

サプライズについて

私たちがサプライズだと感じるのは、心が安心してきっているときです。

「何もないだろうな」と思い込んでいるときにこそ、心が動くのだといえます。

ここで1つ考えてみていただきたいのですが、あなたはなぜサプライズをしたいと思うのでしょうか？

相手を驚かせたいから？

それとも、サプライズを成功させて「すごい」と相手に思われたいからでしょうか？

嫌われる男はつい、サプライズを「相手の心をつかむ技術」と考えてしまいます。

結果、的外れな演出や派手なプレゼントを送ってしまい、女性の気持ちを高めることができません。

モテる男は、まるで、その人が素敵な物語の主人公のようだと相手に思わせるように、サプライズをします。

(中略)

モテる男は「どうすれば相手がもっと喜ぶか？」ということ「想像」しているのです。

相手を感じる「痛み」(変わらない日常生活への不満)や「期待」(私もドラマの主人公のようなシーンを体験したいという思い)を想像します。

場合によっては、雑誌や本や周辺の人にリサーチをします。

そして、それを解消してあげるように演出します。

「こんなこと起きたらいいな」と相手が思うことだったり、「まさかそんなことは自分には起きないだろう」というポイントを攻めるのです。

今日の言葉

「モテる男は嫌われる…」ずっとそう思ってきましたが、モテない男のたわ言ですね。

手助けするときの注意点

ニューヨークに住む日本人の友人が、書類の翻訳を頼んできたことがありました。

手伝うにはそれなりの覚悟がいる膨大な量です。

彼女がご家族の介護をしているのは知っていましたが、本当に困っているのだと思いました。

仕事を他人に頼むというのは、よほどの事情がなければしないことです。

勇気を振り絞って頼んでいるのだから、全面的に力になりたい。

手伝ってあげているという意識を捨てて、自分のこととして気持ちよく引き受ける…。

私は自分にそう念を押したので、作業のために徹夜になっても平気でした。

「あの人のせいで、こんなことをやるはめになった」と思うことなくできたから、お互いにとって最善の結果となったと思います。

もし私に「思ったより大変だった」とか「あなたのために無理をした」とか「手伝ってあげた」といった意識があつたら、彼女は頼んだことを後悔し、人間関係にヒビが入ったかもしれません。

