

『目標に向かう準備とは』

皆さんこんにちは。今回は準備です。

自分の夢であれ、仕事上の目標であれ、達成するには準備が必要です。準備というのは時間のかかる作業です。自分の気力・知力・体力に見合ったレベルでできるだけ早い時期にまずは開始するのが理想です。それぞれの準備はそれぞれの成果となり、更に次のレベルの準備となって展開するので変化の一瞬の姿とも言えるでしょう。準備には四大項目があると考えています。

- ① 「精神的準備」 夢や高い志・情熱・困難に立ち向かっていく勇氣、使命感。
- ② 「能力的準備」 何かを判断するための専門知識の習得、哲学・技術・教養。
- ③ 「経済的準備」 社会構造を知り必要資金を確保するための経済的手段。
- ④ 「体力的準備」 思考し行動するための精神的健全性と強い肉体の確保。

準備と行動と成果は輪廻の様に回るので、目標とした成果に到達したか否かの判断基準が必要です。判断基準の一つは打率で、2割5分なら成功の証です。75%失敗してもいいのです。成功するまでやり続ければ成功した事になる。準備と達成の分かれ目は時間軸の長短でも変わるのです。

『本質を見抜こう』

皆さんこんにちは。今回は本質です。

最初から本質を見抜こうなどと考える人はいないと思います。この世に生まれて、目の前に展開する様子を見て育ち、好き嫌いの感情が生まれ、趣味・スポーツ・音楽・芸術・読書等々、好きなことに時間を割いて深入りしていく。取捨選択の末に好きなことを職業にできた人、好き嫌いとは無縁の職業に付いた人、好きなことをアマチュアとして続ける人とそうでない人、人それぞれです。最初に本質を見抜く人は恐らく好きなことを職業にした人でしょう。これは人間国宝を見れば解かります。好き嫌いとは別に職業を選択した人でも、深く知ろうと考えた人は、知識と経験からそこに潜む本質を見抜こうとします。同僚からプロと言われる人達です。人間は狭い領域でも本質を見抜いた領域を持つと、手にしたその眼力で他の世界を見抜きます。所詮人間の世の中だから共通する本質が見えるのでしよう。本質に迫ったつもりでも環境が超スピードで変わり自信がグラつきます。長い時間軸の価値観を見つけた人が本当の本質に迫った人なのでしよう。短期決戦型の人が達成できない領域で世界は広い。

皆さんこんにちは。一流企業の社員であっても不滅の心配ごとが二つあります。その一つは今日明日を健全な心理状態で働ける環境が維持されているかどうか。もう一つは激しく変化する社会環境の中で、自分の職場がテクニカルな面で時代遅れにならずにやっていけるかどうかです。言い換えると、健全な人間関係で仕事に専念できる空気が職場に根付いているかどうかと、ITを活かした仕事環境がそれを支えているかどうかです。つまりバタバタせず落ち着いたスマート経営が会社の空気になっているかどうかなのです。会社とは、社員の力を結集して、お客様の期待に応えて、初めて売上が立ち、存在できるのです。これを自分の事としてどこまで自覚しているかなのです。いくら優秀な能力を持つ社員がたくさんいても、この部分ができていないと、会社は息苦しく根本的な問題を抱えたまま、爽快な社風は生まれません。社長の問題でもあり、社員一人ひとりの問題でもあります。「あなたはどうしたいのか」の問いに答えられる社員の数が決め手です。相手の意見をキチンと聞き取る空気が、会社の大原則として必要なのです。

