

1/2(土)まじじ! 倫理号です。今朝初の松本総合体育館へ行きまして、小学生バスケットボール大会(新人大会)の審査員へも掛けお込み。おすぎ! 皆様も頑張ってください。

今週の倫理 1119号 2019.2.2 ▶ 2.8

迷いはいつの世でもありようです。人の序が鍵をいかにしよう。 幸や導がアホ鳥

毎月第一週に配信する「今週の倫理」では、倫理研究所二代目理事長・丸山竹秋(一九二一—一九九九)のこゝとばを掲載します。

右に行こうか、左に行こうか。前進すべきか。それとも、慎重にふみとどまるべきか。こうした迷いは、いつでも起こる。どうすればよいか。

その解決には鍵があるだろう。いわば判断の基準ともいべきか。その基準によって、右か左を決めることができる。正しい信念を持つていると、最後はそれを鍵にして迷いの錠をひらくことができる。

その信念はどのように養えばよいのか。口で言うほどやさしくはないだろう。しかし活路は実は足もとにあるのだ。誰でも見つけやすい場所に光っているのだ。

*

たとえば「お客様のために、自分の商売はある」といった信念で事業をしている人があるとすると。妻と一人息子が言い争いをしている。息子はサラリーマンになりた

いといい、妻は夫の事業を継がせたいと反対している。どちらにも言い分があつて、むずかしい。さて…。

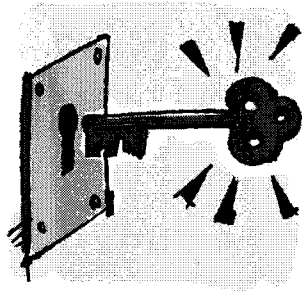
いろいろ迷った末、ハタと思ひ当たつた。自分の信念は「すべてお客様のため」である。お客様から見ると、息子が跡を継がなくても、たいした問題ではない。他の店に行つて買うであらう。

しかしお客様がそれで困るようなことがなければ、

2月のテーマ | 活路はどこに

迷いを解く鍵

丸山竹秋



それでもよいではないか。他に勤めてサラリーマンになるうが、お客様に迷惑にならないければよい。とにかく自分は今のお客様にますます奉仕をしてまごころから尽くすようにし、跡継ぎ云々のことは息子にまかせよう。

このようにお客様を基準にして判定したのである。息子は希望どおり一介のサラリーマンになったけれども、途中で転業をし、父の事業に関係のある会社に勤め、大いに勉強して結局、父の跡継ぎとなり、広い見地から内容を充実させ、さらに事業を大きくしたのであつた。

これは一例に過ぎないけれども、企業商売に志す人は、根本になる判断基準を「お客様を第一義とする」「お客様の利益を先にする」に置いて、その大鍵から次々に小さな鍵を取り出し、次々に迷いを解いていこう。

総じて、自分のために第一にするか、人のために第一に置くかは、重要な鍵となる。いつもそういう信念でやっていると、思わぬときにひらめきがあつて問題がパツと解けるのだ。

政治家や教育家など、とくにこの「自分か、人か」を念頭におくことが肝要だが、そのほか一般のわれわれに於いても、家庭や職場で迷うときは、この大鍵をもとにして、第一の錠前をあけるがよい。

信念といつても、むずかしく思う必要はない。ものの考えかたを平素からハッキリさせる。その方向で人から学び、話を聞いたり、本を読む。その姿勢がいつの間にか、信念をつくっていく。(著書『繁栄の法則』より)

一般社団法人 倫理研究所 法人局

二月度の一句 湖の白鳥の舞