逆にいうと、「引き受ける余裕がない」という時、私ははっきりノーと言うと決めています。

「申し訳ないけれど、力になれない」と断るのです。

これは冷たいようですが、中途半端に手を出して途中でやめたり、ブツブツ不満を漏らしながら手伝ったりするより、お互いにとってはいいのではないのでしょうか。

個人的な友人関係だと線引きが難しいことですが、ビジネスでは「フォローはゼロか 100 パーセント」と決めてしまうと、無駄に気を遣うこともなくなります。

今日の言葉

「手助けするときの注意点」を教えてもらう前に、私は「手助けできる人」・「頼られる男」…になりたい。

目の前に2つの道があります

今、あなたの目の前に2つの道があります。

左は、レッドカーペットがしかれた、楽しそうな道。

右は、イバラの道(トゲトゲがはえた道)。

あなたは当然、左のレッドカーペットの道を歩きたいですよね？

でも、次の情報を得たら、どうでしょう？

左の道は1キロ、レッドカーペットが続いた後で、その後の99キロはイバラの道が続くんです。

いっぽうの右の道は、最初の1キロはイバラの道だけど、その後の99キロは、楽しいレッドカーペットの道が続きます。

それならあなたは「やっぱり右の道にしようかな」って考え直すんじゃないでしょうか。

でも、現実には、みんな左の道を選んじゃうんです。

最初が楽しそうな道を、ね。なぜかって？

だって、目の前に1キロもレッドカーペットがあつたら、その先なんて、見えないじゃない？

1キロから先は、イバラの道になっているなんて、神様の視点じゃないと見えないわけです。

真上から、つまり俯瞰から見て初めて、合理的な判断ができるわけなんです。

じゃあ、どうやったら俯瞰して見られるのでしょうか？

実は、かんたんな方法があります。

それは、“イケてる大人”に聞いてみることです。

「今、どっちの道を歩んだら、1キロより後が、楽しい道なのか？」。

だいたい「今、周りのみんな(友達)がやっていること＝左の道」が不正解なんですよ。

それは「イケてない大人がやってきたこと」でもあります。

今日の言葉

私の周りには、私を含めて「イケてる大人」がいないんです。

私はやっぱり「左を選ぶ」人のようです。

ミスに対しての考え方

ミスしたり、失敗すると、怒られるのが当たり前のような、それが当然のような風潮がある。

責める方は、「相手がミスしたのだから責めることができる」と思っているし、ミスした方も、自分がミスしたのだから、怒られても仕方がないかのように思ってしまう。

「何故、失敗した相手を責めるのか？」と問うと、だいたい「次も同じ失敗を繰り返させないためだ」と言う。

失敗を「責める」とこと、「同じ失敗を繰り返さないようにする」ことは、どの様な関係になっているのだろうか？

(中略)

人とは、どういうものか。人はミスをする。休みたいときだってある。

それがそのまま受け入れてもらえる、認めてもらえる、どんな気持ちや思いも受け止めてもらえて、一緒に考え歩んでもらえる。

そうした場所で、人は伸び伸びと、個性を発揮し次々と創造的なものを生み、楽しいからこそ効率も上がり、それがまた余裕を生みだし、満たされた心は、お弁当の味や、配達時の表情や、電話口のその一声に現れ、お客さんからも愛され、「売ろう」としなくても業績も上がり、またそれが社員の余裕にも還元されていく。

こんな好循環が生み出されて、働く人は社長も社員も、みなだんだんと幸せな方向へと向かい、その幸せは社員に留まらずに、お弁当を利用してくださる皆さんや、地域社会にも還元され、また幸せを生んでいく。

今日の言葉

「ミスを認めてもらえる環境にいたら…ミスミスチャンス逃すこともなかった」・・・
甘い考えだな～。

— ミスった～どうなった—

本当にあった! こんな会社「規則も命令も上司も責任もない!」幸せを運ぶ会社 おふくろさん弁当
アズワン・ネットワーク より抜粋

相手が何を望んでいるのか

あなたは「何を、どう話せばいいのか」ということばかり考えているはずです。しかし、それ以上に大切なのは、「相手が何を望んでいるのか」を考えることです。あなたの話がおもしろいかどうかをジャッジするのは、あなたではない。相手です。ということは、相手の望みや性格を知っておく必要があるわけです。僕は、クライアントに合わせて、話し方も、話の中味も使い分けます。自分の意見を言うときもあれば、まったく表に出さないときもある。さらには、相手と同じ人でも、そのときの状態を見て、話し方を変えることもあります。

相手が僕に意見を求めていると感じれば、自分の意見を話しますが、相手に明確な結論があり、同調や後押しを望んでいるようであれば、「それでいいと思います！」と断言して、見落としやミスがないかどうかだけを指摘します。

会話の達人になるためには、何を話すかよりも、相手の「波長」によって話し方を変えられるかどうかポイント。

だって、おもしろいかどうかを決めるのは、相手なのですから。

だから、相手の状態や好み、性格を観察し、見極めることがとても大切になってくるのです。

【話のおもしろい人は、相手に合わせて話し方を変える。

つまらない人は、どんな相手にも同じ話し方をする】

今日の言葉

「相手が何を望んでいるのか？」…なんて知ったこっちゃないね。

「自分が楽しければいい」なんて…世の中では通じない人(つまらない人)いますね。どんな人？お通じがないときのように…つまり、つまる人です…???

