



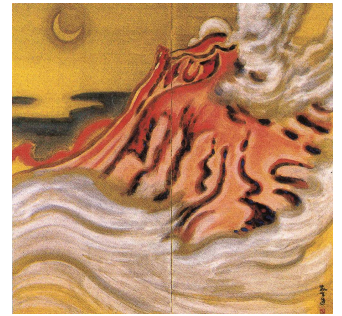
2020～2021 年度
国際ロータリーのテーマ

Weekly Report

小諸浅間ロータリークラブ

- ◆例会日/週火曜日 12:30～13:30
- ◆例会場/小諸市鶴巻 音羽
- ◆事務局/〒384-0025 長野県小諸市相生町 1-2-12 エイワンビル 3階
- ◆会長 / 黒澤 明男
- ◆副会長 / 小林 秋生
- ◆幹事 / 加藤 輝男
- ◆クラブ広報・情報委員長 / 朝倉 俊次

NO. 1507 令和2年11月10日



◆点鐘	黒澤 明男 会長
◆SAA	朝倉 俊次 委員

◆誕生祝

掛川興太郎会員・中河邦忠会員・黒澤明男会員
小林秋生会員・倉本浩行会員

◆結婚祝

小林秋生会員・泰子夫人
美齊津 明会員・寿美江夫人
望月 完会員・さち子夫人

◆皆勤祝

小林秋生会員⑯

【会長挨拶】 黒澤 明男 会長

まず初めに報告と御礼申し上げます。

小池会員に引き続いて来期小林年度でも第 2600 地区
会員増強委員会の委員をお引き受け頂きました。歯科医
師として大変忙しいことに加えて、業界や公的組織の「長」
を努められることは皆様ご存知の通りです。その上での
「はいとイエス」でお受けいただきましたことに感謝いたしま
す。小林エレクトと共にお礼申し上げます。

今日は軽い話をさせていただきます。毎週日曜日放送の
「そこまで言って委員会」のメンバー、「竹田恒泰」が迷言と
した文言「沈没船ジョーク」船が沈没する時に船長が救命
ボートが少ないから出来るだけ皆な海に飛び込んでくれ
と頼んだ時の言葉は

アメリカ人に対しては飛び込めばヒーローになりますよと
いえば飛び込む、ロシア人には海にウオッカがといえ飛び
込む、イタリア人には美女がといえ飛び込む、フランス
人には飛び込まないで下さいといえ飛び込む、イギリス
人は紳士は飛び込みますといえ飛び込む、ドイツ人は規
則ですといえ飛び込む、日本人に対しては皆さんもう飛
び込みましたといえ飛び込む、韓国人は日本人はもう飛
び込みましたといえ飛び込む。このジョーク、会員の皆さ
んはこの国の人に当てはまりますか。

竹田恒泰氏は明治天皇の玄孫(やしやご)、いわゆる孫
の孫であり、日本オリンピック委員会の前会長竹田恒和
(つねかず)氏の長男で、父子共々多くの騒動、批判がある
皆さんご存知の人物です。明治天皇系統の構成図を週報
でご覧いただいき玄孫を確認して下さい。

【幹事報告】 加藤 輝男 幹事

1. 国際ロータリー日本事務局よりロータリーレート変更に
ついて

11月より1ドル=104円(現行105円)に変更

2. 成田守夫ガバナーより地区職業奉仕セミナー案内

日時 11月29日(日)13:30～16:30

場所 キッセイ文化ホール(松本市)

内容 基調講演「内発力は地域を変える」

講師 藤原忠彦氏 前川上村村長)

会長・幹事・各クラブ役員・職業奉仕担当者・ロータリー
歴の浅い方・その他異業種の情報に関心のある方

3. 上田西ロータリークラブより創立30周年記念誌

4. 小諸青年会議所より忘年会中止

5. 例会変更

軽井沢RC	11月30日(月)	定刻受付なし
	12月28日(月)	定刻受付あり
上田RC	12月21日(月)	定刻受付なし
	12月28日(月)	定刻受付なし
	1月4日(月)	定刻受付なし
	1月11日(月)	定刻受付なし
小諸RC	11月18日(水)	定刻受付なし
東御RC	11月11日(水)	定刻受付あり
	11月18日(水)	定刻受付なし
	11月25日(水)	定刻受付なし

6. 週報

上田東・上田西RC

・例会終了後理事会

・来週11月17日(火)職場訪問 こもろ布引いちご園で
す。例会 12:30～ 現地集合でお願い致します。

【本日の配布物】

週報 1506号、ガバナー月信 11月号、ロータリーの友 11
月号、職場訪問案内

◆出席報告 鴨下 直哉 委員長

会員数	21名	出席義務者	21名	免除者	0名
本日		出席	17名		
		事前 MU	0名	80.95%	
前々回(10/13)		MU	0名	76.19%	

