

2月2日(金) まず好きになる

「好きこそもの上手なれ」という言葉がありますが、これは商売についてもあてはまります。商売を繁栄させたいと思えば、まず商売にみずから興味を持ち、好きになることです。好きになれば努力することが苦にならない。むしろ楽しくなる。そしてただお義理や飯のタネにするために事を運ぶというのではなく、誠心誠意それに打ち込む。そこにこそ繁栄への一つの道があると思います。

適材適所ということが言われますが、私は、適材適所とはそうした商売の好きな人が商売に当たるということであって、そうなれば千人が千人とも望みを達することも決して難事ではないと思うのです。

2月3日(土) 人間道に立つ

われわれ人間は、相寄って共同生活を送っています。その共同生活をうまく運ぶには、どうすればよいのか。みんなが生かされる道を探さねばなりません。

お釈迦さまは「縁なき衆生は度し難し」と言っておられます。しかし、なろうことならそうした諦観を超え、お互いを“有縁”の輪で結びあわせることができないものかと思えます。そのためには、お互いのあるがままの姿を認めつつ、全体として調和、共榮していくことを考えていかなければなりません。それが人間としての道、すなわち“人間道”というものです。お互いに“人間道”に立った生成発展の大道を、衆知を集めて力強く歩みたいものです。

2月4日(日) 企業は会社の公器

一般に、企業の目的は利益の追求にあると言われる。たしかに利益は健全な事業経営を行なう上で欠かすことができない。しかし、それ自体が究極の目的かという点、そうではない。根本はその事業を通じて共同生活の向上をはかることであって、その根本の使命を遂行していく上で利益が大切になってくるのである。

そういう意味で、事業経営は本質的には私の事ではなく、公事であり、企業は社会の公器なのである。だから、たとえ個人の企業であろうと、私の立場で考えるのではなく、常に共同生活にプラスになるかマイナスになるかという観点からものを考え、判断しなければならぬと思うのである。

2月5日(月) 喜ばれる仕事

仕事というものは、人びとに喜びを与え、世の向上、発展を約束するものだと考えれば、勇気凛々として進めることができると思います。

たとえば、麻雀の道具をつくらしている会社の人が、麻雀をするのはよくないことだ、と聞いていたら、その会社の経営はうまくいかないでしょう。昼のあいだ一生懸命働いている人にとって、晩にする一時間の麻雀は気分転換にな

り、喜びになるだろう、その喜びのためにわれわれは麻雀の道具をつくらしているのだと思ってこそ、堂々とその仕事をやっていけるわけです。そしてその上に、一人ひとりが喜びをもって仕事を進めていけば、会社は自然に成功するはずだと思います。

2月6日(火) 正しい国家意識を

昨今の国際情勢は、一方で“世界は一つ”と言いつつも、その一方で各国が過度の国家意識に立ち、自国の利害を優先してしまうため、対立や紛争が一向に絶えない。

それでは日本はどうかというと、反対に国家意識がきわめて薄いため、かえって問題が起こっているようである。個人でも正しい自己意識、人生観を生み出し、自主性を持って生きていってこそ、そこにはじめて他の人びとに対しても、おごらず、へつらわず、仲よくつき合っているわけである。国でも同じである。国民が正しい国家意識を持ち、他の国ぐにと交流していくことが大切であろう。“過ぎたる”もいけないが、“及ばざる”もいけない。

2月7日(水) 平穏無事な日の体験

体験というもの、失敗なり成功なり何かがあったときだけに得られる、というものでしょうか。決してそうではないと思います。平穏無事の日が終わったとき、自分がきょう一日やったことは、果たして成功だったか失敗だったかを心して考えてみると、あれはちょっと失敗だったな、もっといい方法があったのではないかと、というようなことが必ずあると思います。それについて思いをめぐらせば、これはもう立派な体験と言えるのではないのでしょうか。

形の上での体験だけでなく、日々お互いがくりかえしている目にみえないきさいなことも、みずからの体験として刻々に積み重ねていく姿勢が大切だと思うのです。

2月8日(木) 魂を加えた価格

価格というものは、サービスとか配達とかいろいろな便宜だとか、そういうものを総合した価値判断によって決めるべきで、単によそがいくらだからウチはいくらにするというようなことでは、ほんとうの商売はできないと思います。

たとえば、よそで一万円のを、場合によっては一万五百円で売ります。するとお客さんが“なぜよそより高いのか”と聞かれます。そのときに“同じ製品ですが、私の方はお添え物があるのです”“何を添えてくれるのか”“私どもの魂を添えるのです”と申し上げることができるかどうか。そのように、お店の魂をプラスして価格を決定することがお互いの商売には必要だと思うのですが、いかがでしょうか。