第３２５号　　２０２２年　７月　１０日発行

KSK NEWS 7 月号

発行人：(株) ケー・エス・ケー　夢テク研究所
代表取締役平岡和矩
E-MAIL: ksk@yumeteku.com
HP:http://yumeteku.com/
★FACEBOOK http://www.facebook.com/kskyumeteku
★ﾒﾙﾏｶﾞ 登録・解除 https://www.mag2.com/m/0000149770

夢テク研究所

検索

「朝顔につるべとられてもらい水」また、辞世の句「月も見て我はこの世をかくし哉」（加賀千代女一七六五年安永四年歿）人間のやさしさと覚悟の句。この様に生きたいものです。

梅雨明けと共に猛暑が始まり、暑中お見舞い申し上げます。体調に万全を。

年齢、性別にとらわれる日本、多様性生かす企業文化に

６月２０日、日経産業掲載転用

女性は年齢と性別による二重の差別を受けている。これまではエイジズムとセクシズムを別々にとらえる風潮が強かったが、近年この 2 つの関係性が頻繁に論じられるようになった。
外見によって人を判断するルッキズム（外見至上主義）と相まって、若々しく魅力的な人が社会で優遇される傾向がある。これにより女性は男性より不利な立場に立たされる。
ルッキズムは男女を問わず採用や昇進など、職場での待遇に影響を与える。加齢による外見の「衰え」にかかわる差別は、女性は 40 代頃から経験し始め、男性と比べ時期が早い。

欧米の意識調査によると、10 代から 70 代までの女性の大半が年齢差別を経験している。25 歳未満の女性はまだキャリアを深刻にとらえていないと思われ、25～40 歳の女性には家事や育児で忙しいという固定観念がある。

そして 40 歳以降は介護で忙しく、男性や若い女性に比べて知力やスタミナ、野心に欠ける、といった偏見がまん延し、性別によるエイジズムに拍車をかける。仕事を持つ年配の女性にとっては、このような差別は仕事の安定と収入に直結する。

年齢のために就職の面接すらしてもらえない、自分より若く経験が浅い男性が登用される。定年退職のための資金的な蓄えがなくても、職場には年配の女性の居場所がないために、働き続けるのは困難だと感じる。一度退職に追い込まれると再就職することも難しい。

女性へのこうした二重差別は万国共通だが、日本ほど年齢や性別にとらわれる社会は珍しいと感じる。何歳までに結婚し、子どもを持ち、職場では何歳で課長になり、部長になり、とマニュアル化された価値観に多くの人がこだわる。

私も 31 歳で日本を離れるまでは「生意気な小娘」と思われ、50 歳で日本に戻った時には「偉そうなおばさん」と見られ、型にはめられてきた。「40、50 は、」はな垂れ小僧、60、70 は働き盛り」との言葉があるが、実際は日本の職場では 50 代は「店じまい」の時期だ。年齢や性別にかかわらず、メンバーの多様性を生かせる企業文化を醸成すべきだ。世界的にも企業によるダイバーシティへの取り組みには、性別・年齢による二重差別への配慮は含まれていないケースがほとんどだ。今後はこの点にも目を向けてほしい。アジア開発銀行副官房長　児玉治美氏

平岡和矩のコメント

この記事の様に、ルッキズムという言葉は、目新しいように思いますが、男女・年齢差別はないと意識の中にありながら、追いつていない日本、しかし、国も企業も少数とは言え、世界的に活躍されている女性が存在し、前進しつつあると思います。つまり、世界は、長い歴史の中で、宗教が大きく影響を与え、このシガラミから抜け出せない現実、只々、言えることは、「いかなる理由があろうとも、他者を傷つけてはならぬことである」と私は思います。この宗教も人間が編み出したものであること、他宗教を否定することが戦争の始まりとなることに歴史が証明している。世界経済は、被害甚大で、気候も伴い、不安材料山積みです。ルッキズムをネックとせず、人々は生きなければならない。今手元にあることに集中し、問題解決するしかない、共に良き方向に前進することを念ずる次第です。