『お任せ民主主義』

皆さんこんにちは。ペシミストの発言を信じて人類はこれからどんどん悪い方向に行くと考えている人はいませんか？

何と今現在は人類史上で最も平和で豊かで便利な時代なのです。米国や英国がおかしいと言ってみても現実はそのなのです。過去と比較すればそうなのです。安倍首相をいくら嫌ってみても、世界の首相と比較すれば洞察力と行動力でダントツ、日本人は幸運だとわかります。マスコミの言う事を鵜呑みにしてはいけません。一人一人が自立して自ら判断力を持つには、偏らない知識が必要です。今日生きるために使える知識と、十年先を見据えて今やるべき事を判断する知識とはおのずと違います。今よりも十年先、十年先より二十年先により幸せになる為には、生き方の心構えや姿勢が必要です。人類二千年の知識・経験・智恵を学び、現在の新たな知識・智恵を学ぶことが必要です。誰かがやってくれるではなく自分の見解を持つことが必要なのです。自分の仕事や日本の環境を守る事は、お任せ民主主義ではできません。皆さんだけは判断を人任せにせず、人生も仕事も自分の基準を持てるように勉強してください。

『日本の伝統』

皆さんこんにちは。今月末に平成天皇が退位し令和天皇が即位します。人類史上で唯一の千年以上続く王朝の改元という区切りです。地球規模でグローバル化が起り、今までの社会構造が音を立てて崩れます。白人主体のヨーロッパが一気に人種のるつぽに変わり、宗教も生活習慣もミキサーでかき回すような現象が起きています。英国のEU離脱の背景の一つです。日本でも埼玉県で中国人の方が人口の多い地域が出始めました。日本では歴史上外国人が土地を所有することを想定しておらず、法律の不備について中国人や韓国人が一気に日本国土の所有者になっています。やがて外国籍の住民が地方で選挙権を要求し地方自治に関与してくる流れは必ず起こります。外国に門戸を大きく開くと、平和で暮らしやすい日本は必ずこうなります。どうやって日本らしさを保つか、どこで一線を引きどこまで外国と融和するか、政治家任せにはできない問題です。仕事や職場から視線を広げるといろんな現象が見えてきます。我々の土俵は情報の特注品加工業です。主体的な判断力を持って自分の人生を生きる為に、知っておく事は多いのです。

『どうしたいか？』

皆さんこんにちは。稼ぎ時の4ヶ月間の始まりです。慎重にいい仕事をしましょう。

ところで冒頭の質問に答えられますか？ あなたは自分を（会社を）どうしたいのですか？ 答えられる人には更に聞きます。どんな準備が必要ですか？ 更に聞きます。どこまで手をつけていますか？

どうしたいかは年齢や環境でどんどん変わります。しかしこれを明確な言葉に変えて自分で反芻したかどうかで人生は大きく変わります。心の粘りがきくようになるからです。何事も物事を知らないと始まりません。自分はもう充分に知っていると思った人は何も知らない人です。無知を自覚し、考え学ぶ進行形の人は是非この課題に挑戦して下さい。「どうしたいか」は奥が深く、年を取っても重い課題です。私の願いは「学習する会社にしたい」です。学習したら、次は学んだ事を活かして欲しいに変わります。知識を得て資格を得ても、これを活かして質の向上や成果に繋げなければ、目的と過程のはき違いです。社会構造や生き方の原理原則をしっかりと学び、その上に自分の智恵を加えて活かし、自分の幸せを手にする一歩としましょう。

『挨拶の本質』

皆さんこんにちは。今月六日に柴田ひろ子先生のビジネスマナー研修会があり、四階では机をどける満杯の盛況でした。新卒社会人ならともかく今更と思う面もありましたが、いざやってみるとみんな真剣で、質問されて困る様子もあり、原点に帰る事は改めて大切だと思いました。日本は千五百年以上「和をもつて尊しとなす」を社会基盤としてきました。周囲や他者を慮り、その見返り効果を自分に受けて生かされて生きて来ました。しかし情報が溢れ、人類史上類を見ない会話の海で心のこもった会話が無くなり、正しい挨拶が忘れ去られてきました。気持ちを伝えるのが挨拶であるのに、伝えるための伝え方さえ解らなくなりました。挨拶は、どう生きるかという本質に触れる課題だったのです。本質に触れるには日頃から考え方の交流を図らないとできません。いきなりやると喧嘩です。夫婦でも、できている人は少数派です。共通の価値観で生きる人間同士でしか本音や本質に触れた話はできません。青臭い話しを平然とする環境がないとできないのです。せめて会社職場ではこの土台が必要と、経営理念と運営指針を作ったのです。

