

社会保険労務士法人佐賀事務所
株式会社 佐賀人事総研

動画視聴用QRコード集



下記より動画をご視聴いただけます



北極フルマラソン大会

2025年7月に代表佐賀が参加、完走いたしました！

https://www.youtube.com/playlist?list=PLTnnGIF9Fb0jff_Lm9ZMcglx0lgzsaY1B



困り事相談

佐賀事務所が提供する4つの基本サービス

https://youtu.be/_zNjqcog6QE



行動経済学

人間心理を活用した「行動経済学」を人事マネジメントにどう活かすか？

<https://youtu.be/HQMrjWqj-q4>



社員不正・問題社員対応

不正対応、問題社員対応の^秘マニュアルです

<https://youtu.be/qV1Wq7kldfl>



佐賀社労士セミナーPV

テロップ入り新最終版

<https://youtu.be/zJIVUYqXUEU>



その他（佐賀事務所HP）

佐賀事務所のホームページです

<http://www.saga-sr.com/aboutus.html>

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

2026
March
3月号
第93号

1 37年と6ヶ月間、言えていなかったこと…

2 3 私は向上の世界に身を捧げて、
自分の実力と魅力を上げていきます！

4 動画視聴用QRコード集

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/>



ブログ更新
累積回数

4672回



断酒してから

2751日



断煙してから

7499日

皆様、いつもお世話になっております。

1月の月間走行距離は約250キロ。オーバートレがたたたり、前脛骨筋腱炎を患ってしまいました。歩行はできますが、小走りさえできない状態（2/11現在）。平壤国際フルマラソン大会は3時間30分以内のゴールが求められる高速レース。レース当日まで51日しかなく、1日たりとも無駄にできない中でのリハビリに焦りと無念さが募ります。諦めた瞬間に命運は確定する……。必ず復調・挽回できると信じ、今できるリハビリに集中して1日を大切に積み上げてまいります。アマゾンジャングル230キロマラソンも命を懸けた一大レースになります。このまま治らずとも出場を敢行する！！まだその覚悟はできていませんが、「覚悟」さえ備われば、焦りも無念も消失するはず。少なくとも自分自身の弱さに足元を見られることはなくなるでしょう。どのタイミングで覚悟を磨く決断を下すか？ 勝負どころを逃さず、見極めたうえで果敢に決断したいと思います。

37年と6ヶ月間、誰にも恥ずかしくて言えない・言えていなかったこと。それは職歴のデビュー戦で「解雇」された事実。

高1の夏、自宅近くのコンビニでアルバイトを始めました。しかし、数日で解雇されてしまったのです。「明日からも来なくていいぞ！！」。レジ応援に行くタイミングが遅かったと自覚しています。「レジできるかな？」と躊躇したのがいけなかった。品出しはあとまわしにして迷わずレジに行くべきでした。茫然自失……。

そのとき着ていた服（上は緑と白のラガーシャツ）や言い渡された怒声のトーン。帰宅するとき目に付いた景色（一橋学院の入塾案内等）すら、今でも鮮明に覚えています。悔しさよりも恥ずかしさ……。両親にどんな風にごまかして伝えたか？ 記憶にないのですが、「解雇されたという恥ずかしい事実」は間違いなく伝えていません。

その後、すぐ回転ずしのアルバイトに応募。大学に入ってから数多くのアルバイトを経験しましたが、デビュー戦で浴びたこの洗礼は大いに役に立ちました。恐れず、怖がらず、「役に立つこと」を仕事では第一に考える！！シンプルにそれだけを心がけて、一生懸命にどの仕事も頑張ったつもりです。勉強で褒められた記憶は皆無ですが、社員になってほしいと何度言われたことか。今では弊社の

顧問先として関与しているご縁もあります。不起訴を勝ち取ったのも学生時代のアルバイトのご縁からです。ご飯をたくさんご馳走していただき、ものすごく可愛がってもらいました。私の面倒見のよさはバイト先で学んだ！と言っても過言ではありません。

17歳当時の私には、「自責思考」という概念はありませんでした。

責任を相手に転嫁して矛先を相手に向ける「他責思考」だったら、どんな悲惨な人生を歩んでいたことか。経済的に貧しく、さもない精神性と笑顔なき人生。関わる他者を不幸にする人生を歩んでいたに違いありません。

解雇されて15年後。社労士として開業したとき、最初の事務所は「解雇されたコンビニ」の並び、わずか150メートルほどの至近に陣を構えました。下積みゼロでいきなり開業、人事労務管理経験ゼロ、新婚ほやほやの2ヶ月。背水の陣で挑む勝負でした。気合い満点で臨むには、目を背けなくなる「解雇された事実」を常に身近で感じる必要がある！！と考えたのです。

辞めてほしいという退職勧奨の場で<問題と目される>社員に、決まって「職歴に傷をつけたくない！」と伝えるのは「私の実体験に基づく経験」からなのです。解雇された事実を「令和8年2月11日」まで誰にも言えなかった……。