新しい時代のコミュニケーション。自分で考え動いていく社員作り」（２０）

課題を解決に向かわせる３つのフレーズ（「なぜ？」「たとえば？」「ということは？」）

この問題解決の過程において、部下のコミュニケーションレベルを深めるための効果的なフレーズが３つあります。

「なぜ？」「たとえば？」「ということは？」です。

この３つのフレーズを使うと、会話の深まりが大きく違ってきます。

「三つの言葉だけで売り上げが伸びる質問型営業ダイヤモンド出版その他多数
㈱リアライズ代表取締役青木毅

OK 事例

上司「今の課題は何ですか？」（課題）➡部下「チームから急遽、仕事が入ってくることです」
上司「そうなんですね。例えば、どんな仕事？」➡部下「はい。チームの〇さんの価格についての決定の相談などですね」
上司「そうですか。**なぜ、**その相談があるの？」➡部下「はい。〇さんは、まだ専門知識がないものですから」
上司「なるほど。〇さんは入社して１年だよね。**たとえば、**どのように相談があるの？」➡部下「はい。価格をきめたけど、これでいいかという相談です。いつも急ぐみたいで」
上司「なるほど。**ということは、**どういうことかな」（真の課題）➡部下「どうしても、〇さんは、場当たり的に仕事をしていますね」
上司「なるほど。それはどうしたらいいと思う？」（解決策）➡部下「そうですね。〇さんに余裕をもって、相談に来させることですね。それといつまでに回答するのかも必要ですね」
上司「なるほど。**ということは、**どう言うことかな？」➡部下「どうしてもチームの業績に直結するので、私自身も即答しないといけないと思ってしまいます。ただ、〇さんが仕事を計画的に進められるようにしなくてはいけないと思うので、今後はそのようにやっていきます」

NG 事例

上司「今の課題は何ですか？」（課題）➡部下「チームから急遽、仕事が入ってくることです」
上司「なるほど。それはどうしたらいいと思っているの？」➡部下「それで困っているんです。どうしたら、いいですかね…」
上司「それぞれの部下に、自分でちゃんと仕事を完結しろということじゃないか」➡部下「はい。それはそうなんですが…」

OK 事例に謙著なように、「なぜ？」「たとえば？」「ということは？」のフレーズを使って、部下の真意や本音に近づいています。「質問を深める」とは、上司と部下が共有している頭のイメージをさらに鮮明にしていくことを意味します。質問が浅くなると、問題の本質にたどりつけません。話が愚痴や不平不満に始終してしまうだけです。　部下から返ってきた答えに対して、これらのフレーズを使って、より問題の本質に迫ってください。「それは、どういうこと？」という質問も効果的です。こうして質問を繰り返していくだけで、現状の課題がどんどん深く掘り下がっていきます。

「なぜ？」「たとえば？」「ということは？」のフレーズだけでは短すぎるのでは？と感じるかもしれませんが、実は短いこのような質問で充分なのです。なぜなら、相手の思考を止めないために意図的に行っているからです。

部下「こういう風になってしまいまして…」➡上司「なるほど。**なぜ**、そうなったの？」
部下「こういったことが問題だったのですが…」➡上司「なるほど。**ということは**？」

このように、上司からの質問で部下の答えが芋づる式につながっていきます。上司の中には、部下の答えをまとめる人がいますが、これでは部下の思考が止まるだけです。

部下「こういう風になってしまいまして…」➡上司「なるほど。**ということは、**君がこうなってしまっているのは、●×ということだな。**なぜ**、そうなった？」➡部下「こういったことが問題だったのですが…」➡上司「なるほど。**ということは**、君にこういった問題があったのは、●×だったということが原因だな。じゃ、今後どうする？」

質問者がまとめないことが極めて重要です。必要ならば、部下に　**「なぜ？」「たとえば？」「ということは？」**と質問を投げかけて、まとめさせればいいのです。部下自身が口にした方が、内容が深まり、思いが強くなります。

主体はあくまで相手（部下）です。つまり、部下が８割話し、上司は２割程度に留めます。実践すれば、より深く理解できると思いますが、「質問は、こんな短いものでいいんだと実感できるはずです。

