

仕事の中心に志を入れる

社員登用式では志と自分の強みを探すことを中心にお話ししました。

私たちの仕事は何のためですか。やはりどのような仕事も誰かのお役に立たなければ売上という成果は得られません。私たちは商品、サービスを提供し、お客様のお役に立ち、その結果として売上という成果を得ているのです。この成果という売上の中に志という芯の部分が必要です。何も考えず仕事をすると、お金を稼ぐ為に仕事をしてしまいます。お客様に接しても売上を上げることが中心になってしまいます。常に私たちは心の奥底に理念と志しを潜ませている必要を痛感します。レンタルに行くとき潜ませていますか、営業に行くとき潜ませていますか、事務所で仕事をしいる時に潜ませていますか。私たちは目の前のことに真剣になればなるほど、芯の部分を忘れてしまいます。本来は意識しなくとも自然とふるまえる様になりたいものです。

論語に「子曰く、吾十有五にして学に志す。三十にして立つ。四十にして惑はず。五十にして天命を知る。六十にして耳順ふ。七十にして心の欲する所に従ひて矩（のり）を踰えず（こえず）」60にしてやっと人の意見を素直に聞ける様になった、70にして自分の思い通りにしてもハメを外さなくなったと言っています。人生は迷いの連続です。孔子でもやっと70歳にして自由に生きられる様になった様です。

私たちは自由にしていると、どうしても自分中心に考えてしまう生き物です。だからこそ自分を律しなければならぬと思います。常に仕事の中心に志を入れる。では一体志とはなんですか。吉田松陰は「志を立ててもって万事の源となす」と言っています。事業を開始するときも志が最初です。仕事をするときもやはり志が真っ先ではないでしょうか。売上利益が最初ではありません。しかし、それが本当のほんとに心の中に染みいるかと言えばそうではありません。もし染みていれば東芝や三菱検査不正、知床遊覧船などの不祥事は起るべくもありません。しかし、こういう事例は枚挙にいとまがありません。どこにでもある話です。それほど、志を持ち続けるのは大変難しいことなのです。

ドラッカーは「経営理念が浸透しない理由は、経営者が経営理念を本気で考えていないからです。経営者が心の底から真剣に考えていることが伝わらないはざがありません。経営者の頭の中が「売上げを上げること」でいっぱいであったり、「商品を買ってもらうこと」でいっぱいであったりすれば、その組織に経営理念は浸透しなくて当然です」と言っています。基本は継続です。今日、今の行動が志、理念と一致していますか。その時そのときどきに志を考えても、継続していなければ意味はなくなります。

論語の中で言うように本当に自らの体の中に染みこむほど、何も考えなくても、いついかなるときでも志の基本からものごとが発してられる状況づくりが実現していなければ、会社は本物にならないのではないかと思います。これは自分自身に発した思いですが、実は会社を構成している全ての方が習得しなければならないことです。特に店長、副店長など責任を持つての方々が、本物の志を獲得していかなければドラッカーの言う様に理念は伝わらなくて当然です。是非とも志を自らの心に浸透させ、お客様と接するときいつも志と理念を意識しながらお客様と接する、事務所で周りの人に接するとき、志と理念を意識しながら人と接する会社に是非なりたいと思っています。