

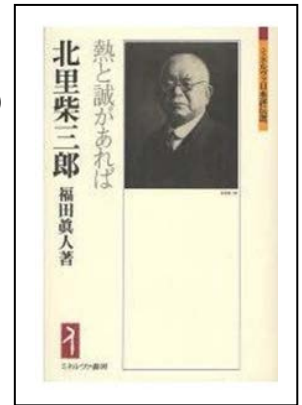
「熱と誠」と「論語と算盤」に学ぶ

1. 新聞から学ぶ

右掲は、北里柴三郎先生の言葉を紹介する本です。私は、5月14日に喫茶店で産経新聞の産経抄で「熱と誠」という北里柴三郎先生の言葉を知ったとブログに書きました。参照：[「熱」と「誠」：障子を開けよ！外は広い \(txt-nifty.com\)](http://txt-nifty.com) 私は、自宅では読売新聞を購読しており、朝刊の「編集手帳」、夕刊の「よみうり寸評」を欠かさず読むようにしています。何故なら、ニュースの多くはTVやラジオ・ネットで先に聞いて知っている事が多いから、記事よりもコラムを楽しみしています。見識の高い記事が多く、学ぶところが多いのです。

「熱と誠」は、当たり前と言えれば当たり前な事ですが、例えば、「熱」も状況に応じて変化し、「誠」も立場が違えば違った「誠」があるので一概に言えない難しい面を含んでいるのです。産経抄を読みながら「現実には難しい」と思ったのです。「熱」も熱すぎれば相手が火傷するし、「誠」も違ったサイドから見れば反対勢力になりかねないのです。従って、何事も匙加減となるのですが、相手に応じて変化しても本筋を貫く「誠」を変化させてはいけません。ブログでは20年前の経験として失敗例を紹介していますが、人を巻き込む「熱と誠」の反省です。

北里先生は研究の道なので「熱と誠」がピッタリなのかも知れないと思います。何故なら、ノーベル賞を頂くような大発見は、ある意味「偶然」の産物というケースが多いようですが、しかし、「偶然」と言っても何も努力しないで得られるものではないのです。長い研究の中で成果が出ないプレッシャーは相当なものと思います。その精神的な葛藤を乗り越えるのは「誠」という文字というのです。「人の為」という「誠」。実は、私はセミナーなどで「人」+「為」=「偽」と茶化して話しているので、研究者の「人の為」という「誠」を思い知ったのです。「人の為」という「誠」を信じて日夜研究に明け暮れる研究者の多くは報われないという現実があります。企業は、一人でも花を咲かせると儲かるようになるので良いのですが、最近の企業は長期的視野に欠けるようになって「儲け」という「算盤」が優先するようになっており、「熱」も「誠」も危うい状況なのです。



2. 「論語」と「算盤」

右掲は、NHK 大河ドラマの主人公渋沢栄一の「論語と算盤」という本です。「論語」は生き方であり、「算盤」は儲けと言えます。これは、前項の北里先生の「熱と誠」よりも現実的なものと言えます。ビジネスの世界では、結果的に勝つことが重要なのですが、自分ばかり儲けることを考えるのではなく「相手を利して、結果的に自分も利する」という「先義後利」の世界なのです。「Win-Win」とか「三方善し」(トリプルWin)と表現していますが、そのWinの順番が大切だというのが「論語」と私は考えています。

「熱と誠」という一途な研究者の世界とは大きく違うように見えますが、「誠」≡「論語」≡「生き方」と読み替えると共通する所があるのです。他者を喜ばすという信念を貫くという「生き方」が必要なのです。いつの世にも「自分さえ良ければ」という方が多いのも事実なのです。情報管理は発達して「今」がハッキリする時代、そして、予測の精度も高まっている時代なので「数字」に追われるのです。「貧すれば鈍する」とか「貧すれば窮す」と言いますが、窮地に立つと自分の「誠」を貫くことを忘れて、「利」ばかりに目が眩み蟹轡(ヒンシユク)を買うような行動に出る方が多いのです。亡き母は、私が会社に入った時に「やるのは自分だから、自分が納得しなかったらやるな」と教えてくれましたが、その「自分」という存在を「コンピュータ」に導いて下さった故福井社長や故十河専務に感謝して、「クルマが売れるコンピュータ」という生涯のミッションを今もマーケティングで貫いています。



