

▶ YouTubeで
オリジナルセミナー動画が見られます！

随时
更新

～普通の社労士では
教えてくれない人事労務のこと～



労使トラブル・労働組合折衝
に強い!
事務所代表佐賀豊が
熱血講義!

登録・視聴 無料

ウェブセミナーご登録はコチラ!



社会保険労務士法人 佐賀事務所 株式会社 佐賀人事総研 〒115-0045 東京都北区赤羽1-10-11 ショーエービル TEL.03-5249-3326

労使相愛を実現する会

～伝説の社労士事務所と呼ばれたい～

社会保険労務士法人 佐賀事務所
株式会社 佐賀人事総研
TEL.03-5249-3326

1 繼続は信なり、そして有言実行の
営みは人を惹きつけるものです。

2 私がいつも前向きで元気な秘訣は、
「錯覚」の発想や勘にあります！

4 オリジナルセミナー動画が見られます！

2024
November
11月号
第77号

発行元：社会保険労務士法人 佐賀事務所 株式会社 佐賀人事総研 赤羽の社労士ブログ <https://ameblo.jp/saga-sr/>

20th
社労士開業
20周年達成

7347日

断酒してから

2265日

断煙してから

7013日

皆様、いつもお世話になっております。

事務所ニュースの刊行を始めて6年と5ヶ月、今月で第77号になりました。

もう一つの発信ツールであるブログは17年と3ヶ月で4,279号（10月13日現在）と、イチロー選手が持つ世界記録安打数の年内超えは確実です。

私がこの二つのツールを重視する理由は「信用」を獲得するためです。

継続は信なり、そして有言実行の営みは人を惹きつけるものです。サムライ業はまぎれもなく、ザ・信用商売。信用を前倒しで得るのに、「継続の実績」は顧客獲得への切れ味鋭いアイテムになっていると感じます。

もう一つ理由があります。それは、自分との対話ツールとしての活用です。

1ヶ月を事務所ニュースで振り返り、1日をブログの発信で自分を鼓舞することで、わずかな変化にも気づきやすくなるのです。自分と音信不通状態では「問い合わせられる」ことは愚か、弊社スタッフのマネジメントもままならない事態に陥ってしまうでしょう。言うまでもなく、顧客とスタッフに満足感を提供できなければ新しいステージに進むことはできません。この二つのツールを手放すことは、業の存続を諦めるに等しい。ベタで地に行くかのような二つのツールを二枚看板として、今後も力強く継続して行きたいと思っております！！

継続をテーマに、もう少し続けます。

20年前、たった9年で保険という仕事から社労士に転身しました。いま鬼籍にいる父親は「ひとつのことが続かない人間は何をやっても続かない！」と、私の転身を快く思っていました（心配していたのでしょうか）。

こうして節目となる開業20年を迎えることができましたが、実は当時の私も転身に引け目を感じていて、いまほど自分を信じていなかったように思えます。確かに誰しもが初期段階のステージでは技や道具、シンパ（=ステークホルダー）が少なく、行動範囲も狭く、自由度が低いのが常です。経験値を積んで

レベルを上げ、さまざまな難所難関をクリアすると、その世界のエリアが広がったり、技や道具が増えて強度が増したり、さらには協力してくれるシンパが増えるものです。社労士の世界もその通りで、自分の成長に応じて付き合う相手のレベルが変わり、日々の仕事環境や人間関係、選択の豊かさをもたらすお金の自由度が明らかに変化するのです。転身は20年前のただ一度と決めて、私は社労士の世界で生きて行くと覚悟を決めています。



「無理をしない、嫌であれば逃げる、避けるべし……」

時代が昭和→平成→令和へと変わる中で、人の気の多くが変わったように感じます。ステージを上げてステップアップするため人財の採用に力を入れる！！

まさに現在（いま）そのタイミングの真っ最中で記事を綴っています。履歴書の着眼の勘どころや、最初の対面で自分のレーダーが捉えた「違和感」の扱いに整理がついたような気がします。

「赤羽の社労士」と検索していただくと、私のブログにアクセスできます。

読んでよかったですと思っていただき、皆様方と安心と安全を共有できる発信を心掛けています。

事務所ニュースだけでなく、ブログもご覗くによろしくお願い申し上げます。

今月も「充実」を合言葉に、マイベストペースで飛ばして行きます！





私がいつも前向きで元気な秘訣は、「錯覚」の発想や勘にあります!

