

「身体の冷え、肩こりに。」(上岡、林田)

今冬は近年には珍しくたくさんの雪が積りました。子供のころはワクワクもしたのですが、大人になると見ただけで体が縮こまってしまいます。そんな時の冷え性対策として、①「しょうが紅茶」しょうがの粉末を紅茶に溶いて、あとは少量のハチミツを加えれば出来上がりです。結構いけます。癖になってしょうがの量がだんだん増えてきてます。②「ストレッチ」血流を良くして冷えを解消。寒くなると肩こりがひどいので、肩甲骨周りの腕や肩を回して筋肉をほぐしています。冷えは万病の元といいますし、日々少しでも意識して過ごしています。寒い日々の中でもチューリップなど春に咲く花が芽を出し始め、春が近づいていることを実感するこの頃です。



今さら聞けない 経済用語

【今月の教えてキーワード：5G】

現在、主流となっている4GやLTEに次ぐ通信規格のこと。これまで重視されてきた「高速大容量」に加え、IoT時代に対応するべく一度に多くの機器が接続できる「同時多接続」や、レスポンスが早く返ってくる「低遅延」が技術的要件となっている。1Gが登場した1980年代から2G、3G、4Gと進化した結果、この30年間で通信速度は約1万倍となった。さらにその上をいく5Gの実用化に向けての取り組みが進んでいる。

偉大なる日本の100人に学ぶ 人の心を魅了する生き方。

【領民を愛した戦国の知将：明智光秀】

戦国の知将と呼ばれ「本能寺の変」で知られる明智光秀は、1528年に土岐明智家の嫡男として、美濃国（現在の岐阜県可児市）に生まれたといわれています（諸説あり）。1556年、斎藤道三の息子・義龍の攻撃により明智城を追われて諸国遍歴の旅に出ます。その後、越前一乗谷の守護大名・朝倉義景に仕官した光秀は、「第二の京」ともいわれた優雅で文化的な一乗谷で教養を深め、朝廷や将軍家につながる人脈を築きました。



そして、しばらくすると転機が訪れます。13代将軍・足利義輝が暗殺されると、室町幕府と縁が深い土岐家出身の光秀は将軍家復興を目指します。ここで光秀が見込んだのが織田信長でした。信長は義輝の弟・義昭を奉じて将軍家を復興、光秀は信長の家臣として頭角を現していくのです。比叡山焼き討ちのような意にそわない命にも忠実に従い出世を遂げた光秀でしたが、理不尽な領地召し上げなどで信長に対する不信を募らせ、本能寺の変に踏み切った非業の死を遂げたとされています。反逆者のイメージが強い光秀ですが、福知山城のある当地をはじめ、各所領では民の生活に細やかな配慮をし領民に尊敬されていました。丹波や近江地域では光秀に由来するお祭りや団体も設立され、再評価する動きもあるようです。

今を生きる 先人の言葉

みんなな
みんなな
うがって

日本の童謡詩人である金子みすゞの言葉。突出した才能のある者だけが素晴らしいのではない。みんなと同じ必要もない。それぞれがそれぞれに輝いているのだ。

トレンドを斬る!

日々の生活でも使える優れもののアウトドア用品が、防災用品にもなると注目を集めています。断熱テクノロジーを採用した

ポンチョを広げればブランケットになり、冬にはソファで重宝します。水だけで皮脂の汚れを落とすナノタオルは浴室用として使えるうえ、クーリング効果で熱中症対策にも有効です。また卵2個分の重さもない雨傘や、防水透湿性に優れた素材の雨具は通勤や通学時にも活躍します。万が一の事態に備えて買いそろえる価値のある優れものですね。



365日が楽しくてたまらない! 「商売のヒント」

今月の商売のヒント: 【成功者を真似しても成功できないその理由】

半年間みっちり英語のプライベートレッスンを受けてから渡米した、ある人の実話です。到着3日目。

「あんなに勉強したのにまったく英語が理解できない」という失意のどん底からスタートしたアメリカ生活も、渡米から2カ月後には英語での日常会話に困らない程度まで上達しました。

日本での勉強がやっと実を結んだのかと思いきや、意外にも役に立っていたのは中学英語。渡米前の勉強がいかせるようになったのは半年が過ぎた頃からで、それでもやはり基本は中学の授業で習った英語だったそうです。「切羽詰まると基本学習の記憶がよみがえるもんだね。基本があってこそその応用力だというのがよく分かったよ」。商売にも通じる示唆に富んだ話ではないでしょうか。



ビジネスのノウハウが世の中にあふれている今、その気になればいくらでも勉強はできます。成功者の生の声を聞くこともできます。しかし、それらを実践したからといってすぐに結果が出る人はまれでしょう。



なぜなら他人の成功事例は自分にとって「応用」だからです。すでに成功している人には自分なりのノウハウを確立してきた過程があります。その過程は本人にとっての基本です。つまり、プロセスは「基本」でノウハウは「応用」。他人のノウハウを真似して目の前の問題を一時的に回避できたとしても、それは対処療法に過ぎません。基礎体力がないのに、いきなりフルマラソンにチャレンジするのが無謀なことは理解できても、商売では基本をないがしろにして応用に飛びついてしまうことに自分ではなかなか気付けないものです。

商売の基本とは何か。それは「人となり」ではないでしょうか。商売が人と人との関わりで成り立つ以上、人間的な部分が仕事の成功を下支えしているのは確かです。日頃どんな心構えで仕事をしているか、どんな態度で顧客と接しているか。その基本を押さえて商売をしていれば、必要なときに応用が利いて結果が出る。自然の摂理とはそういうものなのではないでしょうか。

トナリの

本棚



【USJを劇的に変えた、たった1つの考え方】

USJをV字回復に導いた森岡毅氏の著書。「マーケティングの最大の仕事は、消費者の頭の中に選ばれる必然を作ること」。事例を交えての分かりやすい解説で、社会人だけでなく学生にもおすすめの一冊です。

船越税理士事務所

〒620-0054

京都府福知山市末広町1-1-1 中川ビル3階

TEL:0773-22-3708 FAX:0773-22-7343

<http://www.f-office301.com>

E-mail: info@f-office301.com

皆様のご感想をお待ちしております◎◎◎◎◎◎