

# 台湾ラーメン

辛党のお客さまに大人気！  
ただ辛いだけじゃない。  
辛味の中に感じる  
深いコクと旨味が絶妙です。



## 考え方と方法論②

皆さん、こんには！気がつけば今年ももうすぐ終わるとしています。年々時間が経つのが早く感じるは、日々の中で新しい体験が減っているからだそうです。毎日の繰り返しではなく、積み上げるような生き方をしていきましょう。

さて、前回から引き続き、人生や会社の中心にすべき理念や哲学といった考え方と、それをどのように実現していくかの方法論とのバランスのとり方のお話をします。このバランスが崩れ、両輪として機能しなくなると、物ことはうまくいきません。

特に起こりがちなのは、理念を念頭にすえて計画を立て、きちんと進めていくのにも関わらず、その計画の実行段階になると、目の前の仕事に意識を集中するあまり、元の理念とは逆行するような行動をしてしまうことがあるのです。リズム食品では、「いつも明るく人のため」を合言葉のように言いますが、相手のことを思ってアドバイスをしているにも関わらず、それがなかなか届かない、結果として相手を責め、嫌な思いをさせたり、苦しめてしまうことになつたりすることと同じです。

会社の存在意義は、そこに携わるすべての人たちが幸せになるためにあるにも関わらず、存在し続けるために必要な利益を出さなければならないために、人件費を削つてしまふのも同じことです。伊那食品工業の塚越会長の著書や考え方をこのコーナーでも何度かお話ししてきましたが、その中に、会社の決算は3年に一度くらいがちょうどよく、三ヶ月やひと月ごとの決算は目先の数字にとらわれ落とし穴になつてしまうという話があります。

それでも、日ごと、週ごと、月ごと、四半期ごとに現在の進捗度合いを確認することは、経営理念の実現に向かっていることを確認するためにも、使い方を間違えなければ良い面もあるでしょう。ですが、自らの数字を追うがあまり、会社の一番の目的である社員の幸せがないがしろにされてしまうという間違いが起こりうるのも事実です。社員ではなくても、その家族や、取引先、お客様や地域の人たちにもしつかり喜んでいただけるような生き方ができているでしょうか？

自分の生き方を考えるときに、想像力を働かせることが大切です。目に見える部分だけで決断・判断をすると必ず行き詰ります。人生を完全に理解することも将来を見通すことも簡単ではないですが、今まで前に見えていた現象面以上に、できるだけ広く、高い視野に立ち、人生を生きる目的や、会社の存在意義といった大きな目的を忘れなければ道を踏み外すことはありません。大義名分のある目的をいつも頭の中心に置き、現在を見つめましょう。

イエローハットの創業者である鍵山相談役が、右の道を選ぶか、左の道を選ぶかの決断を迫られたとき、必ず苦労が多いほうを選んできたという話をされました。正しい道はいつでも選ぶのが難しいです。自らのことを言い訳にして避けるのはとても簡単です。ただ、自らの樂を取つていくと、必ず行き詰つたり、最終的に大きな苦労をしなければならなくなつたりします。結局、一番楽なのは、理念や大義名分のある目的に向かっていくための決断をすることです。実はそれが結果として一番簡単で楽しい道なのです。

年末の繁忙期を全力を出して乗り切り、満足のいく一年の締めくくりとしましよう。そしてまた新たな年明けに向け、しつかり反省した上で、自分の決心を新たにしましょう。

## 育児のノウハウ

今回は読者の皆さんからのリクエストにお応えするプレゼント企画です。皆さんこんにちは。早いもので、もう12月!肉まんが恋しい時季になりました。たっぷりの蒸氣を身にまと、それが見える環境がいちばん美味しい季節だそうです。巷には、肉まんと豚まんとがありますが、その違いはご存知ですか?肉まんは、中の具材がそれ自体では薄味で、酢醤油や辛子を付けて初めて味として完結するものです。一方豚まんは、中の具材自体に味が付いています。割ってみると解りますが、豚まんの具は味付けのため、黒っぽい発色です。ですから豚まんを購入する時に、酢醤油も付けてと頼むことは、味の知らない野暮な輩と思われます。さて今回は、“最近気になったこと気付いたこと”と、リクエストにお応えして“子育て応援特集企画”的二本立てです。

