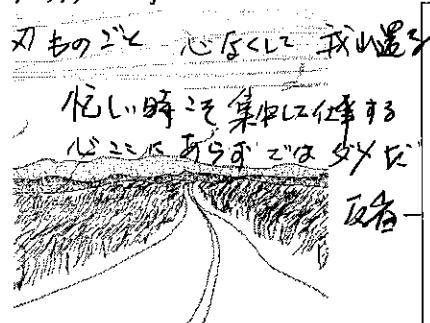


七月のテーマ 活路はどう

今月度一句



え・古屋智子

ほろかわ！ 鳥を追がアサ

中小企業の突破口

毎月第一週に配信する「今週の倫理」では、倫理研究所会長・丸山竹秋（一九二二—一九九九）のことばを掲載します。

丸山竹秋

「人」とは、お客様
なりません。「人」とは、お客様

全

般的な金つまり、求人難ど、
中小企業主にとつては困った
問題が続出しています。

こうした時、どんな気持ちで仕事を
にとりこんでいたらしいのでしょ
う。こんな時こそひるんではならな
いのです。くよくよせずに、断乎と
して、次のことを実践することです。

それは、「人を喜ばせる」というこ
とです。

なんだ、そんなことか。もう、
よく分かっていることだ……などと、
軽くみないでください。問題は、そ
の分かつたことを実行しているかど
うか、にあるのです。

私は、あえて、次の問い合わせを発した
のであります。あなたは、現在何
をして、人を喜ばせていらっしゃい
ますか。今日は、どういうことを、
おやりになりましたか。それを、こ
こではつきり示していただきたいと。

何だか詰問しているようですが、
別にそんなつもりはありません。じ
つは、「人を喜ばせる」との実行が、
こうした苦境からの脱出の鍵になる
ことを体验して頂きたいからにほか
なりません。

ある人は、お客様の誕生日を

従業員、またその他の人々のことで
す。苦しいときこそ、そうした人々
を喜ばせる勉強ができるのです。ら
くなときは、油断したり、ぼんやり
したり、いい気になつたりして、い
ちばん身をいれにくいものです。と
にかく、つらいときがよいのです。

喜ばせるといつても、妙にへり下
つて、「きげんをとることではあり
ません。

従業員たちの気持ちを、どれだけ
理解したであろうか。今日は昨日よ
り、どれだけ働きやすい職場にして
やつたであろうか。従業員の家族の
ことまで配慮してやつたであろうか。
職場の人間関係に今日はどれだけ注
意をはらつたかどうだろうか……。
従業員を喜ばせるといつても、その
内容は、じつに無限といつてもよい
ほどあるのです。

お客様を喜ばせる問題にしても、じ
つにたくさんあります。どのように
製品を、どのようにつくり、どのよ
うに販売しているか。お客様にたいす
る接しかたは、どうか。まことに、
どの程度あるだろうか。

一々書きとつておいて、その日には
お祝いの手紙をさしあげるようにな
っているといいます。それに決らない
くらいの誠意をもつてているかどうか
あります。

政治がわるいのであれば、しかる
べき方法にうつたえて、中小企業に
たいするやりかたを改めさせるよう
に、努力すべきは当然であります。

しかし、それはそれとして、現在の
苦境そのものについては、従業員や
お客様を喜ばせることに、自分がはつ
きりした目標をもち、その努力をい
さんでやつてあるかどうか、という
ことになるのです。

そうやっていますと、現在の一般的な苦境におかれながらも、その中
で、少しずつ、あなたの店を、よく
してゆくことができるのです。

営業方針の再検討、経理経営合理
化の再調査、そのほか、なすべき
とは、たくさんあります。しかし、
この困難なときこそ、将来の前進の大
きな基礎がためには、絶好のチ
ヤンスなのですから、よろこび勇ん
で、働きぬこうではありませんか。