

6月8日(金) 富の本質

時代によって富についての考え方も変わってきます。これまで単に蓄積された物が富と考えられてきましたが、経済の進歩した今日では、その物を生産し得る能力、生産力こそが真の富だとも考えられます。

それでは生産力だけを増やせばいいかという決してそうではありません。生産は必ず消費に相応じなければなりません。いくら生産しても、それが消費されなければ何の値打ちも持ちません。すなわち、消費力があればこそ、生産力があるのです。したがって生産力と消費力のバランスをとりつつ増大させていくことが、富の増大であり、繁栄の道もそこから生まれてくると言えるのではないのでしょうか。

6月9日(土) 苦労を希望に変える

仕事のコツを体得するということは、決して楽なわざではないと思います。相当精魂を込めてやらなければならないと思うのです。それはやはり一つの苦労だと考えられます。しかし苦労であっても、それをやらなければ一人前にならないのだということを、青少年の間から、常に先輩に聞かれていますと、それは苦痛でなくなってくるのです。それは希望に変わるのです。ですから、そのコツを体得することに対して精魂をかたむけるということができてくると思います。そのように、いろいろむずかしい問題にも、心を励まして取り組んでいくところに、自己の完成というか、自己の鍛えがあると私は思います。

6月10日(日) 一千万円の時間

先日、知人から「息子があなたに会いたがっている、十分でもよいから会ってやってもらえないか」という依頼がありました。十分ぐらいだったらと会いましたが、後日その知人が、息子さんが「今日は一千万円儲かった」と、喜んでいたと言うのです。「松下さんの十分間は、それだけの値打ちがある」というわけです。

私にそんなに値打ちがあるとは思いませんが、その考えは偉いな、と感心しました。人の時間をさいて話を聞くと、これをお金で評価する必要はないにしても、単に話を聞いただけでなく、その行為に感謝して、ある種の感慨を持たなければならないことを、私はこの二十五歳の青年に教えられました。

6月11日(月) 小田原評定では…

多くの会社では決起大会をやり、反省すべき点や、今後の目標を確認しあいます。しかしそれも、こうしなければならないということはわかった、というだけではいけない、実行がなければいけません。実行ができない限りは、百の決起大会を行なっても、それは費用を使うだけ、時間を使うだけに終わってしまいます。

昔の話に小田原評定ということがあります。大軍が攻めてくるということに対して、小田原城の人は、評定に明け評定に暮れてついに負けてしまったという話です。それではいけない、評定は一回でよい、あとは実行だ、そうしてこそ、はじめて成果をあげられるのです。一にも実行、二にも実行です。

6月12日(火) 公明正大

後漢の時代に、高潔をうたわれた楊震という政治家がいた。この人がある地方の太守として赴任していったところ、たまたま以前に引き立ててやった王密という人が夜分に訪ねてきて、大枚の黄金を楊震に贈ろうとした。楊震が受けとるのを断わると、王密は「こんな夜中で、この部屋には私たち二人しか居ないのでから、誰にもわかりませんよ」と言った。そのときに楊震は「誰も知らないと言うが、君と私自身が知っているではないか」こう言ったという。

他人が知っているということよりも、まずみずからの心に問うて、やましいところがないか、公明正大であるかということが大切だと思うのである。

6月13日(水) 寛厳よろしきを得る

指導者はいわゆる寛厳よろしきを得ることができるよう心がけることが大事だと思う。

やさしさばかりでは、人びとは安易になり、成長しない。厳しさ一方で、畏縮してしまい、のびのびと自主性を持ってやるという姿が生まれてこない。だから寛厳よろしきを得ることが大切なわけであるが、ただこれは、厳しさと寛容さを半々に表わすということではない。厳しさというものはなるべく少ない方がいい。二十%の厳しさと八十%の寛容さを持つとか、さらには十%は厳しいが、あとの九十%はゆるやかである、しかしそれで十分人が使えるというようなことが一番望ましいのではないだろうか。

6月14日(木) サービスできる範囲で商売を

どんないい商品があっても、サービスがそれに伴わなかったら、これはお客様にほんとうに満足していただけないと思います。むしろ、サービスに欠けるところがあつたならば、お客様の不満を招き、かえって商品自体の信用を落とすことにもなりかねません。だからサービスとは、ある意味では製造なり販売に優先するほどのものだとも考えられます。

サービスというものは、どんな商売にもつきものであり、したがっていかなる場合でも、完全なサービスのできる範囲で商売をしていくことが大切だと言えます。そういう経営の姿勢からこそ、堅実な商売の発展がもたらされてくると思うのです。