◆委員会報告

クラブ広報・情報委員会 小林 秋生 委員

・ロータリーの友 11月号紹介

奉仕プロジェクト委員会 望月 完 委員長

・職場訪問案内

◆ラッキー賞

NO. 13 鴨下 直哉 君

黒澤 明男君	誕生祝ありがとうございます。今後共よろしくお願い致します。
小林 秋生君	誕生祝・結婚祝・16回目の皆勤祝、お祝いのハットトリックを戴きました。大変ありがとうございました。
加藤 輝男君	先日、GO TO トラベルで日光の方へ旅行に行っていました。ホテルは700名収容できるのですが満席でした。コロナでの補助金だと思いますが、人間の心理なのでしょうか。今年は冬が早いと思いますので、皆さんスタッドレスタイヤ早めをお願いしたいと思います。

望月 完君	結婚祝ありがとうございます。あまり仲が良くありませんが、ごまかしながら歳を重ねていければと思います。
前田 博志君	鴨下さん、ありがとう。
小池平一郎君	次年度も地区増強委員を頼まれました。ノーは言わないロータリーですので...
中河 邦忠君	誕生祝ありがとうございます。
鴨下 直哉君	ラッキー賞を頂きありがとうございます。
朝倉 俊次君	じーちゃんになりました。末永くよろしくお願ひします。
田中 陽介君	

【本日のプログラム】「社員が辞めない会社」鴨下 直哉 会員



私は会社を24歳で企業して25年間社員が辞めない会社を考えて来ました。売上も右肩上がりになり皆幸せになりました

人に好かれる6原則

誠実な関心を寄せる

人間というものは「自分に関心を寄せてくれる人に関心を寄せる」ようにできています。ですから、まず人に好かれるためには、自分から誠実な関心を寄せることが重要になってきます。

例えば失礼にあたらないような相手のプライベート(「スポーツはするか」「どんな食べ物が好きなのか」など)を聞き、そこから話を広げていくことによって、相手に「この人は自分に関心を持っている」と思わせることができます。

笑顔を忘れない

「人の魅力は笑顔に詰まっている」とはよく言ったもので、笑顔が多い人間は好かれる傾向にあります。笑顔は我々の想像以上に強力なコミュニケーションツールであり、笑顔が伝染していくことによってスムーズな会話が実現できます。とにかく人と話すときは笑顔を心がけ、笑う気にならない時でも無理に笑ってみましょう。笑顔というのは不思議なもので、

相手の気持ちをやわらげることもできれば、自分もまた幸福な気持ちになることができる魔法のアイテムなのです。

名前を覚える

名前を覚えるというのもとても重要です。これはひとつめの原則である「誠実な関心」にもつながっていきますが、人間は「自分の名前を覚えてくれていて、かつ自分の名前を読んでもらえる」ととても気分が良くなるものです。

特に経営者は色々な人と出会うので、いちいち人の名前を覚えておくことは難しいかもしれません。しかし相手の特徴や姿と一緒に名前を覚える習慣をつけることによって、相手の名前をしっかりと記憶し、会話の端々に混ぜていくことができます。

聞き手に回る

人の話を熱心に聞くというのがこの原則です。人は「自分の話をしっかりと聞いてくれる人」を好きになります。人間は自分の話をしている時間は誠に気分の良いもので、相手の「気分の良さ」を持続させることによって、自分に関心を持ってもらうことができます。

具体的には自分の話をせず、聞き役に徹します。そしてただ聞いているだけではなく、時折気の利いた質問を混ぜるようにしましょう。質問をすることによって「こちらの誠実な関心」を相手に伝えることができます。

関心のありかを見抜く

相手の関心ごとをしっかりと見抜いて、それを話題にするのも重要な技術でしょう。人間は自分の興味があることに共感されると、その人間に好感を覚えるようになります。一致した趣味の話がとても盛り上がるのと同じ原理です。

誰かと会うようなことがあったときには、その人の好きそうな話題について一通り勉強しておき、淀みなく話せるようにしておきます。「自分はあなたを理解していますよ」と態度で示すことによって、相手に好かれるようになります。

心からほめる

最後に見ていくのは「心からほめる」ということです。相手を心から称賛してあげることによって、相手の自己重要感をしっかりと満たしてあげます。先ほどの「自己重要感」の話とつながりますが、人間は誰しも「自分が重要な存在でありたい」と思っています。