『明治の思想』

皆さんこんにちは。今年こそ昨年以上に質の高い仕事をして実力を上げましょう。

先月の商業界・倉本さんに続き、今月は「横井小楠」。明治維新の思想家で、何を学ぶべきかを示唆する人物です。百五十年前の社会風土の中で、欧米との戦争より交易を説き、交易つまり商売は、財や利をいきなり求めても手に入るものではなく、最後は戦いになる、戦わずして自然に財・利がついてくるには、自分を磨き人間関係を良くしなさい、と説いています。徳を積みめばやがて利は後からついて来ると説きます。欧米ではまどろっこしいのでいきなり利を追求しますが、長い目で見れば「種を撒き、苗を育て、実がなる」まで丁寧につき合い、互いに理解しあえれば、後は自然に任せれば良い。因果応報だという考えです。ではどのくらい待てばそうなるのかと聞かれても、義や徳の磨き方やそのレベルで大分違いがあるとしか言えない。「利己対利他」、「霸道対王道」、お客さんは利を奪う対象ではなく「共栄」で「先義・後利」だと言うのです。勉強する対象は、目に見える現代理論だけでなく、人間はどう生きるかという東洋思想も重要な対象ですね。

二〇一九年一月二十七日 社長 宗像 章

ショートメッセージ

『倉本長治さん』

No.136

皆さんこんにちは。今年は、私にとって
気持ち晴ればれする清々しい年でした。
皆さんもクリスマスを前に大入り袋を手
にできて良かったですね。どうぞご家族で
良い正月をお迎え下さい。さて重要顧客の
「商業界」を作った倉本長治さんの話です。
小売業に「商売道」というビジネス哲学を
創始して、日本の小売業の精神的支柱とな
った方です。日本では半世紀前まで商売は
単なるゼニ儲けの手段で卑しく恥ずかし
い職業と思われていました。江戸初期に朱
子学が、武家社会の秩序確立のために学問
として浸透したのがその元凶です。戦国が
終わり平和到来の結果、商人の時代になり
ました。その儲けが半端でないため武士階
級にはゼニゲバに感じ、これに士農工商の
階級的社会秩序を作り対抗した結果です。
商売は物品を社会に流通させ人々の暮ら
しを豊かにする社会に必須の仕組みです
が、「人の心の美しさも醜さも出る」側面が
あり商人自身も気づかない。倉本さんは、
小売業全体の存在目的を解かり易く示し、
「お客さんの心に響く商売」でゼニ儲けと
違う商売の社会的使命感を説いたのです。
我々はこんな人と繋がっているのです。

二〇一八年十二月二十七日 社長 宗像 章

『幸福とは』

皆さんこんにちは。今回の話は幸福です。幸福とは何かを研究する幸福学が、ロボットやAIの研究開発の課題として注目されているそうです。幸福とじている社員は、創造性で3倍、生産性で31%、売上で37%高く、しかも欠勤率と離職率が低いそうです。(ハーバードビジネスレビュー) 金と物と地位による幸福感は長続きせず、安全や健康などの心理的幸福感は長続きし、自己実現と成長への実感、利己より利他の人間関係、やらされ感のない自主的主体性、などは正にその通りとのこと。日頃、質的成長こそ活力や満足の源泉になると申し上げている事と一致します。変化が無く停滞すると心が澱みます。職場の理想は、明日も来たくなる職場、来るのが楽しい職場です。楽しいは面白おかしいとは違います。それなりの負荷が伴う緊張感と不透明感の中で、脳細胞を活性化すると幸福感につながる。価値観の偏らない多様なある環境や、女性の多い職場はイノベーションが起こり易いそうです。我社の経営理念には、「我々が幸せになること」を存在目的に掲げています。充実して楽しめる仕事環境作りをしていきましょう。