### 1. 気になったこと。気付いたこと。

- ・寒空のもと、街頭で女子高生が一列になって募金を募っていたので私もわずかながら協力したのですが、その見返りが鳥の抜け毛とはどう考えても割が合わず、時代錯誤も甚だしいかないと。金額に応じた人数分でハグをしてもらった方がよっぽど募金は集まるかと思います♪
- ・コンビニ弁当の容器は電子レンジで加熱し過ぎると、容器から溶け出した石油化学物質が食品に移って、身体に影響を及ぼす事実は、日本のメディアでは報じようとしません。
- ・最近昼夜を問わず街中で、占い師が椅子に座って客待ちする姿を見かけるのですが、幸せそうな占い師など見たことがありません。
- ・私の腹部はシックスパックに割っています。でも、それはゼイ肉です。平行に割っていますので、六段腹とも言います。でも、草食なのに肥満の上野のパンダを見たら、何やら諦めがつきました!
- ・我々サービス業のスタッフに対し、敬語を一切使わない客に共通していること。それは、自分が所属する組織では残念な立場にあると言うこと。ちなみに私は20年間経営指導をしていますが、上司に取り入って寵愛を受け、トラの威を借りてパワーハラを振りかざした方で、定年まで勤めきった方など見たことありません。
- ・古い黒色の軽自動車の事故率が異様に高いのは、クルマでは無く、それを選ぶオーナー側に問題があると損保の方は言います。
- ・味が分からぬ人に限って、行きつけの自慢をしたがります。キーボードが暴走し始めたので、このあたりで。

### 2. 保存版! 子育て応援企画

読者からのリクエストにお応えします。今回は知育について。

最も言うことを聞かないのが幼児。聞き訳がありません。しかし接し方次第で上手くコントロールすることが可能です。(それに比べたら、実はオトナへの指導は難しい物ではありませんよ、店長さん!)

◆イベントで登場するヒーローショーでは「絶対にネガティブな否定語は使わない」という約束があるそうです。それは例えば、うるさい!⇒『静かに見てもらうと、おねえさん嬉しいな♪』立たないで!⇒『座って見てネ♪』走らないで!⇒『ゆっくり歩いてネ♪』

といった言い回しに換言することで、子ども自らが“言うことを聞こう”とモチベーションアップする行動様式を使ったものです。

◆名医が患者に対して説明をするときには、『私もそうなんですが、薬を飲んだときに心臓バクバクなったりしますよね、これって…』といったように言葉を噛み砕いて伝えるものです。このロジックを使った育児言葉が多くの著名幼稚園でも使われています。実際にどのようなものか、お伝えします。

・「この薬を飲まないと病気が治らないわよ!」→『このお薬を飲むと熱が下がって咳も止まって公園に行けるよ』

・「きちんと手洗いしなさい!」→『指の間、手の甲も手の平も洗ってね』

・「きちんとしまいなさい」→『アンパンマンはおもちゃ箱に寝せてあげよう』

・「どうして●●なの!」「なんで●●なの!」→『●●しようよ♪』

※理由追及は厳禁。続けると言い訳ばかりの言動に。

・「早くしなさい!」→『あと100数える間に片付けようね♪』

・「ちゃんとしなさい!」→『背中をピーンと伸ばして♪』

・「しっかり前を見なさい!」→『お母さんの顔を見て♪』

・「落ち着きなさい」「集中しなさい」→『3時になるまで座っていましょう』

・「お行儀悪く食べないの」→『口を閉じて音を立てずに食べましょう』『肘は机の下におろしてね』『左手はテーブルの上に出してね』

・「順番を守って」→『滑り台は、○○くんの次にね』

・「きちんと重ねて!」→『大きい道具を一番下に置いて、だんだんと小さいものを重ねておきましょう♪』

・「そんな言い方はやめなさい!」→『人の顔とか見た目ことを言うのは止めよう、言われたら嫌な気持ちになるでしょ』(ここで紙幅が尽きました)

