

件名: 6.年2月会長通信 人間を作る

## 人間を作る

前回の会長通信に到知編集長、藤尾秀昭のCDを聞き考え込んだ話をしましたが、その後大学、小学、中学の本を読みました。大学を味読する己を修め、人を治める道伊興田覺・大学を素読する伊興田覺・魂の商人石田梅岩が語ったことビジネスの極意と人生の知恵山岡正義・中庸に学ぶ、運命を開く立命の書伊興田覺などを読みました。

すると頭の中がゴチャゴチャになりなり、孔子の古典の文書が頭の中でグルグル回り、朝礼やミーティングで喋っていてもしっくりきませんでした。最近やっと少し抜けてきて、頭の中が整理されてきた様に思います。私たちは人と接するのが仕事です。人と接しない仕事はありません。特に私たちは営業に特化していますから、必ず人と接しなければなりません。では人と接するのに何が必要でしょうか。

古典には応対、民に親しむ、明德を明らかにするなどの言葉が出てきますが、結局のところ信頼感です。人と人は信頼感がなければ成り立ちません。お客様はこの人は信頼できるのかどうか、いつも見えています。もし信頼できるとしたら私たちの話を聞いてくれます。信頼がなければどの様に言を尽くしても拒否にあってしまいます。では信頼感とは一体どの様にすれば生まれるのでしょうか。

江戸明治の人たちは勉強と言えれば人間を作ることでした。子供の頃より古典の素読を行いました。ではなぜ人間を作ったのでしょうか。まだ私には分かりません。分かりませんが、人間を作ることは本当に必要なことだと思えます。

吉田松陰の子供の頃に寺子屋で勉強を習っている時に蚊が飛んできてそれを払いのけたら公よりも私を優先するのかと怒られたそうです。山岡鉄舟は座禅をし最終的には無刀流を編み出しました。しかし、今の私でも分かることはお客様、周りの人よりの信頼感を得るには人間力が必要だということです。

名横綱双葉山は木鶏の話から自らの相撲に取り入れて69連勝を果たしました。江戸無血開城の陰の主演・山岡鉄舟は座禅をし最終的には無刀流を編み出し、西郷隆盛に乞われて明治天皇の教育係を引き受けました。お客様は目の前にいる人が自分の味方かそれとも自分の利益の為に言っているのかが瞬間で分かります。ああ～この人は味方だな。自分の事を真剣に考えているな！と思って貰えるかどうかです。

1月26日の営業推進ミーティングにて佐藤店長が①商品が役に立っているか？(今の契約がベストか疑う)②ダスキンに大事にされていると感じているか？(不満の一步は無関心から)③役に立っている事を忘れさせない工夫をしているか？(最初の気持ちが薄くなり、飽きがきていないか)の話をしました。お客様は敏感です。心理学者です。瞬間で理解します。その為には自らの思い方、人間力が仕事に大きく影響します。人間力は自分自身の持っている特性です。「大学の中に大學の道は明德(めいとく)を明(あき)らかにするにあり」とあります。ほとんどの人は人との比較で自分を決めます。人との比較で自分を決めている内は人間力は高まりません。

先月号で言った見栄、見てくれ、外見をよく見せよう、優位に立とう、人より上回ろう、人に自慢しようは全て人との比較です。私たちは双葉山や山岡鉄舟のように黙って座ればお客様より貴方から買いますと書いて欲しいのです。でもその様な事はあり得ませんが、しかし、その一端を獲得する事は出来るのではないのでしょうか。昔営業をしていると、何だかこのお客様は注文するかしないかが、会った瞬間に分かる様になった事があります。今現場で活躍されている方々も同じ体験をしているのではないかと思います。

私たちは人間を作るのです。お客様に相對した時に、この人は價頼できると思って貰える私を作るのです。山岡鉄舟や双葉山の様にはなれないけれども、私たち凡人も努力すれば少しは近づく事が出来ます。江戸明治に人を作ることを最初に行ったのも、やはり人と人の關係性であったと思います。人やお客様との良い關係性を確立するには、自分を作っていくことが、自らの人生を開き、仕事の成功に繋がる最も近道ではないのでしょうか。

是非本を読んで下さい。到知を勉強して下さい。古典の中にはどうすれば人は成功し、どうすれば失敗するのか克明に書かれています。過去を勉強すれば現在の私に生かす事が出来ます。