

深山の桜

令和3年6月
第30号

深山の桜は、土手や公園に咲いている桜ではない。
その桜木は、最初は小さく、誰も気づく人はいない。何
年か、そして何十年かが過ぎ、やがて人々は、その桜木
ははじめの頃はそこに道はない。一目見たいと人が集ま
り、だんだん細い道となる。
その桜は、奢る事もなく、ただ淡々と咲いて散るだけ。
そんな「深山の桜」のようでありたい。

「ピンチはチャンスになる」というお話

この言葉を知ったきっかけは、15年ほど前、私に経営とは何かを教えてくださったスーパー・マーケット社長との出会いでした。それまでの私は、知ったかぶりに自分が経験したことや本で学んだことなどをあたかもそれが絶対かのように思い振舞っていました。当然ながら、自己の価値観だけで学ぶ世界は、象と蟻ほどの差があることなど、当時の私は意識もしていませんでした。それなりに人を感化し、人に好かれていたように感じた私は、行動を改めることもなく、人の意見をあまり聞かずに仕事・私生活を送っていました。今考えるとそれは、「癖だらけなのに気づいていないお馬鹿さん」でした。

人を導く年齢と立場にありながら、素直さや謙虚さにかけ、よくない正義感と使命感、もう一つ加えて身勝手な行動や判断で走る、いわば暴走トラックのようでした。

社長と出会い、次のことを学びました。

- ① 「自己の欠けているところに気づき、自己を正していくこと」
- ② 「他人と過去は変えられない、変えられるのは自分と未来だけ」
- ③ 「自分が成長した分しか、会社や社員は成長しない。」
- ④ 「行動こそ真実、常に答えは現場にある。」 そして…。
- ⑤ 「ピンチはチャンス」です。

業績のいい時こそ、慎重に自己を見つめ、判断にはころびや誤りがないかを謙虚に見直す。また業績が悪いときには、素直に現状を受け止めて、無理やり業績を上げようと、身の丈に合わない事業や儲け話しに乘らず、内部体制をしっかりと整え、業績回復の施策をみんなで考える。(チーム一丸となる) 前者も後者、経営する者がどれだけ社員の皆さんに正しいシグナルを送り続けることができるかがカギになります。幹部社員には定例会議の際によくこんなことを話します。

「僕が務める(働く)会社はさあ。●●みたいな…。」(じゃなくて「僕の会社は●●だよ。」)のようになど当事者意識を持つことで、ピンチのときはサラリーマン気取り、業績がいいときには経営者気取りという考え方や発想がなくなり、その時に取るべき行動や考えが正しいものに近づきます。

今年から各店舗に管理者を設置して、数字の進捗管理と事業所の方向性を決定する裁量権を渡しました。それぞれが、業績を上げるために上から与えられたミッションをこなすのではなく、働いてくださっている社員やパートナーさんの健康・生活・大切にしている事柄をしっかりと把握して、気持ちよくそれにお応えできることで、さらに信頼関係を構築していただきたいと思います。心に波風が立った時には、「ピンチはチャンス」・「ピンチはチャンス」・「ピンチはチャンス」と口をつぶり唱えてみてください。そして皆さんのが心の中に何かを感じ、行動に移せるよう努力していただけたら私はとても幸せです。

深山の桜

令和3年7月
第31号

深山の桜は、土手や公園に咲いている桜ではない。その桜木は、最初は小さく、誰も気づく人はいない。何年か、そして何十年かが過ぎ、やがて人々は、その桜木の魅力に少しずつ気づくようになる。
はじめの頃はそこに道はない。一目見たいと人が集まり、だんだん細い道となる。
その桜は、寄る事もなく、ただ淡々と咲いて散るだけ。
そんな「深山の桜」のようでありたい。

