

今月の一言

キーワード：価格と技術だけで仕事をするな

商いというのは、やはり「人間力の勝負」なんです。人格と人格の闘いと言ってもいいでしょう。価格と技術、つまり良い製品を安く提供するというだけで商売ができると思ったら大間違いです。

第一、価格と技術だけなら、そこに人間性は必要ありません。嘘八百並べて、売れるだけ売りつけて、ハイさようなら。これで一時的には売上が上がるかもしれませんが。しかしそんな仕事は長続きしないでしょう。長期的にビジネスを成功させていくためには、自分の会社のみならず、相手の会社にもプラスになるようにしなければならぬのです。人格と人格がぶつかり合って、話が発展的に広がり、お互いに、「この人となら」と思えるなら、そのときは大きなビジネスにつながります。

これからリーダーになろうとする人は、その意味において、相当に人間性が問われることを覚悟しておいたほうがいい。信頼がなければ、ビジネスは成立しません。人格が優れていなければ誰も相手にしてくれないのです。

人格的に優れているとは、単に学校で習うような知識の有無といった頭の良さではなく、ある意味での品位・教養が必要となります。一朝一夕で身につくものではないでしょう。全人的総合力と言い換えてもいいかもしれない。だからこそ勉強して自分を磨いていかないとイケないのです。

古代ギリシャの哲学者アリストテレスは、マケドニアのアレクサンドロス大王の幼い頃の教育係でしたが、彼は幾何学や論理学より、精神教育に力を注ぎました。単なる知識なんて、あとからいつでも、いくらでも勉強できる。むしろ勇気や愛情といった「心や精神」を育てようとしたのです。つまりそれだけ、総合的な人間力が重要だということです。

著書：リーダーのための仕事論 著者：丹羽宇一郎より

自分磨きしていますか？ 謙虚に教を請う姿勢が大切。

2014年6月25日

さいのう とおる

追伸：7月1日～7日は安全週間です。積極的に行動をしましょう！