「話のおもしろい人」の法則 野呂エイシロウ 著 アスコムより抜粋

三献茶による運命の出会い

長浜城主となった豊臣秀吉は、ある日、鷹狩りをしていました。帰路、喉が渴いた秀吉は、ある寺に立ち寄り、茶を所望します。そのとき対応した寺の小僧は、はじめに、大きな茶碗でぬるめの茶を出しました。喉の渴いていた秀吉は、それを一気に飲み干し、もう一杯、茶を頼みました。すると小僧は次に、やや小さめの碗に、少し熱めにした茶を入れて出しました。秀吉はそれを飲み終えると、さらにもう一杯、茶を頼みました。すると今度は、小さい茶碗に熱い茶をたてて持ってきました。喉の渴いている相手には、まずぬるめの茶をたっぷり出して、渴きを癒してもらおう。次は、ほどよい大きさの茶碗で、ほどよい熱さの茶を味わってもらおう。最後は、少し控えめな量を出し、熱い茶をゆっくりと味わってもらおう。相手の様子を見て、相手の欲しいものを提供するという機転に感心した秀吉は、この小僧を城に連れて帰り、自身の家来としました。この小僧が、のちに豊臣家の五奉行の一人となった石田三成です。

秀吉の絶大な信頼を受けた三成でしたが、その生真面目な性格が敵を生み、豊臣家の大名、そして古くからの仲間たちとの間にも歪みを生みました。秀吉の死後、天下を狙う徳川家康に対し、豊臣家への忠義をつらぬくために三成がおこした1600年「関ヶ原の戦い」では、それが仇(あだ)となり、大敗を招く大きな理由の一つとなりました。

今日の言葉

秀吉には「お茶」で絶大な信頼を得たが、関ヶ原の戦いでは生真面目な性格が仇となり、「あちゃ〜」で終わってしまった・・・。

祈りの手①

ドイツの画家、版画家である『アルブレヒト・デューラー』氏の描いた「祈りの手」
いまから500年ほど前、ドイツのニュールンベルグの町に「デューラー」と「ハンス」と
いう若者がいました。

