

### 10月27日(金) インテリの弱さ

今日、よく耳にする言葉に“インテリの弱さ”ということがある。これは、インテリには、なまじつかな知識があるために、それにとらわれてしまい、それはできないとか、それはどう考えてもムリだ、と思い込んでしまって、なかなか実行にうつさないという一面を言った言葉だと思う。

実際、“ああ、それは今まで何度もやってみたんだが、できないんだ”と決め込んでいることが、われわれの身のまわりには意外に多いのではなかろうか。ときには、自分の考え、また自分をとらえている常識や既存の知識から解放され、純粋な疑問、純粋な思いつき、というものを大切にしてみてはどうだろうか。

### 10月28日(土) こわさを知る

人はそれぞれにこわいものを持っています。子どもが親をこわいと感じたり、社員は社長をこわいと思ったり、世間がこわい思ったりします。しかしそれとともに、自分自身がこわいという場合があります。ともすれば怠け心が起ころのがこわい、傲慢になりがちなのがこわいというようなものです。

私はこのこわさを持つことが大切だと思います。こわさを常に心にいだき、おそれを感じつつ、日々の努力を重ねていく。そこに慎しみ深さが生まれ、自分の行動に反省をする余裕が生まれてくると思うのです。そしてそこから、自分の正しい道を選ぶ的確な判断も、よりできるようになると思います。

### 10月29日(日) 社長を使う

私はいつも社長をもっと使ってくれというのです。「こういう問題が起こっているのです。これは一ぺん社長が顔を出してください。社長に顔出してもらったら向うも満足します」「それなら喜んで行こう」というわけです。こういうように社長を使うような社員にならなければならないと思うのです。その会社に社長を使う人間が何人いるか、一人もいなかつたらその会社はだめです。しかしほんとうに社長を使う人間が、その会社に十人できたら、その会社は無限に発展すると思います。

また、社長を使わなくても課長や主任を使う。部下が上司を使うことは、普通の姿です。

### 10月30日(月) 使命感半分、給料半分

人間には、“欲と二人連れ”という言葉もあるように、自分の利によって動くという面と、使命に殉ずるというか、世のため人のために尽すところに喜びを感じるといった面がある。だから人を使うにしても、給料だけを高くすればいいというのではなく、やはり使命感というものも持たせるようにしなくてはほんとうには人は動かない。もちろん使命感だけで、給料は低いというのでも、これはよほど立

派な人でない限り不満を持つだろう。普通の人間であれば、使命感半分、給料半分というところだと思う。

そのようなあるがままの人間性に則した処遇をしていくところに、適切な人の使い方があると言えよう。

### 10月31日(火) まず与えよう

持ちつ持たれつという言葉もあるが、この世の中は、お互に与え合い、与えられ合うことによって成り立っている。それはお金とか品物といった物質的な面もあれば、思いやりといったような心の面もある。

聖書の中にも、「与うるは受くるより幸いなり」という言葉があるというが、人間とは他からもらうことも嬉しいが、他に与え、他を喜ばすことにより大きな喜びを感じるというところがあると思う。そういう喜びをみずから味わいつつ、しかも自分を含めた社会全体をより豊かにしていくことができるるのである。

「まず与えよう」これをお互いの合言葉にしたいと思ったのだが、どうであろうか。

### 11月1日(水) 人の世は雲の流れの如し

青い空に、ゆったりと白い雲が流れていく。常日ごろ、あわただしさのままに、意識もしなかった雲の流れである。速くおそく、大きく小さく、白く淡く、高く低く、ひとときも同じ姿を保ってはいない。崩れるが如く崩れざるが如く、一瞬一瞬その形を変えて、青い空の中ほどを、さまざまに流れゆく。

これはまさに、人の心、大のさだめに似ている。人の心は日に日に変わっていく。そして、人の境遇もまた、きのうときょうは同じではないのである。喜びもよし、悲しみもまたよし、人の世は雲の流れの如し。そう思い定めれば、そこにまた人生の妙味も味わえるのではないだろうか。

### 11月2日(木) 生産者の感激

私が昔、直接生産に従事していたとき、新しい品物を代理店へ持参して見せると、「松下さん、これは苦心された品ですね」と言われたことがあります。こう言われたとき、私は無料で進呈したいと思ったほど嬉しかったのです。これは高く売れて儲かるという欲望的な意識でなくて、よくぞ数ヵ月の造る労苦を認めてくださったという純粋な感激だったのでした。

こうした感激は、常に自分の魂と至誠を製品にこめる者のみが味わい得るものだと思います。そしてそのような喜びに全社員がひとりつつ生産してこそ、確固たる社会信用を獲得することのできる製品を生み出すことが可能になるのではないかでしょうか。

