く仲間、もちろん教え子、これを利用しない手はないと確信しました。今、成績低迷という不本意な結果が勉強不足という問題行動にある場合、お子さんに「勉強しろ」って言いません

か？ やめてください。認知を変えてください。目の前の教え子たちが勉強というものをどう捉えているのか。共に働く仲間たちが仕事をすることとどう捉えているのか。これをやらない限り、どれだけ厳しい規則を作っても、どれだけ口やかましく指導しても、結果は同じ。大人も子供も例外なく勉強や仕事をどう捉えるのかという問いかけをしていくと、全員たどり着いたのがこれでした。「生まれてきたということとどう捉えれば、今以上に豊かになれるのか」。生きていくことをどう捉えると人生はハッピーに近づくのか。この世の中には豊かになるための捉え方が確実に存在している。この時見つけた豊かになるための捉え方、60個ぐらいあるのですが、今日は、厳選して5つお伝えしていこうと思います。

今から2年半ほど前、非常に興味深いニュースが流れました。

(ニュース動画が流れる)「コロナの影響で、運航する便数が減り、グループ以外の企業へ客室乗務員を外向させている日本航空。今日その様子が公開されました。」(外向している客室乗務員の音声)「会社を辞めずして違う別の仕事にチャレンジできる、経験できるチャンスだとも思いましたので、チャレンジ精神を持ってぜひやらせていただきたいという気持ちで手を上げさせていただきました」

当時、ヤフーニュースのトップになりました。この時賛同を集めたトップコメントは、「彼女がかわいそう」なんです。「こんなことやるためにJALに入ったんじゃないのに、かわいそう」と。彼女は自分のことをかわいそうと思っていけませんよね。会社を辞めずして違う仕事にチャレンジができるこんなチャンスはないと、手を上げたんですよ。今、彼女は突然の外向という外界の事象に、これをチャンスだと認知しました。沸き起こる感情はラッキーです。ここから生まれる行動は全力で学び仕事に取り組む。もし僕がコールセンターのリーダーだったら、彼女がJALに戻る時、ダメモトで全力で引き止めると思います。

もし彼女がこの突然の外向という外界の事象を最悪と認知したとしましょう。沸き起こる感情はアンラッキーですね。そこから生まれる行動はどんな行動でしょうか？ 当然不機嫌な仕事ぶりになると思われます。そうしたら彼女にはそんな声はかからないと思います。この時、人生に大きな格差が生まれました。その決定的違いは認知の差だったというこ

## 豊田信用金庫 天白支店

〒468-0053 名古屋市天白区植田南2丁目216番地  
TEL 052-802-5011 FAX 052-805-5027



## 中日本警備株式会社

警備保障

〒460-0022 名古屋市中区金山2丁目1番24号  
電話(052)322-3291代 FAX(052)322-3110  
URL <http://www.nakanihonkeibi.co.jp/>

とです。ここから学べることは、うまくいかないことに対してとる態度が、未来を決めているということなんですよ。

今、目の前の教え子が第一志望校に不合格になるというアンハッピーな出来事があったとしましょう。それを彼が「俺には価値がない」と認知するか「いやいやこの出来事は必要必然で俺に何かを教えてくれているんだ」と認知するかによって人生には大きな格差が生じます。決定的違いはこの認知の差であったということ。そして興味深いのは、正反対が起こったときも同じなんです。

第一志望校合格というハッピーな出来事があったとしても、目の前の教え子が「俺は人より優秀だ。落ちたやつは俺よりアホなんだ」という認知をするか、「いやこの出来事は自分の成長過程における一結果に過ぎないんだ」と認知するかによって、人生は大きな格差が開く。私たちの人生の幸せや不幸というのは、出会う出来事によって決まってるんじゃないんですよ。どんな出来事に会っても、あなたがそれをどう認知するか、それだけであなたの未来を変えていけるということです。そして人生には、豊かになるための捉え方が確実に存在しています。ということで5つお伝えするうちの1つ目「格差は捉え方の違いから生まれているという捉え方」です。

