

守破離

令和 7 (2025) 年5月 26 日

校長だより Vol.2

インターハイも中部大会から舞台を県大会に移しました。西高の生徒たちも一生懸命にがんばりましたが、大半の生徒は引退することになりました。先生方におかれましては、休日返上でいつも熱心な御指導をありがとうございます。

勝ち負けは時の運もあるでしょうが、『勝ちに不思議の勝ちあれど、負けに不思議の負けなし』という格言があります。残念ながら、負ける理由は必ずあるものです。私たちの使命は、どんな結果だったとしても、現実をしっかりと受け止め、この先どうするのかを真剣に考えて、チャレンジし続ける生徒に育てていくことです。進化を止めない生徒を育てることです。心が大きく突き動かされている瞬間を逃さずに、しっかりと寄り添い激励してあげてください。よろしくお願いします。

『守破離』 【型に従うことで、美意識を身体知として落とし込む】

千利休が提唱した「守破離」という考え方も、先人が突き詰めていった美意識の型を学ぶことで、自らの美意識を拡張することができることを説いています。

「守破離」は、もともと千利休の訓をまとめた『利休道歌』にある、

「規矩作法(きくさほう) 守り尽くして破るとも 離るとても本を忘るな」 から来ているとされています。

「守破離」の「守」の部分は、まず先人がつくった型に徹底的に従うことです。

茶道では「斜めの位置に物を置いてください」などの決まり事が作法(型)として存在します。その理由は、型に従うと実際に美しいからです。型に従うことで、その美意識を身体知として落とし込むのです。



【進化発展のための英知】

「守破離」とは、伝統の型をまずは徹底的に「守」り、それを相対化しながら研究を深めることで「破」り、その上であらゆる型から「離」れて自在の境地に立つ。

そうして新たな流派が生まれるのだと、千利休は言っています。その美意識を体現した人たちはもう生きていないはずですが、その人たちが残した型を真似ることによって、自分の中に先人の美意識を取り込むことができます。「守破離」という教えは、自分を型にはめ、次にそれを否定し破壊して、そこを離れることで新しい自分をつくり直すという、進化発展のための英知と言えます。

大一番で力を存分に発揮する。また、格上相手に大番狂わせを起こすためには、往々にしてこちら(指導者)の予想を大きく裏切る活躍が必要です。それは、生徒(選手)の力量、コンディション、相手との相性等を熟知している指導者の掌(てのひら)の上での計算を、ほんの少し(または大きく)超える何かが発揮されない限り、そうしたことは起こらないということです。試合やコンクールは生き物です。アクシデントやハプニングのオンパレードだからです。

部活動をはじめとする日々の教育活動の中で、生徒に身に付けさせたい力はどんな力なのでしょうか…。

全国優勝しない限り、生徒は必ずどこかで「負ける」ことを経験します。一つでも多くの勝利や成功体験を獲得することで、自信や誇りを獲得して欲しいと願いますが、これまで学んだ知識・技術・体力・根性・友情等を総動員して臨んでも、上には上がいるので、必ず「負ける」ことを経験します。勝ち続けること、成功し続けることはそうあることではありません。

以前お話ししたように、日頃から真剣に「決意」を固める習慣。そして、守破離の教えのように、成長し続けることができる生徒。たとえ難局に直面しても、逃げず諦めずに果敢に挑んでいける生徒を育成していきましょう。



サービスの本質とは何か。 ～ある伝説のドアマンのお話～



一流のおもてなし、一流の気遣いが出来る人とは、どんな人なのか・・・。

業種こそ違えども、生徒や保護者（というお客様）に対して、私たち教員がどんなサービスを提供できるのかについて考えてみる。今回は、そんな機会と考えていただけたら幸いです。

「ホテルのサービスの良し悪しは、ドアマンに表れる。」

ノンフィクション作家であり、ルポライターでもある野地 秩嘉さんはこう話しています。

【【2015.11月現在】】

車を預けたり、館内のレストランやスパの予約を取ろうとした時、優秀なドアマンは代行してくれる。彼らは常連客がフロントまで足を運ばなくても済むように、気を遣ってくれる。しかし、そういった気の利くドアマンがいるホテルは決して多くはない。ドアマンが名物だったことで知られるのがニューヨークのセントラルパークサウスにある高級ホテル「ザ・プラザ」。そこにはドアマン一筋 60 年という名物男、ジョー・フレイニーがいた。