それほどまでに解雇とは、<私にとって>職歴だけでなく心に大きな傷を残し、隠し通すべき秘めごとでした。6割超の確率で退職勧奨を成功させています。成功率の秘訣は、解雇された実体験に基づく「気」だと思っています。

そのコンビニも今では取り壊されて新築のマンションが建っています。様相は変わったとしても、私の人生を大きく変えた学びの場であったことに変わりはありません。妻と3人の子供たちの将来性を語り合う中で、ふとカミングアウトする「気」になりました。子のパワーとはすごいものですね。37年6ヶ月間の秘めごと・恥じらいごとを一瞬で吹き飛ばしてしまいました。

「充実」を合言葉に、マイベストペースで飛ばして行きましょう！

佐賀豊



私は向上の世界に身を捧げて、自分の実力と魅力を高めていきます!

売れる営業もあれば、鳴かず飛ばずの営業もいる……社会人になって31年、営業がベースの仕事人生を通した私なりの想いをお伝えします

私の打たれ強さの正体は「確率論」にある

今月は2つのテーマを綴ってみます。ひとつめは「**確率論**」です。私は自分で言うのもなんですが、打たれ強い人間です。ただし、凶太い性格ゆえに打たれ強いわけではありません。物事を確率論で考えて判断しているから。つまり、**私の打たれ強さの正体は確率論にあるのです。**

私の仕事には営業や契約などさまざまな業務がありますが、確率論をもとに考えれば根負けすることはない、煮詰まってしまうことはないと思っています。根負けするとメンタルが病みます。心が病んでしまいます。経営者や役員・幹部の方で、**確率論という概念をお持ちでないのであれば、ぜひ持っていたきたい。**その想いから、この原稿を綴っています。

4社の新規法人に顧問契約のプレゼンを行った……

先月講演の講師を務めたご縁で、4社の新規法人とアポイントメントが取れてプレゼンをしました。そのうちの3社は話し合いが順調に進んでいます。ただ、1社は成約には至らないだろうと思っています。私のことをそれなりに評価していただいているが、30年来的つき合いがある顧問の社会保険労務士さんがすでにいるからです。しっかり対応してくれていて、報酬も顧問料の範囲内で別途の料金はほとんど発生しない。そうしたつき合いが続いているそうです。

顧問契約をどうするかは相手様が決めることで、私かとにかく言う問題ではありません。ここで私は確率論で考えます。私が相手様とどんなにマッチングしたとしても、すでにつき合っている社労士さんがいるわけですから。男性と女性がつき合うわけではありませんが、**なにごとにもタイミングがあります。**

確率論があれば根負けすることなく、次に生かすことができる

人間関係や契約関係とは、自分の思うとおりにいかないものです。4件のプレゼンを行い、4件とも契約できることもあるかもしれないけど、そんなケースはほとんどない。なぜなら、相手のあることだから……。

こうした確率論を自分の念頭に置くようにしてください。人の採用にしても同様です。**確率論をベースに置くと、仮に採用で失敗した場合も、仕事で失敗してしまった場合も根負けすることなく、次に生かすことができます。**

「自分の実力を上げる、自分の魅力を上げる」に尽きる

確率論というと、単純に2分の1と考えるかもしれませんが。成功か失敗か、契約ができるか契約ができないか、どちらかだと。しかし、契約とは誰がアプローチするかによって成約率は大きく変わります。見た目は2分の1であっても、誰がプレゼンをするかで成功の可否は違ってき

ます。

売れる営業もあれば、鳴かず飛ばずの営業もいます。相手に直接働きかける営業では、成約率向上には限度があります。なぜなら、人は御用聞きには魅力を感じないからです。追う営業では実力なしと見られるだけ。どうすれば成約率を上げることができるのか。**答えは「自分の実力を上げる、自分の魅力を上げる」、これに尽きます。**確率論を押さえながら、自分をしっかり整えて、自分を向上させる時間にあてる。自分の型を作る。自分の価値を上げる努力なくしては、確率論で語ることはできません。

確率論で考えれば、失敗に向き合うこともできる

確率論で考えることによって打たれ強さが生まれ、失敗しても次にはずみをつけることができます。そして確率を引き上げるために、私であれば社会保険労務士として自分の実力や魅力を引き上げる、向上の時間に費やす。自分を整え、しっかりとした型を作る。自分が動かなければ、相手が動くことはありません。

確率論で考えるのは、行動を後まわしにしないためです。チャレンジする気を失わないためにも、私は確率論という考え方を取り入れています。行動を抑制しないでチャレンジできるようにしています。

まず、やってみる。そこから失敗を洗い出し、考えてみる。確率論で考えれば、失敗に向き合うことができます。**行動や言動が抑制されないように、自分の心の防波堤、盾や矛にするために確率論があるのです。**

一点に縛られない、視野の広い考え方を持つことができる

他人を動かすには、まず自分が動くという努力をしたうえで確率論で考える必要があります。うまくいかなかった場合も、相手の環境や気持ちはどうすることもできないと確率論で考えながら、自分の努力を尽くして向上の時間にあてる。そうすれば、ほかの手がみつかるかもしれません。一点だけに縛られない、視野の広い考え方を持つことができます。