では残り4つのポイントです。まずは『生きるということをどう捉えるか』からいきましょう。これを教えてくれたのが僕の師匠なんです。当時プライベートも仕事もボロボロで、見るに見かねた1人の先輩講師が紹介してくれたのが、中野に住んでいる1人のおじいちゃんでした。初対面の私に「1つ聞いていいかな？君はなんのために働くんだね？」。突然の問いかけに僕は何も答えられなかったんです。すると、彼は「人は誰でも生まれてきたからには何か役割を持って生まれてきているんだよ。働くというのはその役割を果たすこととなんだよ」と言ったんです。愚かな私は口答えを始めました。「先生すみません、僕数学の講師なんです。証明のできないものに首は縦に振れまへんわ。生まれてきた人間の役割があるんですか？証明して」モゴモゴ言い出したら、ちゃぶ台ひっくり返して帰ったれと、本気で思っていました。ところが、彼は僕が何の反論もできなくなるような見事な証明をやったのけたんですよ。「君は5秒間心臓を止められるかね？」「無理です。」「2倍のスピードで動かせる？」「いやそれも

無理ですって」「そうじゃな。心臓は自分の意思で動いているのではない。つまり我々は生きていてではなく、生かされているという表現の方が適切だと思うが、お前はどうか？」ショックでした。考えたことなかったからです。ただかろうじて反論つなげましたよ。「でもそれは役割がある証明にはまったくなくてないですよ」って。すると彼はひるむ様子も見せずに続けました。「ではなぜ生かされていると思うね？」「君はこの地球上にある自然に無駄なものがあると思うか。」「自然は調和がとれますからね。無駄なものはないと思いますけれど」「うん。人間は間違いなく自然の一部じゃな？ならば、人間にも無駄な人間は1人もおらんということになる。無駄な人間がおらんということは、ひとりひとりに生まれてきた役割があるということじゃ」もし僕がこれに反論を加えるなら、2つ証明しないとイケません。自然には無駄な物が存在し、人間がそれに相当している。私たち人間は、この時点で無駄ではない。言い換えると役割がある。「役割ちゅうのは周りの役に立つから役割っていわれるんだな お前自分の苦手なことで周りの役に立てるか？」「苦手？いや無理です」「ということはその人間が生まれてきた役割は得意分野、つまり長所の中に存在してある。相手や己の長所を一刻も早く見抜け。そして、これが俺の生まれてきた役割と気づいた者から突き抜けた人生が始まるようにできている。そのための努力を自己研鑽と呼んでいる。にもかかわらず、お前は部下や生徒の欠点ばかり探して、そればかり指摘してきてるそうじゃの？人間が自分の生まれてきた役割に気づき、それが大人であれば働く目的、子どもなら勉強する目的となった時、お前のやっている管理は全部いらなくなる」そう言われました。この日、彼は僕に「なんのために」という目的に気付くことが人生をどこまで変えるのかを聞きました。そして「おまえは今日から目的と目標の違いを分離していけ。目的とは何のため、目標とは何を指すかじゃ。それにしても最近目標しか口にせんやつばかりになったのお。東大を目指す、医者を目指す、売り上げ100億を目指す、全部目に見える現象じゃ。何のために目指すかじゃ。目的を見失った人生は転落。しっかり覚えておきなさい」。彼はそう言いました。目的が変わると人生がどれほど変わるか。またまた大げさにとおりました。それが大間違いであることがよくわかるエピソードがあります。