ザ・プラザを定宿にしていた世界の王族やセレブたちは「私の車はジョーに預かってほしい」とリクエストし、ジョーとつきあいがあることを自慢にするほどだった。そして、ジョーに頼めば Yankees の試合チケットでも、ブロードウェイの芝居の入場券でも、予約の取りにくいレストランの席でも、まるで魔術のように手に入れてくれたのである。コンシェルジェよりもはるかに町のことをよく知っていた。おかげでたくさんの顧客を持ったジョー・フレイニーはチップを貯めてフロリダに別荘とクルーザーを買った。ドアマンはコンシェルジェよりも金が入ってくる仕事と言える。

日本で「この人だ」というドアマンを見たいのなら横浜のニューグランドへ行くことだ。いまでもまだそこにはスキンヘッドのドアマン、田中良雄がいる。田中はホテルのエントランスに立って 40 数年。ドアマン一筋である。日本の現役ドアマンで彼ほど長く仕事をしている男はいない。なんといっても、彼は 4 万人の顧客、4 千 800 台のタクシー運転手の顔と名前を憶えている。

日本のジョー・フレイニーと呼んでもいいけれど、チップをもらわないから、別荘もクルーザーも持っていない。彼のいいところは一度でも挨拶して名乗ったら、二度目からは名前を呼んでくれることだ。そして、親しくなったらホテル内のレストランの予約も取ってくれるし、横浜についての情報も教えてくれる。「中華街でおいしい餃子が出てくるのはどの店か」と尋ねると、「あそこへ行け」と的確に伝えてくれる。ただし、彼が日ごろ使っている店は高級店ではない。B 級グルメに特化した水先案内人である。



ホテルサービスの本質とは何か？ サービスの本質とは・・・。

さて、彼のすばらしい点は顧客の名前を憶えていること、横浜の情報をよく知っていることだけではない。それ以上に、彼は「ホテルサービスの本質とは何か」がよくわかっている。ホテルサービスの本質とは何だろうか。

それは、不機嫌な客から決して逃げないことだ。ホテルに来るのは機嫌のいい客だけではない。ビジネスマンがよく利用するホテルへ行ってみるとわかるが、フロントに来る客の 9 割は疲れている。客に怒られ、上司に怒鳴られ、奥さんからいじめられ、くたくたに疲れた身体でホテルに泊まりに来る。たとえ高級ホテルであろうが、ホテルの施設を利用したいのではなく、ただただ疲れを癒しにやってくる。どんな客にもおもてなしの心で出来る限りのサービスを。田中はそういった不機嫌な客たちの気持ちをよく理解している。

客がむっとした顔をしていても、にこにこしながら荷物を受け取り、心から「お疲れでしょう。スパでゆっくりしてください」と声をかけながらフロントに案内することができる。ストレスで酒を飲み、酔っ払った泊客に対しても、じゃけんに扱うことはない。「しょうがないなあ」と言いながら介抱して、部屋へ案内する。

酔った客、面倒くさそうな客に対して、「満室です。他を当たってください」というホテルマンは少なくない。しかし、ホテルの本質は客を泊めることだ。客が困っていたら、役に立ちたいと思うのがホテルマンではないか。



田中は逃げない。楽な客よりも、手のかかる客に対して心からサービスする。不機嫌な客、言葉のわからない外国人、ホテルに泊まるのに慣れていない人に対して親切を尽くす。プロの中のプロなのである。

私はお年寄りや子ども、あまり金持ちに見えない人に冷たく対応する高級ホテルの従業員が嫌いだ。一流か一流でないかはガイドブックや評論家が決めることではない。権威におもねることなく、不機嫌な客から逃げることなく、それでいて弱者にやさしいのが一流のホテルであり、一流のサービスだと思う。



先生方には、お一人お一人が西高を支えるドアマンでもあってほしいと思います。

義務教育と違い、高校では生徒のことを一番知っているのが、いつも担任の先生とは限りません。

授業、部活動等、様々な場面で関わる全ての先生方が、生徒や保護者にとってドアマンであり担任となるのです。