ZOOM セミナー（１５名まで限定）

KSKセミナースケジュール

月	日	セミナーイベント名	テーマ	場所
令和 4年 7月	21日（木） 中止	第413回 夢テク研究会 ご迷惑をお掛け致しております。	<テーマ> 我が社の未来(2)5年計画 会員様は、テーマに添った資料を送付いたします。ビジター様は、メールにて申し込みください。	中止
令和 4年 8月	18日(木) 16:00 ↓ 18:00	第414回 夢テク研究会 ご参加は、メールにて、必ず、申し込みをお願い致します。	<テーマ> 我が社の未来(3)10年計画 https://zoom.us/j/92511029056?pwd=Q3U1TWVCVDRJeHcrYy8wb3FMangwdz09 ミーティング ID: 925 1102 9056 パスコード: 0662022425	Zoom
令和 4年 9月	15日(木) 16:00 ↓ 18;00	第415回 夢テク研究会 ご参加は、メールにて、必ず、申し込みをお願い致します	<テーマ>2023年に思いを https://zoom.us/j/92511029056?pwd=Q3U1TWVCVDRJeHcrYy8wb3FMangwdz09 ミーティング ID: 925 1102 9056 パスコード: 0662022425	Zoom

＜ＫＳＫ成功法＞

ワンチームを軸とする勝ち方をマスターすれば、チームとしての勝率は必ず上がっていく。≪勝ち残るには、独自化のシステム作りが必須要件≫

1、夢テクの入り口は、違いづくりが先決要件今、チャンス到来・・・時流対応がテーマ

2、違いこそオンリーワン戦略の中核システム

3、オンリーワンへのアプローチは違い、すなわち、差別化ではなく差異化作戦を徹底すること

4、オンリーワン作戦の手順は、比べて競って追い抜く戦略理念をタテ掘りすること

5、戦略は、一点突破のプロジェクト・チームを組んで勝ち方をパターン化すること

6、成功戦略を固め仕組み化に取り組み勝つまで粘り強く反復連打すること

7、成功するには、失敗から学び、勝つまであきらめないこと

年会員入会更新のお知らせ

≪会員制は、今年度で終了予定≫
KSKニュースは無料配信継続です。

入会金 30, 000円

年会費 120,000円

《個人年会員》

入会金 → 5,000円

年会費 → 50 ,000円

税別・入会金はいずれも初年度のみ

ZOOMセミナー無料

≪法人会員更新≫

【令和４年　７月】

社会福祉法人隆生福祉会

理事長藤本加代子

【令和４年　　６月】

《個人会員》

建築士事務所民家

代表取締役社長北山康子

【7月】　　梶浦　充

更新・新規入会情報は、発行日前日締め

ＫＳＫは、時代と共に進化します！！！

下記の通り、コロナ禍により、セミナーは、全てZOOMにて開催です。

1．法人年会員様・・・・ZOOMセミナー無料

＊毎月25日発行の「夢テクの世界」は、従来通りの企業様のお役立情報冊子送付

＊夢テクセミナーの欠席者には、セミナー時使用の資料の送付

2．個人年会員様・・・・ZOOMセミナー、無料

夢テクセミナーの欠席者には、セミナー時使用の資料の送付

3．一般のお客様は、・・・ZOOM参加費＝１,000円です。

綿業会館の場合は、2週間前までにご連絡下さい。お待ちしております。

5．ZOOMセミナーの出欠と会議室使用時も、すべて、メールにてお願い致します。

枚方鍵屋記念館

枚方市京阪電車枚方公園駅裏に江戸時代の船宿として栄えた鍵屋は、創業年号は、定かではありませんが 1773 年（安永 2 年は加賀千代女と重なる）とされ、大阪・京都間を 30 国船を仕立てて、枚方が中間にあたり、枚方宿として栄え、また、交通の要となり、名称「くらわんか舟」として物売りの声が「くらわんか」と叫びながらの商いだったそうです。私共は、この地、枚方市に東京より転籍して早 55 年となりましたが、その存在を知りながら一度も訪れる事がなく、今回、楽しい会の仲間と見学会で訪ずれる機会を得て、江戸時代を垣間見ることが出来ました。当時使用された調度品がかなり残っており、その豊かさに驚きました。参勤交代の宿にもなり、大名行列がこの京街道を通る姿を想像し、後ろが淀川という立地で賑わいを肌に感じ、人間のふれあいを想像出来たことに感激し、もっと枚方を知ろうと改めて思いました。１回目意賀美神社２回目は、鍵屋でした。次は？お待ち頂ければ幸いです。ご感想・ご意見等をお待ち致しております。

事務局メールと　電話、090-3485-5575 平岡外喜子まで。