3. 私の「熱と誠」

孔子は論語の中で「七十にして心の欲する所に従えども矩を踰えず」と「従心」(シヨウシン)を説いています。私は、72才になっていますので、正に「従心」の生き方になって来ています。例えば、住宅・駐車場・事務所・相続した家(三男が入居)と4つの不動産がありますが概ね月6万円あれば維持が出来る状況で、少ないながらも年金を3段階で頂いているので「おつり」があり、その上、まだ現役で働いているので多少の収入もあるので「知足」の心境でいます。

しかしながら、「運動」x「食事」x「社会性」⇒「健康」と図式化して生活をしてはいますが、現実には会社経営をしていますので「従心」とか「知足」と言っておれないのも事実です。私は、サムエル・ウルマンの詩「青春」から「若さ」=「信念」x「自信」x「希望」と公式化していますが、

「信念」・・「クルマが売れるコンピュータ」で始まったマーケティング

「自信」・・‘95年創業から今日まで経営して来れた実績に基づく自信

「希望」・・「生涯現役」を目指し、事業承継を行っても「不矩」の精神で若い人を支援という風に考えています。特に、「希望」は生きる為のビタミン剤なので明るい希望を持ち続けたいと思っています。

それには、北里先生の「熱と誠」が重要になります。年齢的には「誠」が先になりますが、「先義後利」主義で「お客様や社会の方が喜ぶ顔を見たい」という「誠」を貫き、それを通して応分の利益を得られると良いと考えています。お陰様で僅かばかりですが年金も頂いており、それで必要な生活費が賄えるので「利」を追求する必要もなく、只管(ひたすら)、「喜ぶ顔を見たい」を貫きたいと思っています。つまり、「喜ぶ顔」が「熱」の元になるのです。そして、「喜ぶ顔」が「希望」にもつながって行くのです。

つまり、「運動」x「食事」x「社会性」⇒「健康」で生活のベースを固め、「若さ」=「信念」x「自信」x「希望」を「先義後利」主義で実践して「喜ぶ顔を見たい」を貫きたいと願っています。「熱と誠」を織り込んで、渋沢栄一の「論語と算盤」を実践したいと思います。多くの方は「算盤と論語」と逆転しているのですが、私は左程「算盤」が重要という訳でなくなっているこの「生き方」を貫いて「不矩」の精神で若い人と一緒に頑張りたいと思います。

4. 「一日不作、一日不食」

私は、27年前に船井総研の客員経営コンサルタント養成学校に学んだ際、講師だった宮内先生から「一日働くと一日分の食い扶持と幾ばくかの明日への蓄えができる」と教えて頂き、船井総研の日報に「本日のルール化」という欄があり、これを毎月ピックアップしてお客様に他社の事例紹介的に活用してコンサル実績を挙げた若手の方がおられる事を目の当たりにしました。この方のケースから、毎日の振り返りでよかった事をルール化して良かった事に「花まる」をつける事にして「花まる主義」を実践して来ました。

また、「時間を流すな、迎撃して」は俳優の二谷英明さんの言葉ですが、仕事に空白が出来たら、このような記事を書くようにして来ました。当初は「AMIコンサルティングFresh&Hot情報通信」と銘打った情報誌(右掲)を月2回発行しました。平成8年4月から平成29年3月まで21年間を欠かさず発信しました。まさに「継続は力なり」を実感しました。このFaxを送った知人から「自分の記事」と称賛されて顧問として迎えて頂き社員を含めて1億円を超えるお客様を得る事ができました。この事実からも「売り込む」のではなく「語る」事が大切でありNASAマーケティングの原点になっています。「算盤」が強くなったら「変節」だと戒めています。



【AMIニュースのバックログは <http://www.web-ami.com/siryo.html> にあります！】