「遂らわない生き方から未熟さを学ぶ」というお話

今日は、自分の心の中をそれぞれ覗いてみましよう。今この瞬間あるいはここ一週間、一ヶ月、この一年を振り返ってみてください。

皆様が外部要因に振り回されることもなく、心穏やかに過ごせた日が何日あつたでしょうか？

私は、心の癖が強い人間ですで、約束の時間に遅れそうになつたり、仕事が順調に進まなかつたりで、自己責任ならまだしも、そこに他人が絡むと心に波風が立つて、自分勝手な考えが心を支配します。先日、子供と買い物に行く道すがら、前を走る車の運転手があまり上手ではないようで、度々ブレーキを踏み、しまいには狭い道路で右折しようと急にワインカーを上げたので、瞬間に「何やつどんねん。何のブレーキだよ。」と発した後にホーンを鳴らしてしまいました。特に急いでいたわけでもなく、前の車が危険運転をしたわけでもなく、ただただ自分の運転方法と違うという傲慢な気持ちだけだったと思います。その時に息子が「うるさい、いいやんか、運転が下手くそなんやからそんなん言わんで！」運転が下手くそは余計かもしれないが、実に的を得ており、自分に寛容さがないことを息子の一言で悟りました。人はちょっとしたボタンの掛け違いや環境変化で心に不安を抱き、ちょっとした一言で心が動搖します。それは人付き合いでも同じことであり、自分自身の未熟な行動が様々な人に不快さや良くない影響を与えていると思います。最近、言葉を発した後、心にしこりを感じることが多くなりました。それは私に謙虚さがなくなつたためか、あるいは、毎日行動の振り返りを始めたことで、少しは自分の行動や発言にブレーキをかけるようになつたかのいずれかだと考えています。（おそらく前者です。すみません。涙）

菜根譚にこういう一説が書かれています。

「世のなかで最も頼りになるのは人間だが、最も頼りにならないのも人間である。」

「まらない者と争つても意味がない。なぜなら、そうした者にはそれなりの相手がいる。人徳のある人に媚びへつらつても仕方ない。なぜなら、そうした立派な人は鼎肩目で人を判断しない。」論語と言う君子と小人の違いです。

私たちがどんなに頑張っても重力には遂らえないように、最初から遂らわない生き方を学んでいくと、起ることすべてが何となく必然に思えます。しかしそれは頭では理解できても、分厚く張り付いた心のくせを簡単には剥がせないことも知っています。ですので、一步一步間違えたら正す。思つたら即行動する。遂らわない生き方ができるまで、謙虚な気持ちが持ち続けられるように努力します。今回のテーマで、私と同じように人を許せない、小さなことで波風が立つという方がいて、この際変わつてみようかなと思つていただけたなら、私はとても幸せです。

深山の桜

令和3年8月
第32号

深山の桜は、土手や公園に咲いている桜ではない。その桜木は、最初は小さく、誰も気づく人はいない。何年か、そして何十年かが過ぎ、やがて人々は、その桜木の魅力に少しずつ気づくようになる。はじめの頃はそこに道はない。一目見たいと人が集まり、だんだん細い道となる。その桜は、奪る事もなく、ただ淡淡と咲いて散るだけ。そんな「深山の桜」のようでありたい。

「その人のペースで…。」

私はせっかちで、思ったことをすぐに言葉で発してしまいます。誉め言葉ならば、人を感動させ、喜んでいただけののですが、時に相手を不快にさせることがしばしばあり、自分自身の悪い癖だと改めるように努力しているところです。

以前この深山の桜で、人間には「無くて七癖」とお話ししました。僕の癖はたくさんあります。あまり、「癖があるんだよねえ」と周りに話したら「所長？ 今更ですか？」と笑われる始末です。

私は最近そのような癖を正していく半面、人を不快にさせない、人に安心や喜びを感じてもらえるようにな癖がありました。

今お話ししたように、私が尊敬する両親にも、先生にも同じように癖があります。それは競争社会や理不尽の中で生きしていく知恵であつたかもしれないし、傲慢で喜怒哀楽を充分に表出す、いわば個性的なものであつたかもしません。私のように、ずいぶん経つてから自分の癖に気づき、変わろうとする人間には、それ相応の時間と失敗の連続があり、その人の歩んできた歴史があります。

人は、自分が変わることを急り、人を変えよう、変えようとします。注意を付ける側からすると、注意を受けた人が思ったように取り組まなかつたり、目に見えて行動に変化がなかつたりすると腹が立つものです。では何故腹が立つのでしょうか？ 次の二つからあてはまるものはありませんか？