2人とも子沢山の貧しい家に生まれ、小さな時から画家になりたいという夢を持っていま
した。

2人は版画を彫る親方の元で見習いとして働いていましたが、毎日忙しいだけで絵の勉強
ができません。

思いきってそこをやめて絵の勉強に専念したいと思いましたが、絵の具やキャンバスを買
うお金もままならないほど貧しく、働かずに勉強できるほど余裕はありませんでした。

ある時、ハンスがデューラーに1つのことを提案しました。

「このままでは2人とも画家になる夢を捨てなくてははいけない。

でも、僕にいい考えがある。

2人が一緒に勉強はできないので、1人ずつ交代で勉強しよう。

1人が働いてもう1人のためにお金を稼いで助けるんだ。

そして1人の勉強が終わったら今度は、別の1人が勉強できるから、もう1人は働いてそ
れを助けるのだ。」

どちらが先に勉強するのか、2人は譲り合いました。

「デューラー、君が先に勉強してほしい。

君の方が僕より絵がうまいから、きっと早く勉強が済むと思う。」

ハンスの言葉に感謝してデューラーは、イタリアのベネチアへ絵の勉強に行きました。

ハンスはお金がたくさん稼げる鉄工所に勤めることになりました。

デューラーは「1日でも早く勉強を終えてハンスと代わりたい」とハンスのことを思い、
寝る時間も惜しんで絵の勉強をしました。

一方残ったハンスはデューラーのために早朝から深夜まで重いハンマーを振り上げ、今に
も倒れそうになるまで働きお金を送りました。

1年、2年と年月は過ぎていきましたが、デューラーの勉強は終わりません。

勉強すればするほど深く勉強したくなるからです。

ハンスは「自分がよいと思うまでしっかり勉強するように」との手紙を書き、デューラー
にお金を送り続けました。

数年後ようやくデューラーは、ベネチアでも高い評判を受けるようになったので、故郷に
戻ることにしました。

祈りの手②

デューラーは「よし今度はハンスの番だ」と急いでニュールンベルクの町へ帰りました。

2人は再会を手を取り合って喜びました。

ところがデューラーはハンスの手を握りしめたまま呆然としました。

そして、泣きました。

なんとハンスの両手は長い間の力仕事でごつごつになり、絵筆がもてない手になってしまっていたのです。

「僕のためにこんな手になってしまって」と言って、デューラーはただ頭を垂れるばかりでした。

自分の成功が友達の犠牲の上に成り立っていた。

彼の夢を奪い、僕の夢が叶った。

その罪悪感に襲われる日々を過ごしていたデューラーは、「何か僕に出来ることはないだろうか」「少しでも彼に償いをしたい」という気持ちになり、もう一度、ハンスの家を訪ねました。

ドアを小さくノックしましたが、応答はありません。

でも、確かに人がいる気配がします。

小さな声も部屋の中から聞こえます。

デューラーは恐る恐るドアを開け、部屋に入りました。

するとハンスが静かに祈りを捧げている姿が目に入りました。

ハンスは歪んでしまった手を合わせ、一心に祈っていたのです。

「デューラーは私のことで傷つき、苦しんでいます。

自分を責めています。

神さま、どうかデューラーがこれ以上苦しむことがありませんように。

そして、私が果たせなかった夢も、彼が叶えてくれますように。

あなたのお守りと祝福が、いつもデューラーと共にありますように」

デューラーはその言葉を聞いて心打たれました。

デューラーの成功を妬み恨んでいるに違いないと思っていたハンスが、妬み恨むどころか、自分のことより、デューラーのことを一生懸命祈ってくれていたのです。

ハンスの祈りを静かに聞いていたデューラーは、祈りが終わった後、彼に懇願しました。

「お願いだ。君の手を描かせてくれ。

君のこの手で僕は生かされたんだ。

君のこの手の祈りで

僕は生かされているんだ！」

こうして、1508年、友情と感謝の心がこもった「祈りの手」が生まれました。

今日の言葉

手手手手ッ手～（サスペンス劇場）玉手箱を開けると・・・それは「祈りの手」だった。

インターネット：幸せになる為のちょっといい話より抜粋

名声や利害にとらわれない堂々たる人間

『論語』に「王が善なることをしたいと思えば、人民は善い心がけをする。君子の徳というのは風のようなものである」と書かれている。

このように人が見ているところで徳を積むことを「陽徳（ようとく）」という。

すなわち、上司が天地自然の理に適った正しい行動をしていれば、その指示で動く部下も天に従っていることになるということである。

正しいおこないをオープンにして、より多くの人を巻き込むことで、温かい善行の輪が全国に広がっていくということでもある。

これに対して、「陰徳（いんとく）」は、人が見ていない所でどこまで徳を積むかということが大切であり、そのことが天地自然の理に適った生き方ということである。

『論語』に「仁者は自己が立ちたいと思えば、他人を立たせ、自分が達成したいと思えば他人に達成させるのである。仁者は身近な例えを用いて実践する。これが、仁徳の道というものである」と書かれている。

このことはことわざ「情けは人の為にならず」に通じ、情けは人のためではなく、いずれは巡って自分に返ってくるのであるから、誰にでも親切にしておいた方が良いという意味である。

しかし、他人に恩をきせる奉仕は後で嫌な思いをすることも多々ある。

別のことわざに「他人に為したる善行は忘れるべし」とあり、これが本来の「陰徳」であろう。

また、『論語』にも「自分の善行はひけらかさず、人に面倒はかけない。そういう人間になりたいものです」と書かれている。

言い換えると、「名声や利害にとらわれない、堂々たる人間になり、無名のまま立派な業績を後世に残す」ということであり、商人の立派な業績とは、商売により得た利益を万民の救済に活用することであるといえる。

