

8月号 ごあいさつ

先人・先哲の教え、古典に学ぶ経営 増税・コロナ禍・ウッドショック — 連続する危機への対応を！

株式会社 山西 あすなる会顧問
代表取締役社長 西 垣 洋 一

2019年10月の10%への消費増税、2020年春先からのコロナ禍、そして2021年2~3月からのウッドショックと、木材住宅業界を大きな危機が続けざまに襲っています。只、それ以前に鉄鋼など全ての資源の奪い合いが起こる「マテリアル（資源）ショック」が起こっていたのが実情です。新設住宅着工数は、2020年はコロナ禍により前年比約9.9%減の81.5万戸の減少となりましたが、住宅需要動向を見る限り20年末からはその減少分を挽回するほどの勢いが続いていました。そこにウッドショックが襲来し、資材不足が顕在化、プレカット工場は、生産・受注制限の実施を余儀なくされました。6月中・下旬の輸入木材の先物交渉では、第3四半期分の価格は更に高値で決着、今後、資材価格は一段高となり、資材不足も続き、住宅市場動向は不透明感が増している状況です。

今回のような先の見通せない不透明な時代を生き抜くには、私たちは何を経営の標とすべきか？私がおもひには、1つには「不易流行」の教えにある通り古典に学ぶことも大きな力となると思います。歴史をひも解いてみると、国や企業がその存亡にかかわる危機に瀕したとき、人間としての正しいものの考え方・行動力でリーダーシップを発揮し、見事に立ち直らせた先人たちが数多くいます。それら先人が語ってくれた言葉や教えは、古典として今なお生きています。つまり現状を打開する特效薬や即効薬というものには存在せず、古典の中に多くの経営のヒントが含まれています。古典に触れ、先人たちを訪ねて行くと心が洗われ、身も心も整います。又、先人たちの経営理念・経営哲学を探求していくと、「嘘はついてはいけません。約束は必ず守ること」等、単純・明快で人間として守らなければならない根本的な教えが返ってきます。ここに経営の原点が隠されています。

古典を学ぶことの意義を私は、次のように考えます。

古典・業績伸長法の七段階説からみた古典を学ぶこととは！（右参照）

- | | |
|----------------------------|------------------------------|
| 一、心が耕される。 | 六、人の心の痛みが理解できてくる。 |
| 二、多くの「気づき」が得られる。 | 七、強靱な精神力が養われる。 |
| 三、経営のヒントとなるものが多くある。 | 八、人間性が豊かになる。 |
| 四、人の上に立つものの心得が学べる。 | 九、魅力的な人間づくりが可能となる。 |
| 五、人としての正しい行動と原理原則が身についてくる。 | 十、座右の銘が生まれ、人生哲学、経営哲学が固まってくる。 |