29年前、社会人1年目の私は、母親の死の翌日に母が入院していた病院の理事長にアポなしで保険の営業に行きました。

伝説の社労士の視点から提言させていただきます

私は前向きで元気な人間です

私は基本的に前向きで、いつも元気な人間だと自分では思っています。もちろん、ネガティブなこともたくさん起こりますが、ネガティブの度合いが1なのに、それを10に感じてしまったり、自分でネガティブを大きくしてしまうようなことはほとんどありません。

逆に、ネガティブをポジティブに変換することもよくあります。これは持って生まれた性格かなどと思ったこともありますが、私が前向きで元気でいられる源泉がわかつてきました。それは前向きを「錯覚」と置き換えることができるからという気がします。最近、前向きと錯覚がシンクロしているように感じています。私の錯覚をわかりやすく説明するのは難しいのですが、29年前の私の体験を紹介させていただきます。

29年前、母親の枕花の思い出

枕花とは、亡くなった人と近しい人が故人の枕元に供えてもらうため自宅に送る花のことです。私が枕花を初めていただいたのは29年前、母親が亡くなった時です。ある都議の先生からいただきました。先生の奥様が手配してくださいましたのですが、その奥様が先日、亡くなられたので私は枕花のお返しをしました。

枕花に関連して思い出したことがあります。母が亡くなったのは10月14日で、その日は日曜日でした。入院していたのは1000名近いスタッフがいる大きな病院。当時の私は社会人1年目で損保会社に勤めていました。

私は母の死が商機かもしれないと錯覚した

私は母が亡くなった翌日の月曜日に、その病院へ保険の営業を行ったのです。入院していた母親が前日亡くなつたばかりなので、トップの理事長に会って営業してみよう決めました。アポはありません。病院に着くと、お世話になっていた母親が昨日亡くなつたこと、長いあいだ面倒を見ていただいたお礼に理事長先生に挨拶したいと受付で言いました。突然のお願いでしたが、理事長は会ってくれたのです。

これが私の錯覚の実例です。母の死を口実に理事長と会うことができる……商機が生まれる……。母の死という、つらい事象を商機かもしれないと私は錯覚したのです。

母親が亡くなると忌引き休暇を取るのが普通だけど……

母親が亡くなると、会社に連絡をして忌引き休暇を取るのが普通だと思います。ただ、私には6歳上の兄もいますし、父親も元気だったので私が中心になって何かをする必要はありません。一方で、私には毎月求められる営業の数字がありました。

母が亡くなった翌日に病院へ行けば、理事長に会えるかもしれない。商機が生まれるかもしれない。また、母親が亡

くなったというネガティブなことをみんなに知らせるよりも黙って営業を行ったほうがファイトがあると、社内営業的には好印象を与えられるかもしれないと思ったのです。

3年後に別の保険会社からの切り替えに成功

私の中には、母の死という悲しみがど真ん中にあります。そして、仕事の商機やチャンスも同じようにど真ん中にありました。これは狙いどころだと思いました。病院への営業は、3年後に別の保険会社から切り替えることができました。何回も通いました。私一人ではなく、上司やほかの部署の人にも同行してもらひ協力をいただきました。

自分は母の死の翌日が営業のチャンスだと思ったことや、お情けちようだいではないけれど、そういう気持ちがあったことも正直に伝えながら、一緒に訪問先に向かいました。当時は社会人1年目なので、まわりの人はみんな年上です。先輩たちからは、一緒に契約を取ってやろうとう温かい気持ちを強く感じることができたのです。

私はピンチでも前向きに事象を捉えることができる

52歳の現在、29年前からこのを振り返ると東日本大震災やリーマンショック、新型コロナ禍など、社労士業に携わるうえでいろいろなピンチがありました。それでも私はピンチが来るたびに、29年前と同じように前向きに事象を捉えることができました。ピンチを商機に感じたのです。これは錯覚があるからこそその発想＆アクションなのかもしれません。この錯覚こそが私の前向きの源泉になっているのでしょうか。実際、私は錯覚の発想や錯覚の勘が働くことがよくあるのです。

私自身、大成功しているわけではありませんが、大失敗のない人生を歩んでいると自己評価しています。そう考えると、事象を錯覚して見られる人のほうが成功や商機、チャンスというのは自分に向かってくるのだと思います。

ネガティブをポジティブに変換することもできる

この事務所通信を読まれる方にも、働いているなかでいろいろなネガティブな出来事があると思います。そのネガティブな事象の捉え方、見え方を錯覚的に見ることで前向きになり、元気が出るはずです。ネガティブをポジティブに変換することができるかもしれません。あるいはネガティブのままであっても、そのネガティブを大きく育てるようなことはなくなります。