今日の言葉

- 「陰徳」の人 : 堂々たる人
「陽徳」の人 : 殿堂入りにも あたい 晒 する人
「非陽徳」の人 : 堂々巡りの人
「陰徳の人＝堂々たる人」を目指しましょう

パズルの法則

27歳で生命保険の会社に就職した古田さん。

しかし、そこで見たのは、ノルマに追われる現場。

「これではお客さんに喜ばれない」と、1件も契約を取らないまま2ヵ月で独立。

ここからが大変でした。

知り合いに電話しても嫌がられてまったく契約が取れない。

結婚もして子どもも生まれたばかりだったため、これから家族をどう養っていこうかと不安でいっぱいになった。

朝起きると寝汗でびしょりなんてこともしょっちゅうでした。

この時、仕事の目的について真剣に考えたそうです。

そして、たどり着いた仕事の目的は「お客さんに喜んでもらうこと」でした。

もし、1日3人の人に会って、その3人を喜ばせることができれば、1年で1000人の笑顔をつくることができます。

1年で1000人の笑顔をつくれたら、その時は、自分の家族くらいは食べさせていけるんじゃないかと思えたら、初めて仕事に対してワクワクしてきたのだとか。

そして、この1年は、ひたすら出会う人の喜びのために生きてみようと思決意した。

1年やりきってダメなら、もう保険の仕事はあきらめよう、と。

セールスをすると嫌がられるので、自分からは営業の話はしないと決めた。

また、人を笑顔にするには、まず自分を幸せで満たすことが大事だと考え、毎朝シャワーを浴びる時に、そのシャワーを「幸せのシャワー」とイメージして自分を幸せに満たしていきました。

そしてシャワーを浴びながら、今日出会う予定の人の最高の笑顔进行想像するのです。

また、自分を幸せで満たすために、スケジュール帳には一番大切にしたい家族との時間を優先的に書き込むようにしました。

初めは、お客さんもないから、お母さんと実家で飼っている犬を喜ばせることから始めたそう。

そうこうするうちにお客さんができ、そのお客さんがまたお客さんを紹介してくれるという、いい流れが始まったのです。とはいえ、ベストを尽くしても、保険を契約してくれない人もいて、そんなことが続くと、さすがにストレスを感じることもあったそうです。

それでも毎朝、シャワーでハッピーを満たし、「喜ばせたい人リスト」をつくり、彼らを大好きだという気持ちで会いにいらっていた。

そして、その人たちの悩みを聞いたり、夢を聞いたり、自分にできることがあれば純粋に応援し、「今日、古田さんと会ったら笑顔になれた」と言われたら、その日の営業はマルにした。

すると、どうなったのか？

想いを尽した相手が契約してくれなくても、なぜかまったく別の人から、不意な大口契約が決まるようなことが続いたのだとか。

そして、そんなことが何年も続いたのです。

それで古田さんは確信したのです。

見返りは一切、求めなくていい。

むしろ見返りがない時ほど、まったく関係ない明後日の方向から大口契約の話が舞い込んできたりする。

だから、もう、見返りなんか気にしないで、余計なことは考えず、ただただハッピーな気持ちで自分を満たして、上機嫌に幸せを周りに投げかけ続けられればいい。

古田さんは、そんな境地に至るのです。

すると、そこからは加速度的にお客さんがお客さんを呼び、いつの間にか1000人を超えて、なんと全国の保険セールスマン150万人の頂点に輝いていたのです。

今日の言葉

見返りなんて気にしない・・・「見返り美人」ならぬ、「見返り無人」保険でセールスの頂点に

素晴らしいリーダー

高収益を上げられる強靱な体力を備えた企業体にしていくには、やはりなんといいましても「立派な経営者の育成」が必要です。

設備も人員も製品もまったく変わらないのに、リーダーを代えただけで、その部門の業績が見違えるように変わったという経験をされた方はたくさんおられると思います。

リーダーが代わっただけでかくも変わるものか、と思うくらいの業績が変わるという例を、我々は幾多も見ています。

そういう意味では、京セラだけでなく、この低成長・ゼロ成長の時代に入った日本経済においては、本当に優秀で、素晴らしい、真の経営者を見つけ出すことが企業経営者にとって必須条件だろうと思います。

