3月8日(金) 大西郷の遺訓

西郷隆盛が次のような遺訓を残している。

「国に功労がある人には禄を与えよ。功労あるからといって地位を与えてはならない。地位を与えるには、おのずと地位を与えるにふさわしい見識がなければならない。功労があるからといって、見織のないものに地位を与えるということは国家崩壊のもととなる」と。

これは国のことであるが、事業経営についても同じことが言える。あの人は会社に大きな功労がある、だから重役にしようとなりがちであるが、この点は充分に注意しなければいけない。あくまでも、功労ある人には賞をもって報い、その見織ある人に地位を与えることが大事だと思う。

3月9日(土)利は元にあり

昔から「利は元にあり」という言葉があります。これは 利益は上手な仕入れから生まれてくるということだと思 います。まずよい品を仕入れる。しかもできるだけ有利に 適正な値で買う。そこから利益が生まれてくる。それを「利 は元にあり」と言ったのでしょうが、実際、仕入れはきわ めて大事です。ところが、この「利は元にあり」というこ とを、ともすれば単に安く買い叩けばよいというように解 釈する人があるようです。しかし、決してそうではなく、 仕入先を、品物を買って下さるお得意先と同じように大切 にしていくことが肝要だと思います。そういう気持がない と、結局は商売は繁昌しないと言えましょう。

3月10日(日)三日の手伝い

「三日の手伝い」という言葉があります。たとえ三日間 の手伝い仕事であっても、その仕事に一生の仕事のような 心構えで真剣に立ち向うならば、そこから必ず大きなもの を得ることができる、ということです。そうしてこそあら ゆる場合に直面しても動じない精神が身につくということでしょう。

そう言うと「本業についたらもちろん一生懸命に努力する」と言う人がいるかもしれません。しかし、私のこれまでの体験から言うと、現在与えられた、いまの仕事に打ち込めないような心構えでは、どこの職場に変わっても、決していい仕事はできない。これははっきり申しあげることができると思うのです。

3月11日(月)日本の伝統精神

私は日本の伝統精神はきわめてすぐれたものだと思います。ではその伝統精神とは何か。

その一つは「和を以って貴し」とする平和愛好の精神です。1350年も前に、この「和」の精神が聖徳太子によって掲げられています。

第二は「衆知を以って事を決す」という、つまり民主主 義です。古事記にも八百万の神々が相談して事を決したと あります。日本は真の民主主義の本家本元だと言えるでしょう。

第三は「主座を保つ」。古来日本人は常に主座を失わず に外来のものを消化吸収し、日本化してきました。この和、 衆知、主座という三つの柱を守っていくことは、今後にお いても大切なのではないでしょうか。

3月12日(火) 塩の辛さはなめてみて

たとえば水泳の先生が、三年間講義をしたとします。それでその講義を受けた人がすぐ、泳げるかといいますと、必ずしも泳げないと思うのです。

また、塩の辛さというものでも、塩をなめさせることを しないで、塩は辛いぞ、と言ってもわからないでしょう。 塩の辛さはなめてみてはじめて、ああこれが塩の辛さやな、 とわかるわけです。

処世のコツとでも申しますか、お互いの人生において大切な事柄を会得するということも、事を行なって、そのやったことを、仔細に考え検討してゆくところから、はじめて可能になるのではないかと私は思います。

3月13日(水) 得心がいく仕事を

私たちが仕事なり商売を進めていく上で、いいかげんな 妥協をしない、言いかえれば自分に得心がいくまでは仕事 を進めない、ということが非常に大事ではないかと思いま す。たとえば、かりにある品物に大量の注文があったとし ます。そういう場合に、ともすれば、あとで注文が取れな くては困るからというので、つい安易に妥協しがちになり ます。けれども、そのようなときに往々にして失敗がある わけです。

ですから、いかなる人の注文であっても自分が得心しない仕事は進めないという基本の考えをしっかり持たないと、仕事が大きくなり扱う品物が多くなるにつれて収拾がつかなくなってしまいかねないと思うのです。

3月14日(木) よしみを通じて

最近は商売の上での競争が大変激しくなり、同業者どう しでも、ともすればお互いを競争相手とばかり考えている ようです。もちろん競争意織は必要でしょうが、考えてみ れば、誰も争うために商売をしているわけではありません。 ですから、近所に新しく同業者のお店ができたからとい

って、目にカドを立てるのでなく、おおらかに迎える。新しいお店の方も、先輩に対し謙虚な気持でいわば"仁義"をきる。そういう好もしい姿は、お客さまのお店全体に対する信用を高めることになるでしょう。だから一方で適正な競争をしつつも、同じ道にたずさわるお店どうし、お互いによしみを通じていくことが大切だと思うのです。