ここちよさを、ひとつずつ

人と自然を大切にしたい価値ある製品づくりを

 株式会社 トンポ 名古屋支店

名古屋市区西枇杷島1丁目21番30号 TEL.052-562-1741 FAX.052-562-4135

宿泊 宴会 会議 ティーラウンジ

HOTEL, BANQUET & RESTAURANT

 名古屋カーテンパレス

〒460-0003 名古屋市中区錦3-11-13 ☎052(957)1022  
◆地下鉄「栄駅」1番出口から徒歩5分◆

アメリカのある鉄道会社の社長さんが、線路の修理現場を視察した時、1人の作業員が近づいてきました。よく見てみると、今から10年ほど前、同じ作業員として共に働いていた友人で、彼は今も作業員の仕事をしているようでした。この時、彼は社長に「君はずいぶん出世したね。10年前はお互い50ドルの日給をもらうために働いていたのにね」これを聞いた社長は、驚いて問い返しました「そうだったのか。君は50ドルをもらうために働いていたのか。私は10年前も今も、この鉄道会社のために、そして世の中の人たちに快適な移動や旅をしてもらうために働いているんだよ」と言ったそうです。つまり仕事をする目的が変われば人生はここまで変わるということです。今日のキーワードです。勉強や仕事に対するお子さんや、ともに働く仲間たちの捉え方が変われば、会社は変わるし人生は確実に変わります。

そして、別れ際におじいちゃんは強烈な一言を放ちました。「木下、おまえが普段やっていて得意なことの中で、それをやると周りの役に立って周りが喜ぶこと、この2つの円の重なり部分にお前の生まれてきた役割が存在している。そして、それを仕事にできた者に、人生では感謝信頼お金といった有形無形の富がもたらされるようにできておる。つまり成功者と呼ばれる者は一刻も早く3つの条件を満たした者じゃ。1、自分の役に気づき、2、それを仕事として全うし、3、最後までこの2円の重なりをはみ出さなかったものじゃ。しかしな、気をつけるんじゃぞ。お金という存在は、お前の欲望を次から次へと叶える極めてパワフルな目に見える現象じゃ。お金の目がくらんでしまったものは、お金のもつ本質を見失う。よいか、お金というのは本来、お金よりも大切なものを守るためにある。にもかかわらずこれに目がくらんでしまうと、それをないがしろにしても金を追いかけて始め、そうやってしまえば人間は、得意でもないことに手を出し、自分さえ良ければ相手はどうなったっていいという金儲けを始める。この2つの円の重なりを一步でもはみ出した瞬間、お前の人生はただひたすら瓦解に向かう。魂に刻んでおけ」そう言われシビレました。この日から彼に弟子入りしました。

おすすめの捉え方2つ目です。「自分が生きているという捉え方ではなく、生かされているという捉え方」です。どんなメリットがあるか、役割があることに気づけるんです。それを僕たちは、いつの頃からかやる気なんて手垢のついた言葉にしていきました。だからこのやる気を深く分析するシーンが少ないでしょう。本当のやる気というのはね、自分の生まれてきた役割に気づいた者にしか絶対にでないんですよ。やる気には3種類あります。「テンション」、「モチベーション」、「パッション」この3つです。「モチベーション」はさらに2つに分かれて、「外

発」か「内発」がかかった人か、それを長時間持続することに成功するとパッションというやる気に変わるんです。でも残念ですが人生でパッションまでいく人少ないようです。ちなみに私、勿論全然ダメです。お仕事がパッションになると、イチローさんとか大谷翔平さんみたいな人生が始まると思っていたといいと思います。なんでパッションにいく人少ないんでしょうか。それはこの流れを見ればすぐにわかる。パッションの手前にある内発的モチベーションで、これがそもそもかからないんです。だからパッションにいかない。人生を分ける境界線はどうもここら辺なんです。

「外発」はどんな時にかかるか。これは老若男女誰にでもある素敵なおモチベーションです。例えばお小遣い上げてもらえる。売上や給料あがると嬉しいですね。欲しいゲームソフト、車やバッグが買えますね。褒められるとうれしいし、叱られると悔しいから、頑張る。こんなモチベーションを僕たちは「外発」と分類しました。よく考えれば我々が日々さらされている、人事考課、給料査定、成績評価、残念ながら全部「外発」です。つまり私たちは人生のほとんど「外発」で埋め尽くされているということなんです。ということは必然的に「内発」かかりません。だからパッションにいく人は少ない。すべてのカギはここです。「内発」はどんな時にかかるか。何のために今日、この塾に来ているのか。何のために今から因数分解や英語を学ぶんだ。何のためにこの仕事を選んだのか。これを問いかけ始めると、例外なく全員ここにいきつきます。「何のために生まれてきたのか」。これが意味を見出す力なんです。私たち人間というのは、自分がやってることに意味がある、つまり誰かの喜びにつながっている、と思えた時、多少苦しくてもそれをやり遂げ、自分の存在に意味があると思った時、人生を生き抜けます。でも、自分の存在に意味が見出せなくなった時、自殺する人がどれほど多いか。

