

# 会計事務所 200%活用レター

Vol.30 2005.12

info@hashimotosogokaikei.com  
http://www.hashimotosogokaikei.com

このレターは、会計事務所がどのようなサービスを提供しているのかを分かりやすくお伝えするために発行しています。私共の事務所が毎月の面談でお客様や知り合いの方から質問を受けお答えしたこと等や感じたこと等ポイントをまとめたものです。ご笑読頂ければ幸いです。

## 今月の「力がある言葉」

## 「頼まれごとは試されごと」

先日参加した講演会でとても印象的なフレーズを聞いたので紹介しようと思います。

これは、三重県でブライダルができる飲食店を経営する30代の経営者、中村文昭さんが講演の中で言われたフレーズです。中村さんは10代のときに師匠に巡り合い、その師匠から叩き込まれた事が「頼まれごとは試されごと」だったのです・・・。

多くの方は誰かから何か頼まれごとをされた場合、無意識のうちに損得を考えて行動する習慣がついてしまっているため、なにか頼まれた瞬間にすぐに返事が出来ないということがあるそうです。そこで、その師匠は自分の理想や都合を考えさせないように、どんな頼みも0.2秒で返事をし、即実行することを繰り返させられたそうです。

「できない理由」「そのうち」は禁句で、それを言った途端に怒られていたそうです。

自分の都合は考えず、依頼をした相手に自分の最善を尽くすということが、この試練のねらいだと思いますが、常にその行動を取り続けていると、「おまえじゃなくてはダメ」という存在になり、今はどんどん人の輪が広がっていく体験をされているそうです。

その調子で頼まれごとを受けていくので今では年間300回以上の講演をされています。

論語の一説に「君子は和して同ぜず、小人は同じて和さず」という言葉があります。

「君子というものは、他人とよく心を合わせて事に当たるが、自分というものを見失って他人に引きずられたり、へつらったりしないものだ。それに反して小人は、人に引きずられたり、へつらったりするけれども、本当に自分の立場を守りつつ他と調和していくことはないのだ。」という意味です。(君子は模範的で立派な人、小人はそうでない人です)

「損得を考えず、目の前の人を喜ばせる」ということは、簡単そうに聞こえて案外、難しいと思います。ですが、実践できれば自分を成長させ、さらに素晴らしい出会いに恵まれる近道だと思いました。

中村文昭氏 著書

- ・ 出会いを生かせばブワッと道は開ける！
- ・ お金でなく人のご縁ででっかく生きる！