二〇一八年十一月二十七日 社長 宗像 章

『学習する会社と世界』

皆さんこんにちは。今年になって初めて、技秀堂は学習することと質を高めることを継続できる会社になって来ました。正直一年弱でここまで社内の空気を変えられるとは思っていませんでした。喜ばしい事です。運営指針にあるように、社員諸君の主體的な思考と行動が、多様性を発揮し、会社が活性化している証拠です。後は結果として成果の拡大に繋がるかどうかです。

さて、今、人類の価値観は歴史的転換期にきています。地球は宇宙に浮かぶ船で、皆で大切にしていこう、という空気が、英国のEU離脱宣言によって、たった3年で完全に消えてしまいました。良くも悪くも英国の世界に及ぼす影響力の大きさが解ります。自国利益最優先の名の下に、器の小さな政治家が跋扈して、豊かさと貧困の格差が、寛容さを許さない流れを生んで一気に膨らみました。日本でも大会社が納期優先で検査データを改竄し、信頼がガタガタです。表面上のお客様第一主義が蔓延し、真のお客様は誰かを忘れた結果です。納期の一日遅れなどは根本的な信用喪失ではないのに、社長や品管人の度量が矮小化し、判断を誤った根の深い問題なのです。

二〇一八年十月二十七日 社長 宗像 章

『八千代の梨』

皆さんこんにちは。先般の方針発表会では皆さんの「意志」が伝わってきました。はや一ヶ月が過ぎますが、皆さんが主体的に行動をするレベルになったと感慨無量です。主体性のある発言が今期の結果に結びつくことを期待しています。

話は変わりますが、今月は昨年同様皆さんに梨をお配りしました。私の住む八千代市には数万坪の梨園や、新宿が見える高層マンションや住宅街、大きな工業団地にはガラス工場や日写の印刷工場、白鷺が飛び交う広大な稲作田園風景、印旛沼からの用水路ではカヌー教室や釣り人、その横に野球スタジアムや観客席のある総合運動トラック等があり、50年前の田園風景から近代的な施設まで、あらためて考えると何でもある不思議な都市です。配った梨は、百年以上も改良され続けTVで紹介される程甘い梨です。お客さんの社長には昔から特玉をお送りして大好評です。幸水・豊水は人により好みはありますが、私は豊水の瑞々しさが好きです。又話は変えますが、日本は自然災害に蹂躪され、世界情勢は風雲急を告げています。こんな期こそ存在目的・使命を全うして結果を出しましょう。

二〇一八年九月二十七日 社長 宗像 章

『過去との決別』

皆さんこんにちは。いよいよ今週末は来期66期の方針発表会です。私は技秀堂が今期の65期をもって過去とは決別できたと思っています。未来に向かって進むべき方向が見え始めたと思うからです。この変化は幹部社員諸君のお陰です。同業他社では縮小する需要に解決策がなく心理的にうろたえていると思います。

印刷需要は今後更に減るでしょうが、ネット経由の情報提供だけではお客さんの深層心理に触れるのは無理で、印刷物の新たな役割が見え始めています。我々は既にこの事実を知っています。また印刷業にも他業種と同じ様にマーケティング活動が必要で、顧客の先にいる真の顧客を知るのが欠かせない事も解かり始めました。我々はこの事に気付いたものの、まだ具体的にどんな行動を取るべきかまでは見えていません。しかしそれを発見する為の行動だけは既に開始しています。今は何と微妙な時間帯でしょうか。技秀堂の周りには社会を変える力を内蔵する人が何人もいます。社内にもこれらの人と共同歩調を取れる人材もいます。今必要なのは、この状況を具体的に展開する推進エネルギーです。

二〇一八年八月二十七日 社長 宗像章