人間というのは自分がやってることに意味があると思えた時、苦しい仕事にも立ち向かっていけます。「外発」がかかった人は、責任感や義務感、欲求で仕事や勉強をするようになる。でもね、「内発」がかかると、これが使命感に変わるんですよ。どっちも素晴らしい。しかし成果は桁違いです。「先生、俺医学部行きたいです」「そうか、なんでや?」「家が医者なんです」はい、責任感・義務感です。「医者になったら生活楽だと思って」これは欲求です。悪くないですよ。でも、ペンは折れやすい。僕の講師生活で2人ほどこんなことを言った子がいました。「僕には昔、妹がいました。病気で亡くなりました。僕がそれを根絶したいんです」内発をいかにかけるか、これがリーダーの仕事であり、自分自身の人生にとってリーダーが自分であるならば、自分に対してこれ

をかけることが、人生の仕事だということなんです。テンションというのは瞬間的に乱高下します。「外発」がかかるとテンションもちょっと長持ちするとは言え一時的です。お小遣い上がれば終わり。ゲームソフトゲットできたら終わり。給料上がった喜びも3年も4年も長続きしませんよね。でも、内発がかかるとペンが折れなくなるんです。パッションまでいったら半永久的です。お金、ゲーム、褒められる状況、目に見えますね。これは人生において現象なんですよ、あくまでも。でも、あなたが生まれてきた意味が本質なんですよ。だから内発的モチベーションがかかった人は、人生の本質を握った人なんです。だから皆さんお子さんに勉強することの意味を、共に働く仲間たちに仕事をするこの意味を、生まれてきた意味を一刻も早く伝えてください。そうはいっても内発的モチベーションはなかなかかかりません。だからといって、指をくわえて待てることはできません。入試は、待ってくれません。そこでどんな指導法にたどり着いたか。日々内発が「かかれ！」アプローチを続けました。でもなかなかかからないから空白が生まれるんです。それを「外発」で埋めていくんです。すなわち「外発」と「内発」の2本の矢印を波状的に意図的にかけていく。こんな指導法を見出すことに時間かかりましたが成功しました。およそ4年、これができるようになった頃から私の職場の塾は、灘中高合格者数、日本一という実績をいとも簡単に10年以上、連続でもぎ取っていくことに成功します。もちろん他にも要因があったと思います。ただこれができるようになったのはすごい大きな進歩でした。次に出てくる質問は、「内発どうかけてるんですか」ですよ。たくさん方法があると思いますが、最終的に僕たちは2つに頼りました。「なぜを何度も繰り返す」「究極の条件設定を行う」。これを行うことで人はやがて本質にたどり着く場合が多い。本質が見えたときに「内発」がかかる人がいました。最も「内発」につながりやすいキーワードは無いのかと探し続け、たどり着いたのが「感動」なんです。1コマに最低3回、評価を通じて彼らに感動を提供する。「数学楽しいなあー!」「英語って面白い!」「日本史ってスゲーなあ!」。共に働く仲間たちには、せめて月に1回、「部長!塾の講師になって良かったです」と、心からそう叫ぶには、どんな職場にしたらいいか。まず周りから感謝されたら、どんなに仏頂面の人も内心喜んでいま