- ① 自分が損したり、仕事や家事が大変になつたりするから。
- ② 自分が思っている結果とかけ離れていて、取り組み方に不満があるから。（態度も含めて）
- ③ 事前にあれだけ注意をしたにもかかわらず、失敗した。ほら見てみろ。（相手をさげすむ）

以前の私なら、一つどころか三つともあてはまります。頼まれた人の気持ちや力量、背景を本当に能力がある人なら見抜いて、自分ですべきか、相手に任せるべきか、協働するかを的確に判断ができるはずです。その人には、その人のベースがあつて、比べるのは、周りの同僚ではなく、過去の自分と現在だと考えます。ベースを乱されたひとは、今までできていたこともままならなくなり、時間が経つにつれ、罪悪感が増し、気分が暗く沈みます。

私の会社で皆さんにご理解をいただきたいのは、努力する姿勢や達成イメージが明確に持てる仕事のやり方をその人のペースで実践してほしいということです。行動力のある方はどうぞ、存分にその能力を發揮し、皆が働きやすい職場のために一肌でも二肌脱いでいただくことをお願い致します。

深山の桜

令和3年9月

第33号

深山の桜は、土手や公園に咲いている桜ではない。その桜木は、最初は小さく、誰も気がつく人はいない。何年か、そして何十年かが過ぎ、やがて人々は、その桜木の魅力に少しずつ気づくようになる。はじめの頃はそこに道はない。一目見たいと人が集まれば、桜は、奢る事もなく、ただ淡々と咲いて散るだけ。そんな「深山の桜」のようでありたい。

発行所 株式会社GloveSupport

発行者 久保成明

〒818-0004

筑紫野市大字吉本2459-1

「自ら熱く燃えるような人になろう」

経営の神様といえば、故松下幸之助氏（パナソニック前会長）の名前を挙げられる方が多いと思います。私のなかで経営の神様といえば、当時、独占市場のNTTドコモに対抗すべく、確固たる信念のもと通信業界に飛び込んで、今やドコモ、ソフトバンクに匹敵する企業にまで成長を遂げた、第二電電（日立）を成功に導いた、京都セラミックの会長稻盛和夫先生です。再建が不可能だと思われた日本航空を、わずか3年で立て直した経営手腕は、今でも語り継がれる有名な話です。その稻盛先生が著書の中で……。

「物事を成そうとするには、自ら燃える人間でなければならない。」と書いておられます。

その意味は、仕事は強い情熱を持ち、突き進むことが重要である。まわりをカツカツと熱くさせることで、社風が良くなり好循環を生めることを示唆しています。逆に、いつも冷めている「不燃性の人」は、仕事を成すときに冷や水を浴びせかねないので、注意深く観察・指導を要すとのこと。つまり否定的な意見を述べるのは簡単だが、そこで建設的な提案がなく、変わら努力をしない人、いわゆる仕事に熱意を注げない人は、ただ居るだけに他なりません。グラブサポートは、なによりも熱意があり、歩みが遅くとも、地道に毎日努力できる人を尊重し、尊敬します。続けて著書「生き方」の中では……。

「哲学や人間観をもつて仕事に打ち込め。」という強いメッセージがありました。

どれほど優れたものももつて生まれようが、人としての哲学が未熟なら、その才能を生かすことはできない。確固たる哲学や人間観をもつて仕事に打ち込めば、平凡な人間でも人格者となる。と書いてあります。この言葉には一代で大企業に育て上げた稻盛先生の苦悩と生き方、人生訓が詰め込まれているように思いました。

私たち凡人が、日々の慌ただしい暮らしの中で、一つ芯（心）をもつてうちこむことで得られる自信や信頼をお一人おひとりが感じ、獲得できることを期待します。そして微力ながら傍で支え、見守っていくことが、未熟な私を成長へと導いてくれる鍵だと認識して、今後も失敗しながら、社員に支えてもらつて一步ずつ前進したいと考えます。

「常識を疑い、常識破りの成長を目指せ。」この言葉が大好きで、ずっと心の奥にしまって経営してきました。そんな思いのこもった稻盛先生の明訓を皆様にお伝えできて、私はとても幸せです。