# 12月21日(金)信用は得難く失いやすい

われわれが何か事を成していく場合、信用というものは きわめて大事である。いわば無形の力、無形の富と言うこ とができよう。

けれどもそれは一朝一夕で得られるものではない。長年 にわたるあやまりのない、誠実な行ないの積み重ねがあっ てはじめて、しだいしだいに養われていくものであろう。

しかしそうして得られた信用も失われるときは早いものである。昔であれば、少々のあやまちがあっても、過去に培われた信用によって、ただちに信用の失墜とはならなかったかも知れない。しかしちょっとした失敗でも致命的になりかねないのが、情報が一瞬にして世界のすみずみまで届く今日という時代である。

### 12月22日(土)小事を大切に

ふつう大きな失敗は厳しく叱り、小さな失敗は軽く注意 する。しかし、考えてみると、大きな失敗というものはた いがい本人も十分に考え、一生懸命やった上でするもので ある。だからそういう場合には、むしろ「君、そんなこと で心配したらあかん」と、一面励ましつつ、失敗の原因を ともども研究し、今後に生かしていくことが大事ではない かと思う。

一方、小さな失敗や過ちは、おおむね本人の不注意や気の ゆるみから起こり、本人もそれに気がつかない場合が多い。 小事にとらわれるあまり大事を忘れてはならないが、小事 を大切にし、小さな失敗に対して厳しく叱るということも 一面必要ではないか。

#### 12月23日(日)運命に従う

人には人に与えられた道があります。それを運命と呼ぶかどうかは別にして、自分に与えられた特質なり境遇の多くが、自分の意志や力を越えたものであることは認めざるを得ないでしよう。そういう運命的なものをどのように受けとめ、生かしていくかということです。

自分はこのような運命に生まれてきたのだ、だから、これに素直に従ってやっていこう、というように、自分の運命をいわば積極的に考え、それを前向きに生かしてこそ、一つの道が開けてくるのではないでしようか。そこに喜びと安心か得られ、次にはほんとうの意味の生きがいというものも湧いてくるのではないかと思うのです。

# 12月24日 (月) 時を尊ぶ心

以前、ある床屋さんに行ったとき、サービスだということで、いつもなら一時間で終わるサンパツを、その日は一時間十分かけてやってくれた。つまり、床屋さんはサービスだということで十分間も多く手間をかけてくれたというわけである。そこで私は、サンパツが仕上がってから冗談まじりにこう言った。

「君がサービスしようという気持は非常に結構だと思う。しかし、念入りにやるから十分間余分にかかるということであっては、忙しい人にとって困るようなことになりはしないか。もし君が、念入りに、しかも時間も五十分でやるというのであれば、これはほんとうに立派なサービスだと思うのだが……」

#### 12月25日(火)経営者次第

昔の日本の言葉に「頭がまわらなければ尾もまわらない」というのがあるが、私は、経営者が百人なら百人の人を緊張させて、大いに成果を上げようと思えば、その人の活動が、端の人がみて「気の毒な」と思うくらいにならないといけないと思う。「うちのおやじ、もう一生懸命にやっとる。気の毒や」という感じが起これば、全部が一致団結して働くだろう。けれどもそうでない限りは、経営者の活動の程度に応じてみな働くだろうと思う。

人間というのはそんなものである。決してぼろいことはない。自分はタバコをくわえて遊んでいながら「働け」と言っても、それは働かない。私はそういうふうに考えてやってきた。

### 12月26日(水) うまくて、早くて、親切

私がでっち素公をしていたころ、楽しみの一つはうどんを食べることだった。その当時は、子ども心にも「あのお店のうどんはおいしいし、すうどん一杯のお客でも大切にしてくれる」と感じ、ある一軒の店ばかりに通ったものである。そのうどん屋は、うまくて、親切で、そして早く作ってくれた。

現代における商売、企業のコツもこのうどん屋さんのやっていたことと何一つ変わらない。りっぱな商品を早くお届けし、親切丁寧に使用法を説明する――こうした心がけで商売をするならば、私は必ずそのお店は成功すると思う。またそういうお店が成功しなかったら不思議である。

#### 12月27日 (木) 投げやらない

成功する会社と成功しない会社の差というものは、私は 紙一重だと思います。

たとえば、今後、価格の競争が激しくなってくれば、われわれの製品のコストを十%引き下げるということを、当然やらなければなりません。もし下がらなければ、なぜ下がらないかということに対して、内外の衆知を集めなければならないのです。それを、自分の知恵の範囲で、会社の知恵の範囲でいろいろ考えて、これは無理だ、できないと言って投げやってしまえば、これは絶対にできないわけです。どうしてもやっていくんだというところに、一つの成功の糸口がだんだんとほどけてきて、必ずその成果が上がると思うのです。