す。自分が成長してるって実感できたら、どんなに不機嫌そうに見えても誇らしく思っています。それと連動した報酬があればうれしい。そして仲間から受ける感動は、例えば後輩・新入社員に、「先輩みたいになりたいです。教えてください」グツときません?それが感動なんです。これらを常に実感できるような仕組みを整え、そしてこの2つの質問を問いつけ続ける。生きる力を高いレベルで維持しようと思うなら、「外発」だけはダメ、「内発」だけでもダメなんです。必ずダブルアプローチしてかかり続けているかをチェックしてあげてください。自分も常にチェックすることです。

お勧めの捉え方の3つ目です。「モチベーションを高く維持するためには「外発」「内発」のダブルアプローチという捉え方」です。かかりにくい場合と、かかりやすい場合が綺麗に分かれます。かかりやすい場合は何かというと、2つの条件が満たされる時、そのうちの1つが、生かされていると思えた時からかかりやすくなっていきます。

もう1つは、あの日師匠が言った目的と目標を分離することです。これ毎日やるんですよ。教え子は子供ですから柔軟性があるって2・3回やればすぐやるんですけど、大人は毎日やらないとあきません。僕らもそうでした。「目的」と「目標」の分離ってどうやって?今日練習してみましょう。「目的」とは何のためにと定義しています。「目標」とは何を目指すかと定義しています。では、今から6つ事例を挙げさせていただきます。

いい学校に入るために — 毎日8時間勉強する  
就職するために — 英検一級に合格する  
母にプレゼントを買うために — 貯金をする  
お金持ちになるために — 休まず仕事をする  
住む人の幸せのために — 一級建築士になる  
安全な社会を目指すために — 警察官になる

左側は全部なんのために「目的」、右側は何を目指す「目標」です。この左側の6つの目的、なんと4種類に分類できます。さあどういう分類でしょうか?まず、「目的」に終わりがあるかないかで2種類です。そのそれぞれにベクトルが自分に向いてるか、他人に向いてるか、さらに2種類の合計4種類なんです。ではちょっと分類して行きます。

まず上の2つは、「いい学校に入る」「就職する」は入れば終わります。目的に終わりがあがる。そして自分ごとです。ということは上の2つは左上に分類

KANKO

**未来に、エールを。**

名古屋菅公学生服株式会社 

私たちは持続可能な開発目標 (SDGs) を支援しています。



**日本旅行**  
NIPPON TRAVEL AGENCY



されます。  
次、3番目「母にプレゼント買う」は、買えば一応終わりです。だから「目的」に終わりがあります。初め

て「母」という他者が出て左下に分類されます。

「お金持ちになる」は、やり続けることができます。「目的」に終わりが無い。しかも自分ごとだから右上に分類です。

最後の2つは、「住む人の幸せ」「安全な社会」を、目指し続けることができます。ということは、「目的」に終わりがなく、相手にベクトルが向いているから右下に分類される。

4種類に分類されました。では、この「目的」の中で、あなたの人生を突き抜けさせていく「目的」はどれだと思いますか？論理と感性の両方がうまく調和しないと人間は続きません。皆さん感性で右下だとお分かりですね。しかし、理由が論理的にわかっていると強い。では論理的な説明をさせてください。左側の目的に終わりがあがるものは、残念ながら豊かになりにくいんです。理由は終わりがあがる、続かないとキャリアが積めないんです。その道のプロになりにくいんです。だから続かないということは、豊かになりにくいんです。

右上は確かに続くんですが選ばれません。どういうことかお分かりですか？僕たちは毎日選んでいます。お気に入りの美容室、お気に入りのシャンプー、にお気に入りのスマホにお気に入りのカフェ。仕事をすること、選ばれる側にまわるといことです。すると、人間って欲深から自分はさんざん選んでるくせに、いざ選ばれる側にまわった時、選ばれなかったら文句が出てくるんですよ。選ばれようと思うのであれば、選ばれるような立ち居振る舞いをし、選ばれるような言葉を使い、選ばれるようなものを提供する。ところがベクトルが自分に向いているから、選ばれません。

あなたの人生・会社を突き抜けさせてくれるのは右下の「目的」を掲げた時、あなたは選ばれます。選んでくれた人に、感謝されるようになります。すると、嬉しいからより成長しようとし、報酬もつい