相手の良いところをしっかりと褒め、卓越した存在であることを認めてあげることによって、相手の人心をしっかりと掴ん

でいきます。もちろん取ってつけたようなお世辞ではなく、心から賛辞を送ってあげてください。

人を説得する 12 原則

次に「人を説得する 12 原則」について簡潔に見ていきましょう。

議論を避ける

まずは議論を避けるということです。議論はほとんど建設的にはいかず、自尊心を傷つけるだけです。どれだけ自分の意見や考え方が正しいと思っても、そして相手が議論をふっかけてきたとしても応じない心構えが重要になってきます

誤りを指摘しない

相手が間違っただけを言っていたときでも、決して鬼の首を取ったように主張してはいけません。人の意見を真っ向から否定したり、断定的に自分の意見を述べてしまうと、相手を納得させることはできなくなってしまいます。

誤りを認める

人間生きていけば誰しもミスはあります。その時にしっかりと「自分はミスをした」と主張できるかどうか重要になってきます。こちらが一旦下手に出れば、相手も寛容になり、相手を説得するための土壌が作れます。

穏やかに話す

話し方はとても重要です。甲高い声で鋭く話すよりも、穏やかな口調で、物腰を柔らかくして話すだけでも相手の反応は違ってきます。まず自分の意見を断定的に述べるのではなく、相手を尊重する態度が重要なのです。

イエスと答えられる問題を選ぶ

いきなり相手の納得できない問題を選んでしまうと、相手は警戒してしまいます。そこで「イエスと答えられる問題から」選んでいきます。相手に何度もイエスと言わせることによって、相手の心情を肯定的な方向へ向かわせるのです。

しゃべらせる

これは「聞き手役に徹する」という話にもつながりますが、相手に心置きなくしゃべらせ、余計な口を挟まないというのはとても重要です。まず相手にしゃべらせて自己重要感を満たしてあげましょう。

思いつかせる

相手にすべてを伝える(要するに答えを教える)だけでは、相手に自分の意見を押し付ける形になってしまいます。相手にキーワードやヒントを与えて、「自分で気付くように仕向ける」ことによって、こちらの意図を伝えましょう。

人の身になる

何事においても重要になってくるのが、「相手の立場だったらどう感じるだろうか」「相手の立場だったらどういう反応をするだろうか」を考えることです。つまり相手の行動の要因にフォーカスし、コミュニケーションの円滑化を図ります。

同情を寄せる

まずは「相手に同情する」ことによって、相手の立場に立ち、そこから食い違った意見を修正していくという原則です。まずは相手の敵対心をほどくという作業から始めて、建設的な話をしていきましょう。

美しい心情に呼びかける

相手を「品行方正」な人物として扱うことによって、相手の良心を刺激します。相手を美しい存在として仕立てあげることによって、こちらのしてほしい行動を訴えかけ、相手に行動させることができるのです。

演出を考える

人に何かを頼む時には、ただ事実を伝えるのではなく、相手が興味を持ってくれる演出をするべきという考え方で。相手の興味を引くような演出を混ぜることによって、ただ事実を考えるだけでなく、相手を楽しませることができま

対抗意識を刺激する

人間は誰しも「特別な存在でありたい」「誰よりも優れた存在でありたい」と願っています。周りと比較をすることによって、相手に対抗意識を芽生えさせることができ、仕事の質・スピードを増大させることができます。

人を変える 9 原則

次に見ていくのは「人を変える 9 原則」になります。

まず褒める

人に苦言を呈する前に、まずは褒めましょう。まずは相手に優れたところがあればしっかりと褒めてやり、相手の気分を良くしてあげます。それから直すべきところに触れることによって、相手はフラットに意見を聞くことができます。

遠回しに注意を与える

苦言を呈するときには、なるべく直接的な表現は避けましょう。人間は注意されたり叱られたりすることがあまり好きではありません。「～するな」「～しろ」と言うのではなく、それとなくこちらの意見を気づかせることが重要です

自分の過ちを話す

苦言を呈するときには、自分の失敗エピソードを織り混ぜることによって、相手の警戒感を解いてあげることが重要です。頭ごなしに相手のやり方を否定したり、非難してしまうと、相手も反抗心を抱いてしまいます。

命令をしない

命令口調で何かを言ったりするのは避けましょう。命令するのではなく自主的にやらせることが重要なのです。「～をしろ」というのではなく、「～してみるのはいかがでしょうか？」というように、一つの提案という形で勧めてみるのがおす

すめです。

顔をつぶさない

相手の顔をしっかりと立てて、顔をつぶさないことはとても大事です。何度か触れてきた話ではありますが、たとえ相手の言うことが100%間違いだったとしても、まずは相手の言い分を聞いてあげましょう。