ネガティブは心を失わせます。最悪、死につながることさえあります。錯覚でもなんでもいいので、前向きになるような捉え方をすることの大切さをお伝えしたいと思います。

私がいつも前向きでいられる理由

事務所スタッフとの関係性、あるいは顧問先企業との関

係性など、私は人と人が介在するところにズドンと身を置いています。私と同じような状況にある方も多いでしょう。私は社会保険労務士という仕事柄、人との関わりのど真ん中にいる環境で生きています。3人の子供はまだ成人していませんから、ネガティブな出来事をもたらしたりします。ただ、どんなネガティブなことであっても、その事象をネガティブなまま捉えることなく、錯覚的に捉えてポジティブに変換していく。これが、私がいつも元気で前向きになれる秘訣だと思います。

前向きであることは錯覚かもしれませんが、29年前の母の死は営業のチャンス、社内営業を盤石にする……このように見えたことが、私の社会人人生に楽しみと粋をもたらしてくれたのかなと感じています。

元気が失せていると感じたら、後ろ向きの考え方になっている

「前向きでいつも元気」の反対は、「後ろ向きで元気ではない」になります。後ろ向き前向きかは、おそらく自分でわかると思いますが、もしわからなかったとしても、その感覚が自分の元気を失わせるものなのか、元気のままでいられるもののか、より元気になるものなのか。人は感情の動物なので、これならわかると思います。

仮に前向きか後ろ向きかがわからないとしても、元気を失わせるようなことであれば、それは前向きではなく後ろ向きなのです。では、その事象を具体的にどう錯覚して捉えればいいのか。これは正直、私にもわかりません。人それぞれに違うでしょうから。

いま自分は元気が失せていると感じたら、それは後ろ向きの考え方です。そんな時は、前向きの捉え方を自分で意識する必要があります。そこから湧き上がって、自分の元気を取り戻せる捉え方が、その人にとってベストな錯覚だと思います。

生きる力=稼ぐ力

社会人になって30年目、いま私は「生きる力」こそが人生を楽しみ、輝かせてくれるもっとも有益で有効な力であると実感しています。生きる力とは、ひと言で言い表すと「稼ぐ力」になります。私は、3人の子供には生きる力=稼ぐ力が強くなつてほしいと願っています。

稼ぐ力とは何か。例えば東大京大、早稲田慶應という学歴があれば国家公務員になったり、一流企業に勤めたりできる。30歳で年収1000万円、35歳で1500万円……。こうしたことが一般的な稼ぐ力にあたるのかもしれません。しかし、私の考える稼ぐ力は学歴だけではありません。

生きる力・稼ぐ力には総合力が不可欠となる

生きる力・稼ぐ力は単一の力ではなく、総合力が不可欠です。学力、感受性、感謝する心、運、高いマインド、先見力、健康、度胸、負けじ魂など、いくつもの要素があります。これらの総合力の合計が、高い順に生きる力として

ランク付けされるのです。

学歴だけだとサラリー重視になります。高いサラリーが悪いわけではありませんが、100パーセント営業で稼ぐ歩合制という働き方もあります。本当に稼ぎたいのであれば、私は歩合制で働くこともあります。

20代は歯を食いしばって働き、30代40代も減私奉公で給料が上がっていく。今はそうした右肩上がりの時代ではありません。30年後に残っているのは、自分の命と自分の能力だけだと思います。そう考えると、やはり生きる力が重要です。学歴で雇われるのではなく、自分の力こそが重要なと思います。だから、生きる力は稼ぐ力となるのです。

私は生きる力を高める努力を自分に課していく

私は昭和47年生まれです。団塊ジュニアと呼ばれる世代で、同じ年の生れは220万人います。その中の100万人が男性として、自分が何番目かな。そう考えることもできます。学歴はたいしたことないけれど、負けじ魂や度胸、マインドで挽回している。負けていない。自分は100万人の中で1万人、あるいは1000番くらいに入っているのです。これが私にとっての生きる力です。

人は寝る時間や余暇の時間、22歳までの学生の時間よりも、もっとも長いのは現役で働く時間です。一度きりの人生です。現役時間を優勢に生きられるための総合力として生きる力があると思います。生きる力が幸せとイコールであるとまでは断言できませんが、それでもそれが最上の最幸、もっとも幸せな生き方だと信じて、総合力を高める努力を自分に課しています。

子育て中のお母さんからお悩みのメールをいただくこともあります。お子様の発達障害やADHDで悩まれていただきます。そんな時には、生きる力は学歴だけで決まるわけではないこと、感受性やありがとう感謝する気持ち、こうした総合力であることを教えてあげてください。そして、自分の生きる力をつねに更新し、アップデートしていくことも心がけてください。