「心田を耕す」（二宮尊徳）—常に心を耕すこと

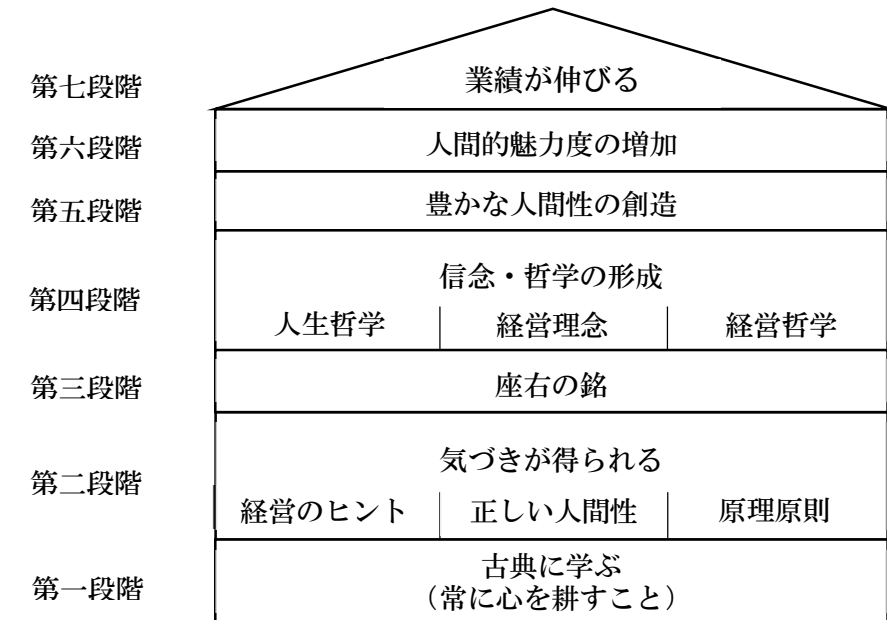
仏教では、人生で成功するためには、「常に心を耕すこと」と教えています。経営とは、経営者の「気づき」の連続です。「気づき」が多いか少ないかで勝敗は決まります。その「気づき」は、「常に心を耕すこと」によって生じてきます。「常に心を耕す」ためには何が必要でしょうか。それは先人の教えや言葉が盛り込まれている古典を学ぶことであり、そのことによって心は耕されていきます。そして日々心が耕されていくと、今度は、古典は経営のヒントとなる事柄が豊富に含まれている宝庫だと、感じるようになっていきます。

「事業の基は徳なり」—古典は“事業の基は徳”にある

- ・ 事業を発展させる基礎になるのは、その人の徳である。基礎がぐらぐらしているのに建物が堅固であったためしはない。— 『菜根譚』
- ・ 玄德（深遠な徳、自分を見つめる無為の道）と不争の徳（人の力を最大限に利用する）自分に接するのには「虚」と「静」、人に対するには「謙」と「争わず」— 『老子』
- ・ 「善く吏たる者は徳を樹う」（上に立つ者には徳が必要である）— 『韓非子』
- ・ 「才に厚き者、或いは徳に薄く、徳に恵まれし者は、或いは才にとほし。これふたつながら全きあたわざれば、むしろ才を捨てて、徳をえらべ」— 『孔子』

2021年8月吉日

先人・先哲（古典）から学ぶ人生と経営 ～ 古典・業績伸長法の七段階説 ～



■第一段階

古典といった場合、広く（広義）は歴史や日本の伝統文化も含まれるが、ここでいう古典とは例えば、今から二千五、六百年前の孔子や老子の言葉であり、日本では、江戸時代の佐藤一斎の「言志四録」であったり、安岡正篤、中村天風といった人達が話した言葉である。そのような先人・先哲の教えや言葉をかみしめ味わうのが第一段階である。

■第二段階

古典を学び始めると、色々と気づかされることが出てくる。その気づきや人としての正しいあり方・姿が学び取れる。また、ものの見方や考え方の原理原則が身についてくる。そのようなことから経営に関する多くのヒントが得られることになる。

■第三段階

多くの気づきや学びの中から、「なるほど、私はこのような生き方をしよう、このような人間を目指そう」、という気概が高まっていく。そのような段階になると、自分なりの「座右の銘」がある日突然生まれてくる。

■第四段階

「座右の銘」が生まれ、さらに古典を学んでいくと、確固たる信念・哲学が生じてくる。その信念・哲学がさらに人生哲学・経営哲学、そして経営理念というものに進化していく。

■第五段階

周りの人から見て、明確な人生哲学や経営理念を持っている人には、余裕が感じられる。この精神的余裕が「豊かな人間性」を醸成していく。

■第六段階

豊かな人間性に行動が伴ってくると「人間的魅力」が出てくる。経営者の人間的魅力度は、豊かな人間性の幅が広がれば広がるほど「人間的魅力度」は増す。

■第七段階

人間的魅力が増してくると、その人の周りには多くのファンが集まる。この自然と人が集まることに比例して業績はぐんぐん伸びていく。