わずかなことでも褒める

「褒められて伸びる」という言葉があるように、人間は褒められることをとても喜びます。どんなに些細なことでも良いので、褒めるべきところは褒めてあげましょう。大袈裟に褒めるのではなく、あくまで誠実に褒めてあげることが大事です。

期待をかける

「期待をかけられる」と人間は頑張るものです。相手をしっかりと信頼し、期待をかけているのを伝えることによって、相手に静かに発破をかけることができます。

ほめる

とにかく相手の長所を褒めてやり、相手に自信をつけさせてあげることが大事です。人は激励されると、その期待に応えようとしてパフォーマンスを上げます。

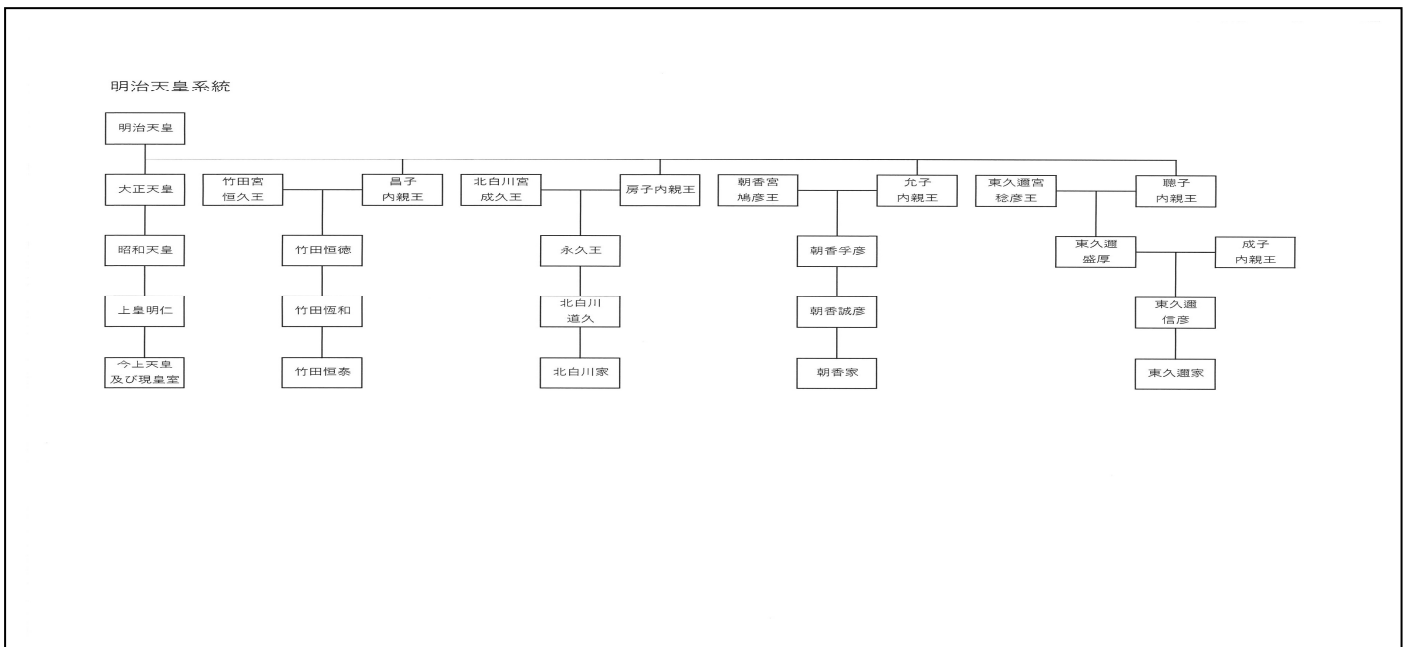
喜んで協力させる

相手が喜びそうな肩書きを与えて、こちらに協力してくれるようにするのも重要な技術です。何度か出てきたキーワードではありますが、「相手の自己重要感」をしっかりと満たしてあげることによって、こちらに協力させることができるのです。

しかし、これが出来たからと言っても社員はついてきてくれません。それは、年間計画を立てて利益率を出し各部署のボーナス率を明確に致します。経営者が現場に入り無駄な動きや効率の良い方法を見つけ仕事しやすい環境を作ります。

当社ではトラック・フォークリフト・営業車は3年で小売りして新車に致します。ヤフオクで100%販売して在庫0にする税引き後1億円利益で20%社員に還元致します。

120人社員を7年間1人も辞めない会社にいたしました。



次週のプログラム：11月17日 「職場訪問」 こもろ布引いちご園

奉仕プロジェクト委員会

次々週のプログラム：11月24日 「ロータリー財団月間によせて」

ロータリー財団・米山記念奨学会委員会