今までは誰が経営しても、たとえ大したことの無い人が年功序列によって社長になるようなことがあっても、経営はうまくいきました。

経済自体が大きく成長していく中では安易な経営でも十分やれましたが、いよいよこの経済環境において、真の経営者が要求される時代がやってきました。

それでは、素晴らしいリーダーとはどういうリーダーなのか。

私自身も考えていますが、ひと言では言えません。

ただ、漠然と考えられるのは、たいへん仕事熱心で、真面目で、そして自主性があり、利己的な心が少なく、責任感が強く、研究熱心で常に工夫をする人、同時に公明正大な心を持っている人、また、現在の仕事やその仕事の将来に対して自信を持っている人、言葉をかえれば確信を持っている人、

「こうすればこうなり、こうなってあんなっていくのだ」と自分の事業なり仕事の先が見えている、「いつの何日にはこの事業はこのような状態になる」と明確な像なり姿を描いている人、明るくて運のいい人。

いっぱい挙げましたが、今言ったようなことを少しずつでも、すべて持っているような人が素晴らしいリーダーではないかと思えるわけです。

今日の言葉

素晴らしいリーダーの条件を完璧に備えている人なんてダーリーもいません。

少しでも近づくようにしましょう。

「誰にも負けない努力」 稲盛和夫 述 / 稲盛ライブラリー 編 / PHP 研究所より抜粋

「大切な誰かを育成する責任がある人」

経営者はもちろんですが役職が係長でも課長でも部長でも、誰かを直接育成する責任を背負っている方を本書では「リーダー」とさせていただきます。

どんな企業でも、実際に苦勞して価値(利益)を生み出しているのは、現場の担当者です。

お客さまからお仕事をいただいてくる営業マン、工場で機械を動かしているエンジニア、経理、総務、人事ばかり、実際に現場で働いている人が、あなたの企業の価値を生み出しています。

会社の売上とは、いわばお客様からの「ありがとう」の量です。

営業マンがお客様から感謝されればおのずと売上は上がるでしょう。

そして利益とは、企業が社会に対して貢献している量です。

利益を生み出して税金を納め、雇用をし、社会に貢献することが企業に求められているのです。

では、リーダーの仕事とは一体何でしょう？

一昔前のリーダーは、管理型のマネジメントが主流でした。仕事を教え、心を鍛え、あとは組織からの指示・命令の通りに部下を管理するマネジメントでした。

しかし、現代ではその手法に行き詰りが見え始めています。

若者の離職率の高さやメンタルの問題などはその象徴です。

現代のリーダーには、現場で価値を生み出す彼らの持てる力を引き出し、発揮させてやる能力も必要なのです。

練習で培った技を試合で発揮できるように送り出してあげる、うまく舞台に上がらせてあげることもリーダーとしての必須の能力です。

リーダーは、部下を評価したり評論したりするために存在してはいません。

部下と共に戦い、導き、エネルギーを与える存在であり、最も身近で尊敬される存在でなければいけません。

今日の言葉

リーダーになりたがらない若者が増えている。

責任だけを押し付けないようにしよう

結果を出す秘訣

ハーバード大学のフライヤー教授の実験

フライヤー教授が実施した実験は、大きく分けると2種類ありました。

ひとつは、ニューヨークやシカゴで行われたもので、教育生産関数でいうところの「アウトプット」、すなわち学力テストや通知表の成績などをよくすることにご褒美を与えるというものです。

「テストでよい点を取ればご褒美をあげます」は、こちらに該当します。

もう一つは、ダラス、ワシントン DC、ヒューストンで行われたもので、教育生産関数における「インプット」、すなわち本を読む、宿題を終える、学校にちゃんと出席する、制服を着るなどのことにご褒美を与えるというものです。

「本を一冊読んだらご褒美をあげます」は、こちらに該当します。

この2種類の実験のうち、子どもたちの学力を上げる効果があったのはどちらでしょうか。

インプットにご褒美を与えると、子どもたちは本を読んだり、宿題をしたりするようになるのですが、必ずしも成績がよくなるとは限りません。

一方、アウトプットにご褒美を与えることは、より直接的に成績をよくすることを目標にしているのですから、直接的には、アウトプットにご褒美を与えるほうがうまくいきそうに思えます。