てきます。  
そして、もう1つ自然の法則が働くんです。種は群生するんです。どんどん会社が集まってくるんです。これは人間が感動する共通現象、そしてここで生まれた感動が外発的モチベーションとなる。右下の目的を持ったからだということがわかり、これが「内発」となります。

そして、会社では往々にしてこの左側の目的のことを理念といい、右側の目標のことをビジョンとかミッションと呼んでいる。実は理念は4パターンあるんですよ。どの理念かを確認してください。右下の理念ならオッケイです。このビジョンというのは状況が変われば変わっているわけです。だから部署が変われば変わっていいし、時代が変われば変わっていい。でも、人が奮い立つビジョンには、共通して必ずメッセージが存在しています。自分が社会を豊かにする。俺たちが世界を変えていくんだと。ところが今言ったように人間には欲望というのがある。だからこのビジョン、ずっと言い続けることが非常に難しいんですよ。

そこで、オススメの捉え方、4つ目です。いまさらですが、「目的と目標に他の視点を持つことで、あなたも会社も幸せに満ち溢れるという捉え方」。今後出会うべき課題、その課題をどう捉えるかによって未来は変わっていきます。この捉え方でより豊かになる捉え方が存在しています。それを最後にお伝えしようと思うんですが、これを上手に伝えようと思うと今から20年ほど前埼玉県所沢駅前にあったマクドナルド所沢店というところで起きた出来事をお伝えします。そこは文教地区なんです。これが理由でこのお店には、「魔の1時間」があるそうです。それが夕方の5時から6時です。学校から出てきた帰宅途中の生徒や学生が、わずか1・2分間に長蛇の列になるんです。そして、ひどい時には、駅の改札内通り抜けて反対側まで抜ける程。このお店のバックヤードは、さながら戦場へと化していたんです。必要最小限のメンバーで、これだけのお客さんに対応しなきゃならない。皆さんもうご経験あるかと思いますが、仕事が極度に忙しくなったら、コミュニケーションが乱れてくるんです。このお店ではなんと言葉遣いの荒れとなって現れたんです。当時のマクドナルドは、今もそうだと思いますが、言葉遣いを徹底的に教育されます。皆さんがハンバーガー買う時に、カウンターの向こうで、クルー同士


**大学図書館情報システム**  
 ~心をつかむ一冊が、人生を変えることもある~  
**日本事務器株式会社** Phone : 050-3000-1604


**株式会社 花田工務店**  
<https://www.ha-net.co.jp>

が、「チッ！」とか言っていたら、ちょっと味変わりますよね。だからこんなふうに使ったら即刻クビです。ところが、そんな余裕さえなくなってきた。

このお店からチームワークが消えました。生産性を上げるために必要ですよ。1人でできないことを、チームだったらできるから必要なんです。そのチームワークがなくなることは何を意味するか。生産性が下がったんです。

そんなある日、この状況を180度ひっくり返す救世主が現れる。高校2年生の新人アルバイトの子。彼女がやっていたのはたった1つ。「おはようございます」最高の笑顔、最高の挨拶、毎日毎日彼女はこれにお店に飛び込んできたんです。何かが変わり始めた。社員さんの言葉遣いが変わり始めました。コミュニケーションやモチベーションは、ルールや規則では絶対に変えられないんです。

彼女が変えたのはルールではなく、風土なんです。つまり彼女は現象から入って、本質に切りこんだんですよ。まるでコマースに出でくるような、そんな店舗へと復活していく。そして彼女が入店してから僅か数ヶ月で、月の来店者数は7万人突破。売上3,500万円。これをリーダーシップといいます。みんな笑顔で、どうせやるなら楽しく仲良く働きたい。けれども、できなかったんですよ。なのに、高校2年生の彼女だけが、リーダーシップという言葉の正しく理解していたからです。リーダーシップとは、「お前そうやれ！」と言うこの指を自分に向けて「私がそうしよう！」これがリーダーシップです。

