

「江戸しぐさ」

感性を身に付けていくにはどうすればいいのでしょうか？

そこには「和」の心が大きな役割を果たしてくれます。

これを見える形にしたものが「礼儀正しさ(コーテシー)」です。

どんなビジネスでも、人と人との人間関係はつきものです。同じ品質、機能、価格なら、営業マンの人間性に行き着きます。

信用、信頼性を買うのです。そこには、相手の立場に立って自分から行動する「心」が必要です。

そこには「江戸しぐさ」につながるものがあります。

江戸しぐさとは、粋でいなせと言われる江戸っ子が身に付けていた当時のルールやマナーです。

多くの人々が共に暮らすための智恵であり、本当の思いやりや心遣いに満ちていました。

先人が築き上げた江戸しぐさも、一種の「人間関係学」です。

誰でも理解できる江戸しぐさの心と行動をもっとグローバルに広めていければ、日本はもっと良い国になります。人間関係は今も昔も同じなのです。

江戸しぐさには、多くの学ぶべきことがあふれていますが、そのなかのいくつかを紹介します。

「指切りげんまん」

約束する時に使う「指切りげんまん」という言葉があります。「げんまん」とは「げんこ 1 万回」のことですが、江戸ではさらに「死んだらごめん」と続いたのだそうです。

そこには、たとえ口約束であっても死なない限りは守るという決意が込められていました。

約束を守ること、嘘をつかないことの大切さを端的に表した言葉です。

ビジネスとは相手をだましたり、出し抜くことではありません。両者の関係を大切に思えば、必ず約束は守るでしょう。そういった信頼関係が必ず大きな発展につながります。

「うかつあやまり」

例えば他人に足を踏まれた時に、踏んだ人が謝るだけでなく、踏まれた側も「こちらこそうっかりして」というそぶりを見せるだけで、その場の空気が和みます。

江戸ではそういったしぐさを「うかつあやまり」と言いました。

そこには、トラブルを事前に察知して素早く対処できなかった自分のうかつさを反省する意味も含まれています。どんな状況でも用心を怠ってはいけないという教えでもありました。

「先祖がお世話になりました」

江戸の商人は、初対面の人でも長年の知己に対するような目つきをしたそうです。

「よくお越しいただいた」という感謝の気持ちが目に表れていたそうです。

また、江戸では「はじめまして」という挨拶はしなかったそうです。

はじめての人には「先祖がお世話になりました」と挨拶をする江戸っ子もいたそうです。

たとえ初対面でも、お互いに助け合って、恥ずかしくないような生き方をしようと心掛けていたのです。

<経営のヒント>

社会で暮らす以上、お互いを思いやる心こそが重要です。そして、それが「もてなしの心」へとつながります。「もてなし」とは、礼節を重んじながら相手を敬い、人と人との心を通わす触れ合いのことです。

日本には長年培ってきた「もてなし」も文化があります。その文化が育まれた背景があり、その意義や意味、価値を感じることも、今現代にこそ必要なのではないのでしょうか？