専門性と魅力上げる努力を尽くすと、仮に縁が結ばれなくも、それに固執せずに負けを認めることができ、代わりはいると心を次に向かわせることができます。

ほぼ100%の経営者、ビジネスパーソンが成功の確率を上げたいと考えているでしょう。そのために確率論をベースに持つのです。失敗を想定、想像していると頭の中で行動が終わってしまい、実際の行動に移せないこともあります。確率論をベースに持っている行動に移すことができます。失敗したとしても自分を振り返りながら、ほかにもあるという開き直りもできます。また、自分に足りない点に向き合うことができます。

相手の態度と自分の価値を切り分けて結びつけない

次は「**態度と価値の切り分け**」と「**期待を外す**」です。

事業の命運が尽きるときとは、キャッシュアウトして事業を続けられなくなるのではなく、経営者が人間関係や人事労務の問題でつまずき、根負けしてしまうケースが非常に多いと感じています。

私は経営者が人間関係で根負けしないようにするには、「相手の態度と自分の価値を切り分けること」が重要だと考えます。他人や従業員がどんな態度を取ろうが、経営者の価値が下がるわけではありません。相手の態度と自分の価値をしっかりと切り分けること、結びつけないことを心がけてください。

経営者でも自分の気持ちが日によって変わるように、他人も気持ちが変わります。相手の態度にいちいち腹を立てたり、右往左往したりすると、自分が動じることにつながります。動じる経営者や動じる上司を目にすると、従業員や部下は自分の将来をその人に託すことができません。**他人の態度と自分の価値をつねに切り離す。これを座右の銘にしておけば、相手も経営者や上司とつき合いやすくなるはず**です。

相手に対する期待を外せば、相手と良好な関係を築くことができる

他人の態度と自分の価値を切り離すと同時に重要なのは「期待を外す」です。それにより、心も行動も結果も安定してきます。期待を心から外す、あるいは相手に期待しないというのは、他人はダメだということではありません。その日の気分によって違うであろうと、相手の心情をある意味、リスペクトすることでもあります。

「あの従業員をなんとかできないか」と、コントロールできない相手に対して根負けしてしまう経営者が少なくありません。態度と価値を切り分けること、そして相手に対する期待を外すことで、相手と良好な関係を築くことができるのです。期待を外すことのメリットは、自分の感情の波に飲み込まれなくなる。他人の気持ちは一定ではない（＝変化する）との認識は、「自分中心の自分軸」を取り戻すことにもつながります。

期待を外すことはプライベートや家庭生活にも活用できる

他人の態度の変化に自分を合わせずに切り分けていくと、自分が動じることがなくなります。これは精神衛生上、きわめて望ましいことです。また、他人に期待していると、どうしてもその人に余計なプレッシャーをかけてしまいます。期待していることは、言葉で言わなくても空気を通じるものです。重たい空気を感じさせる人とそんな空気を感じさせない人とのつき合いであれば、重たい空気がない人とつき合いたいと考えるでしょう。

期待を求めないと、相手にプレッシャーをかけることもなくなります。**人は他人に求めるのは得意ですが、人から求められるのは苦手な生き物です。また、期待を外すことは仕事だけではなく、プライベートや家庭生活でも大いに活用できると思います。**

私は他人から期待される側になることを意識しています

実は、私はけっこう他人に期待してしまうタイプなので、意識して期待を外すことを心がけています。ただし、期待を完全に外すことは私には難しいのです。なので、**期待を外せない部分に関してはそのまま、あるがままの心として置いておき、他人から期待される側になることを意識しています。**つまり、観点を外して期待される側になることで、期待を外せない部分を穴埋めしているのです。

相手にしてみれば期待されないということは、プレッシャーはありませんが得の提示もないわけですから。それではいけないとも思うので、私は人から期待されることを意識しています。期待されるとプレッシャーを感じたり、重たく感じることもあります。100人いれば95人、95%は重たく感じるでしょうが、私はできれば残りの5%の意気を感じる側に立ちたいと思っています。言うは易く行うは難しですが、それが労務顧問、問いに雇われる人間の宿命であり、社労士としての対応であろうと考えています。

人生を、より本気モードで生きる気概が湧いてくる

期待することで苦しんでいる、期待どおりに動いてくれない……。そうなる、どうしても自分が悪いのではないかと考えてしまいがちです。しかし、**まずは他人の態度と自分の価値を切り離してください。自分の価値と実力を上げることを心がけてください。そのためには自分に期待してみてください。**

私は日々のストイックや挑戦、向上の世界に身を捧げて、自分の価値と実力を上げていきます。**他人ではなく自分に期待する。人生を本気で生きることが必要だと、より本気モードで生きる気概が湧いてきています。**

今月のテーマは、事例の紹介が難しいことをお詫びします。読んでいただいた方それぞれが、自分に当てはめていただくとありがたいです。詳しくお知りになりたい方は直接、私にお声がけください。