このリーダーシップをしっかりとるには、バイアス（偏見）があるとできないんです。そのバイアスを外すために鈴木博先生が教えてくれたのが「自分が源泉」という言葉でした。当時、生徒がペンを握らない、部下が言うことを聞かない、なんて言っていた僕に、「自分の周りに起こる出来事は全て自分が作り出した結果である。という立場をとれるかい？」と聞かれました。何を言ってるかわからなかった。すると、「人間っていう生き物は、目の前に起こっている出来事を、俺のせいじゃねえ、こいつが悪いんだ。環境のせいだと他のせいにした瞬間に、その出来事に対する自らの影響力を手放し、本当に無力な傍観者に成るんだよ。でも、マネジメントがうまくいかないのは地球の裏側で起こることじゃないだろ？ 今、目の前で起こっていること。自分が作ったという立場になって、一歩踏み出す。そんな熱い人

生を送ってみたいか」と言われたんです。僕はこの捉え方をしたことがなかったんです。彼は、「どんな人間であってもその人の人生においてリーダーはその人自身なんだよ。だからな、自分の人生に起こる出来事を必ず自分で変えていくことができる。これが『自分が源泉』という人生に対する捉え方なんだよ。どんなに辛いことが起こっても、それを作り出したのは自分だから、変える力がある。俺が変えてやると一歩を踏み出すその勇気をお前が持てば、必ず近い未来に、嫌なことがあって本当に良くなって笑いあえる日がくる」と言われました。そうか、俺の人生は俺が変えていけるんだと。ここでも右側の捉え方です。「俺の人生であんなまずいことが起きやがった。でも、これを作り出したのは俺だよ。俺が作ったんだから、俺が変えてやるよ」これがリーダーです。

もし皆さんがお仕事をする中で、不都合な出来事が起こった時に、あいつのせいでこいつのせいで環境のせいだと思ったら、あなたは既に無力だ。でも違う。あなたにはそれを超えるエネルギーがある。それを呼び覚ますんです。そのために、「よしこれを作り出したのは俺だ。だから俺が変えてやろう」そう思った瞬間から、人生の艱難辛苦をクリアーしていくんです。おすすめの捉え方5つ目。「目の前の課題は自分の課題であり、自分に変えていく力があるという捉え方」です。

今日は、自然の法則と本質を見抜くという2つの視点での捉え方、おすすめ5つご紹介を致しました。

最後にあなたが生まれてきた意味は何ですか？ その仕事を選ばれた意味は何ですか？ あなたがここに存在するということは、あなたには役割があるということです。その役割はあなたの長所の中にある。今以上にその長所を磨き上げて、今以上に周りの多くの方を幸せにしてください。そうすることによって、あなたの人生には大きな祝福が舞い降りてくると信じ、この話すべて終了させていただきます。本当にありがとうございました。

## Planners Land

株式会社プランナーズランド

学校業務のスペシャリストとして  
コンサルティングから導入・運用サポートまで  
システムをワンストップに提供致します。

〒460-0008 名古屋市中区栄5-13-21  
TEL:052-265-2930 FAX:052-265-2931  
<http://www.planners.co.jp>

コンピュータシステムの提案を通じて、  
よりよい教育環境づくりをお手伝いいたします。



株式会社 **フューチャーイン**

〒464-8567 愛知県名古屋市千種区内山二丁目6番22号  
第一公共ソリューション本部 052-732-8122

フューチャーイン

検索



Season  
Gallery



ヤマトシジミと千日紅



鴨



工業用ゴムプラスチック製品  
**丸善株式会社**  
代表取締役 木村 憲 藏  
本 社 〒460-0022 名古屋市中区金山4丁目3番11号  
TEL (052) 332-0811(株) FAX (052) 332-3566

meitetsu  
名鉄百貨店

三菱電機ビルソリューションズ株式会社

Rinnai

編集後記

本年総会にて事務局長を退きました。太宰治は「所詮言葉だ。やっぱり言葉だ。全ては言葉だ」と云いましたが、月並みな言葉で締めくくります。フレンズの皆様にご心より感謝申し上げます。(M)