

松下幸之助に学ぶ!!

『体験から得た知恵、
人間大事の経営』

第三回

第三回

文・全国PHP友の会

会友 梶浦 洋一

(徳島PHP友の会顧問)

(H/PHPA&G)

『葉根譚の会』世話人

戦後70年。いよいよわが国の将来に向けて大きな節目の年になりそうである。政府は5月14日の臨時閣議で、自衛隊の海外活動拡大を図る新たな安全保障関

連法案を決定し、翌15日に国会へ提出した。先日訪米して、安倍首相が立法機関である国会にはかる前に、上下両院合同会議で演説し「今夏までに成立を目指す」

と述べたことから始まった。自民党は早く特別委員会を設置して21日からの審議入りを求めた。民主党など野党は国会軽視の演説や法案精査の必要性から時間



がほしいとして、応じず対決姿勢を強めて審議入りは26日から始まった。菅官房長官の記者会見では「法整備の重要性を懇切丁寧に説明し、国民が理解できるようにしたい」との意向。誠実に説明してもらいたい。

【不戦の誓い】
とかけ離れても、
本当に必要な『自

衛隊の海外活動拡大を図るための新たな安全保障関連法案』なのか、真に国民が得心できる説明を求める。さて、『希望を叶えて幸せを得る人づくり』に話題を戻そう。

製品をつくる前に
人をつくる会社です！

「もし、何をつくっている会社か？」と聞かれたら、電気器具をつくる前に人をつくる会社ですと答えるように！」

この言葉は、松下幸之助がある幹部に伝えた言葉である。そして事業経営を推し進める中で、感得したことは、『人材育成は企業の社会的責任であり、人それぞれの天分を生かし、【成功】を後押しすることこそが、人としての幸せを得ることにつながる』と言及している。

ここで松下幸之助社長が60歳時に提唱した話を紹介しておこう。

【セールスマン六つの心得】

一、先ず人間としての良識

を養うこと

セールスマンと一口に言っても、その型はいろいろある。口から先に生まれたような弁舌さわやかな人、牛のように鈍重だが、押しと粘りで結局相手を根負けさせてしまう人、水澄ましのようにすばしく、こまめにクルクル動く人などさまざまなままだ。これは誰にでも個性というものがあるからで、それはそれでまことに結構である。

だが忘れてならないことは、セールスマンもまた人間であるということである。だから、先ず人間としての良識を充分に養わねばならないということである。えらく抽象的なことを言うようだが、別にくだくだしく言わなくとも、よくおわかりかねがえると思う。良識の欠けた人間は、いかにすぐれた個性があっても、結局は世間の信用を失ってしまう。セールスマンにおいては殊に然りである。

世間を相手に立ち働くお互いは、人間としての信用を失ったら全くゼロに等し

い。商品を売るということは、とりもなおさず自分という人間を評価してもらうことである。それぐらいの心づもりで日々の修養にはげみたい。

二、会社の使命をよく理解しておくこと

自分が乗っている汽車が、どこをめざして進んでいるのか分からないようでは、旅に出かける意義もない。もちろんたまには、こんな酔狂があってもよいかも知れないが、商売は酔狂ではない。自分の働いている会社、どんな理想をかけた、どんな使命を達成しようとしているかがわからないのなら、単なるキャメルの販売機にすぎない。それでは自分の働きに、意義も誇りも感じないであろう。

わかつているつもりでも、もう一度よく考え直して頂きたい。一人合点はいかなる場合にも危険である。お得意先にでかける前に、さらに上長に聞き、同僚とも話し合つて、もう一度よく腹に叩きこんで、それからしっかりと応対して頂きたい。

そして親切に丁寧に、納得のいくまでお話し、先方の御用を快く承ると共に、こちらの希望も正しく申上げるようにしたい。会社の使命をよく理解している人は、世間の人も信用するのである。

三、霸道や権道をもって仕事をすすめないこと

会社が大きくなつてくると、そこに一つの社会的な力が生まれてくる。それは当然のことだが、セールスマンがこのバックに頼り、これを権力化して仕事を進めるようになったら、商売の道はずれることに甚だしい。王道は栄え、霸道は亡びる。われわれはどこまでも謙虚につつましく、親切に丁寧に仕事を進めたい。そして向こうもこちら

も自他共に繁栄する道を、セールスの仕事を通じて実現していくよう心がけたいものである。

四、正確と迅速をモットーにすること

これは別に説明を要することもなく、充分御承知のはずである。ところが、こ

の充分承知しているはずの正確と迅速が、実際においては、もう一息徹底されないようである。だから案外こんなところで、会社の信用を失うことがしばしば起こる。正確と迅速が欠けたなら、商売というものは成り立たない。これはセールスマンとして肝に銘じておくべきである。

五、商品知識を豊富に持つこと

セールスマンの職業知識としては、商品知識が先ず第一である。自分の売っている商品が、どんな特質を持ち、どんな利便を供するか、この職業知識がなくては、セールスマンとは言えなくなる。

もっともこのごろは、取り扱う商品も数多くなつたし、新製品も次々に出てくる。だからその勉強も大変だろうが、先ずこれに自分から興味を持ち、自主的に進んで勉強するという気持ちが大事である。その上で上長に聞くなり、関係先に説明を求めるなりすればよい。さもないと、いつま

でたつてもおぎなりの知識しか得られず、その人の仕事に迫力を欠くということになるのである。

六、代金は正確に頂くこと

せっかく売つても、その代金が頂けなければ、何のためのセールスマンかわからない。もちろんそこにムリがあつてはならないが、代金は正確、確実に頂きたいということ、常平生からよくお得意先にお話しておかなければならない。これが乱れたら、こちらが困ることはもちろんだが、お得意先の経営までもルーズになり、結局行きづまってしまうことは、過去に幾多の事例がある。だからセールスの掌にあたる人は、この点にしっかりと信念を持ち、お互いにムリとムダの起ころぬように、常々からお得意先の御了解を得ておくよう心がけるべきである。セールスマンとしての心得は、まだまだ他にもあろうが、要するに、なすべきことはキチンとなし、お願いすべきことはキチンとお願いして、いつも謙虚に

親切に仕事を進めていく、この一言に尽きるのではないだろうか。

(昭和三十年発刊「続・セールスマン必携」より)

希望と幸せづくし

2005年から東京大学では経済学の中で『希望学』という学問を始めているという。希望を持てる社会とはどのような社会かを明らかにしようとする学問で、正式には『希望の社会科学』という。

この『希望学』では、希望を「大切な何かを行動によって実現しようとする気持ち」と定めて、希望は『何か』『行動』『実現』『気持ち』という4本柱から成り立っていると定めている。そこで、希望を持ってない人は4本柱のいずれかが欠けていると見て、欠けているものを満たすことで、希望を持てるようになるとしている。ここでは、先月号で触れた『希望』と『幸福』は、人間の心を満たすための車の両輪のような存在であると考えている。(つづく)