否定語の使用はできるだけ避けて、やって欲しい行動を具体的に教え導くことが大切です。難しいですが、子どもの教育上心がけたい言葉ですね。しかし、この延長線上にあるのが現代のマネジメントかもしれません。和文和約が面倒ですが、丁寧に接しましょう(\*^~^\*)v

(株式会社システムコンストラクション 清野 秀道)

### [発行] リズム食品株式会社

〒802-0081

北九州市小倉北区紺屋町13番1号 毎日西部会館7F

TEL:093-531-1120 FAX:093-533-0122

E-mail : news@rhythm-food.co.jp



# 10月20・21日 風風ラーメン大田店周年祭

今回は昨年の反省点をふまえ段取りと早めの行動を意識しました。イベントが大きくなればなるほど事前の準備が大切になります。一人ひとりに役割分担を決め、それを強い責任感を持ち約束の日までに仕上げてくれたキャストさん、小雨の降る中1日中外で車の誘導をしてくださった三宅マネージャー、本当にありがとうございます。そして、そのおかげで今年は昨年より30杯多い830杯、入客数もプラス34名さまという結果でした。目標達成ができたことも嬉しいですが、全員でひとつのことややり遂げた達成感を強く感じます。まだ成長していく大田店の仲間とともに良い方向へ向かうことを信じ、進んでいきます。

(風風ラーメン大田店 中島 みさお)



# 10月20・21日 風風ラーメン本町店周年祭

今回で9周年を迎えました。ラーメンの種類はより厳選し、去年より少ない6種類。昨年の実績は1343杯、今年は昨年と同じ杯数を目指にし挑みましたが、結果は1107杯と目標に届きませんでした。2日めはあいにくの雨天でしたが、SNSによる集客の出品数は昨年を越えることができ良かったです。なによりも、キャストさんたちが楽しいと言ったことが嬉しくその楽しさがお客さまに伝わり、満足してもらえるお店により一歩近づけると思います。この気持ちを忘れず、来年は目標を達成できるように日々の営業で成長し本町店を盛り上げて、より楽しいお店にしていきます。

(風風ラーメン本町店 吉田 伊織)



## 11月4・5日北九州カレー王座決定戦に サンタクロース亭が出店しました!

2日間、北九州市の門司港にて開催され、カレーを食べていただいたお客様の投票により、順位が決定します。結果は惜しくも3位となりました。しかし、投票数1889票、出品杯数1997杯と、当日はお待ちのお客さまの列も長蛇となる場面もあり、多くのお客さまにサンタクロース亭のカレーをお召し上がりいただきました。このようなすばらしい結果に繋がったのはキャストさんの力、販促物・仕込・準備等の協力や、お休みを返上してご協力していただいた方々、そして食べに来ていた業者さま・社員やそのご家族・ご縁のあるすべての皆さまのおかげです。本当にありがとうございました。言葉では言い表せ無いほどの感謝です。返謝として、今後はさらにサンタクロース亭を盛り上げていきます。来年こそリベンジを…！

(FCサポート本部 マネージャー 石川 敏)



## グローイングモバイルを導入しました！

このたび、リズムグループでは新たな教育システムを導入しました。その名も『グローイングモバイル』です。スマートフォンのアプリを使って、クイズ形式でビジネスマナーや接客の心得などをゲーム感覚で学びます。いつでもどこでも学習できるのが魅力のひとつです。いま一度、仕事や接客の基本を勉強し、気持ちをフレッシュに新たな目線で営業に臨めるように、何よりも接客の楽しさをより深めるためにと導入されました。相田みつをさんの詩で『一生青春、一生勉強』という言葉もありますが、一生青春を保つためには、心のやわらかさを保つこと。そのためには、具体的に何かに打ち込んでいくことだと思います。また、一生勉強であるということ、学ぶこと知ることによって、新たな視野が広がっていくことの面白さ、素晴らしさもあります。さあ、皆さんいっしょに勉強していきましょう！11・12・1月はグローイングモバイル強化月間です。獲得ポイントによって表彰を行ないます。社員・キャストの皆さんには、継続して学習に取り組みましょう！

(FCサポート本部 サブマネージャー 寺脇 美保)

