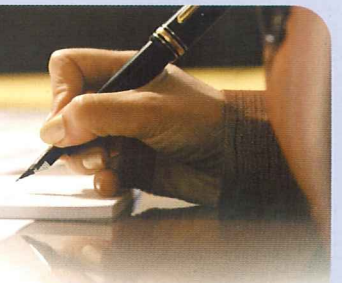


「観」を確立する



なぜ、商品に「嘘」があるのか

商品にまつわる「嘘」「いつわり」「ごまかし」が後を絶ちません。なぜなのでしょう。

人々は「倫理観」が欠落しているからだ、と言われる。確かに、倫理観が欠落している現象です。

しかし、欠落しているのは、「商品とは何か」という、基本的な「商品観」ではないでしょうか、商品とは何か…「売るものではありません」「売上げの手段でもありません」商品とは、「お客さんの生活向上に役立つものです」「お客さんに貢献するものです」また、日本には、「物には魂がある」、という思想があります。だから使わなくなった物を供養するという習慣があります。

「商品を販売する」ということは、お客さんに「自分の魂」をお渡しすることでもあります。

だから、商品を作り、販売する際には、「心を添える」ことが大切なのです。

なぜ、仕事で「不祥事」が起こるのか

仕事は生活の手段であることは事実です。だから、とにかく働けばいいし、自分の得になることを優先することも、一面、止むを得ないかも知れません。

仕事は、生活の手段であると同時に、「社会への恩返し」でもあります。

目に見えない他人の働きによって、自分の生活が支えられているのです。そして、自分も、その仕事を通じて、他人の生活を支えているのです、「お陰と恩返しの循環」をしているのが社会の姿です。

「仕事は社会への恩返し」です。その仕事に、不祥事があっては、恩返しになりません。

欠落しているのは、倫理観ではなく、「正しい仕事観」といえるのではないのでしょうか。

「観」のある人材を育てる

これからの企業教育において、どのような人材を求めるのか。具体的には、個々の企業によって異なるでしょう。しかし、共通して大切なことは、「観のある人材」を育てることです。

五 観 ⇒ 「社会観」「会社観」「仕事観」「職場観」「人間観」さらに、経営活動に落とし込めば、「商品観」「利益観」「競争観」等…。

技能や技術、知識のすぐれた人材の大切さは申すまでもありません。しかし、技能や技術、知識を正しく応用、活用、活かすのも、「正しい観」が根底になければなりません。

よい「観＝考え方、意識」があれば、よい行動となり、そしてよい結果が得られます。「観」の有無と、そのよしあしが行動の質や結果を左右するのです。

根幹は、経営理念にある

「観」の根幹となるのは、その企業の経営理念です。経営理念は、経営者の。思想、志、理想、哲学であります。また、経営の憲法でもあります。

経営者のもっとも大切な役割は、経営理念を定めて、それに徹底的にこだわり続けることです。

経営理念はお題目、飾り物という意見もあります。しかし、それは、風土や文化の力の大きさを知らない人の意見です。

経営者が自らの志、哲学である経営理念を放棄した経営をすれば、組織のよりどころがなくなり、求心力が弱まり、内部から崩壊の芽が生まれる危険性があります。

本誌についてのご意見、ご感想をお聞かせください
E-mail: info@tmng.co.jp • FAX: 06-6910-5897
ASAP編集部まで



テクノ経営総合研究所 TECコンサルタント

上田 勝 うえだ まさる

松下電器出身、営業本部および本社経営監査部等を経て、松下流通研究所、販売研究所 取締役所長を歴任

NPO兵庫経営塾 副理事長

著書「すべての仕事に商いの心を」(碧天社)「マーケティング理論の基本は商家の家訓の中にある」「部下の心をつかむ正しいリーダーシップのあり方」(『ダイヤモンド・セールスマネジャー』に連載)