しかし、結果は逆でした。

学力テストの結果がよくなったのは、インプットにご褒美を与えられた子どもたちだったのです。

とくに、数あるインプットの中でも、本を読むことにご褒美を与えられた子どもたちの学力の上昇は顕著でした。

一方で、アウトプットにご褒美を与えられた子どもたちの学力は、意外にも、まったく改善しませんでした。

どちらの場合も、子どもたちは同じように喜び、ご褒美を獲得しようとやる気を見せたにもかかわらず。

今日の言葉

種を蒔きやなきゃ(=インプット)、実はならぬ。無い袖は振れぬ(=アウトプット)。普段から足腰は鍛えて実力をつけておくべきですね。

「学力の経済学」 中室 牧子 著 ディスカヴァーより抜粋

アウトプットのすすめ

あなたは情報発信していますか？

学んだことを独り占めせずに誰かに伝えていますか？

「すぐやる人」は積極的にアウトプットします。

知り得た情報や知識をアウトプットすることで学びの質が高まるだけでなく、さらなる学びを生み出せるからです。

頭で理解したことと実践できることとの間には大きな差がありますが、それ以前に学んだことは意外と曖昧なものです。

つついっわかっているつもりになってしまうものです。

(中略)

入手した情報や学んだことは、受け身のままで終わらせるのではなく、積極的にアウトプットしてこそ身につきます。

しかし、特定の誰かに教える必要は必ずしもないので、今だったら SNS などでも情報を発信することもいいでしょう。

アウトプットしようとする頭の中を整理しなければいけなくなります。

アウトプットしようとするだけで、小さな疑問点とも向き合わないといけなくなるので、学びや知識の質も向上します。場合によっては、その知識は役に立たないという結論にいたるかもしれません。

吸収したら一度絞り出します。

絞り出すことによってさらに吸収力が高まります。

スポンジと同じで、水をたっぷり吸収したら、絞り出さないとさらに吸収できなくなってしまうでしょう。でも、人間の脳のいい点は、吸収したものを絞り出したら、知識や情報が整理されて重要なものだけが残るように、働いてくれるのです。

今日の言葉

電車やバスなどの乗り物も、収納庫や倉庫も、「出してから入れる」と整理が上手いきます。

楽しむと決める

「僕らはみんな子ども出身。思い出せ、子どもの自分」というテーマを掲げるこの本ですが、大人になったら、子どものようにできないのもまた事実。

例えば子どもは玄関を開けたら走って公園に行くけど、大人が街を走っていたら、まず、その人は会社に遅刻して走ってる人です（笑）。

理由なしに、むやみに走れないのが大人です。

何もかも子どもに帰ろうというのはムリがある。

でも、これだけは子どもの頃のことを忘れないでほしいというのをひとつに絞るなら、「楽しむ気持ち」なんです。

大人ははっきり言って深刻すぎる。

眉間にシワが寄りすぎています（笑）。

ここで友人の話を紹介させてください。

彼が息子さんをスキーに連れて行ったときの話です。

彼はスキー場で働いていたこともあるので、どういう練習をすると最短でうまくなるか熟知しています。

そこで、「スキーはこうするとうまくなるんだ」と基本練習させようとする、7歳の息子さんにこう言われてしまったそう。

「お父さん、まずは、スキーの楽しさを知るのが最初でしょ」

彼はハッとした。

そうだった……。

目的は楽しむことにあるのです。

そして楽しさがわかれば、あとは人は勝手に努力し、工夫します。

「人生を楽しむものに失敗はない」ウィリアム・フェザー

楽しむ気持ちを思い出せたならそれは、あなたの中の子ども心の復活祭です。

今日の言葉

いつまでも大人になれないと悩んでいました……が、それとこれとは違いますよね。