

商人の道・聞・思・修

富山短期大学名誉教授 川中清司

「聞・思・修」は、よく聞き、よく思索し、よく修めることである。この三つの智慧をよりどころにして、明るく生きるのが仏教の教えだ。

われわれ商人に求められるものは、お客さまや社内の声をよく聞き、経営のあり方をより深く思索し、明るく強く商人の道を進むことだ。

●増やそう親子・社内の会話

もっと親子や家庭内の会話をしよう。お互いが積極的に話しかけよう。その親密な姿が従業員に伝わり、社内の空気が明るくなっていく。活きた情報は肉声と体全体から伝わるもので、ボディランゲージが大事だ。

良いところを見つけて「すごいなあ」「ありがとう」と心から褒めよう。感謝の気持ちで話しを聞こう。後継者は、商業のすばらしさを再確認しよう。俺が店を継ぎ、街をつくり、世の中を明るくするのだという志を持とう。

●よく聴き、話し合い、信頼関係を

いろいろな聴き方がある。傾聴とは「耳を傾けて聞く」こと。敬聴とは「尊敬を込めて聞く」こと。楽聴とは「楽しんで聞く」こと。注聴とは「興味を持ち、注意深く

聞く」こと。何よりも相手を尊重し、心から聞く姿勢が大事だ。話し上手は聞き上手、相手の話に耳を傾けよう。「ああそうですか、なるほどそういうことですね」とうなずいて賛意を示そう。耳は二つ、口は一つ。聴くが二で話すが一。まず聞き次に話す。

笑顔で語りかけよう。明るく、ゆっくり、大きく、はっきりと、要点を簡潔に、具体的に、わかりやすく話そう。会話を重ねて信頼関係を築いていこう。

●人みな我が師

「人みな我が師」。文化勲章の受賞者で「宮本武蔵」などの著者、吉川英治氏は、好んでこの言葉を色紙などに書いた。人は親や友だちや学校の先生、そして自然からいろいろなことを学んで成長する。だが成長するにつれ「学ぶ心」を忘れ、聞く耳を持たなくなる。自分以外はすべてが先生だと気づいた瞬間から、学ぶ心が育っていく。「自分を知る」ことが大事だ。

ソクラテスは「不知の知」を説いた。自分は何も知らないということを知れ、そこから人間の道が始まるということだ。

●宮沢賢治の常不軽の心

人の話を聞き入れるには、相手

を敬う心が必要だ。宮沢賢治は法華経の不軽菩薩の教えに感銘を受けた。「私はあなたを敬い、決して軽んじません。あなたはきつと仏さまになる方です」と、あらゆる人を拝み敬った。バカにされても、暴力を振るわれても、決して相手を軽んぜず拝み続けた。そしてついに自らも仏となった。

「雨ニモマケズ 風ニモマケズ 雪ニモ夏ノ暑サニモマケヌ 丈夫ナカラダヲモチ 欲ハナク 決シテ臆ラズ イツモ静カニワラツテイル」。「東ニ病氣ノ子供アレバ 行ツテ看病シテヤリ」。この賢治の詩は見事にその真髓を詠っている。人を敬い軽んぜず、よく聞き、よく思う理想がこの詩にある。人のために商いに精を出す商人の姿を描き出している。

●意思疎通が欠けて廃業

企業を継続できるかどうかは、後継者の有無で決まる。継続者が決めている割合は、中企業が四五・二％に対し、小企業では三四・二％と少ない。自分限りで廃業すると決めている割合は、中企業が一・二％に対し、小企業は二〇・五％と多い。後継者はいるが本人が若すぎるは九％、本人が承諾していないは五・三％もある。親子

の会話が足りず意思疎通が欠けるため、事業の承継がうまくいかないケースも多い。後継者の多くは決算書を見ていない。自社の売上、借入金や毎月の返済額や支払利息、メインバンクすら知らない場合もある。

●小売店は地域の宝

小売店は地域の宝だ。小売商は店主自身が市民であり、商店はお互いの暮らしに貢献できる職能を持っている。商売は自分の店の利益だけではない。商いを通じてその地域のために役立っている。その街に根をおろして、何十年も商売を続けていることは、すばらし

いことだ。これからますます高齢社会が進むなかで、身近な店が果たす社会的な役割は実に大きい。商人として商業に生きている、その意義をかみしめ、感謝を捧げ、業に励もう。

●商店が街と暮らしを守る

商店は市民の暮らしを支えてきた。住民のニーズをくみ取って品揃えをした。季節の移り変わりに、正月、盆暮、祭りや入学、卒業、成人式、結婚、葬式などの節目に、商品とサービスを提供し、市民の暮らしを支え、文化を築いてきた。「この街にこの店ありて楽し」活気のある店は住民に希望を与え、

街を明るくした。商店は暮らしと街をつくり、店で働く人が増え住民の雇用を支えた。この相互関係が地域の発展に繋がっていった。

●まちづくりを支えた町衆・商人

まちづくりに果たす商人の役割は大きく、城下町や市場の形成も担ってきた。日本の祭りは町衆と呼ばれる商人たちが受け継いできた。

千年の歴史を誇る京都の祇園祭りを支えてきたのは町衆の力だった。江戸時代には大火に見舞われたが、町衆の力によって祭りの伝統は、現代まで守られてきた。博多どんたくは江戸時代に、福岡藩主を尊敬した正月行事の博多松囃子が始まりで、次第に市中の練り歩きに広がった。その主力は商人だった。

●火消し・防犯も担う

江戸の町火消しも職人や商人によって守られ、誇りと伝統も引き継がれていった。幕末の黒船来航や戊辰戦争の際にも、治安維持の活動を担った。消防団や防犯の組織を担ったのも商人たちだった。こうした活動が今の日本にも必要なのだ。

ところが商店街の衰亡とともにその力が弱まり、まちの機能すら

崩壊する危機にさらされている。商店街は地域の横糸であり、地域づくりにも果たす役割は実に大きく、復活が望まれる。

●世のため人のための商業道

日本人は、商業、工業など、仕事を「業」としてとらえてきた。「仕」は、仕え役立つ。「事」は社会的なことで、自分が世の中のために役立つという意味が込められている。仕事は社会の中に輝いている。

商人は世のため人のために役立つことに生きがいを見いだす。誇りある商人道は、ここから生まれる。日専連信条に「われ商業に生涯をかけて悔いなし」と宣言してこの道を進んできた。

●仕事は創造するもの

一七世紀のはじめごろ、芸人の地位は極めて低くかった。出雲の阿国(元亀三(一五七二)年没年不詳)は、京の四条河原で念仏踊りを興行し、女性の歌と踊りで多くの支持を得て一世を風靡した。今まで存在しなかった未開の分野を切り開き、今の歌舞伎の創始者といわれる。自分のやっていることは世の中に役立ち、人々に喜ばれるという信念、職業に貴賤(等しく貴い)はなく、一筋に打ち込



出雲の阿国像 (京都市東山区)

んでいく力強さと気迫に学ぶべきものがある。

●働く幸せと生きがい

働くとは、傍（隣）人を楽に幸せにすることである。働くことは自らの生活の糧を得る手段であると同時に、仕事を通じて人びとの暮らしに貢献できる、その使命感が達成感に結びつき、自らの生きがいにつながる。自分の仕事を卑下してはならない。

きつくても、その仕事を通じて少しでも世の中に役立つという使命感を見失ってはならない。福沢諭吉は「世の中で一番楽しく立派なことは、一生涯を貫く仕事を持つことである」といった。

●歓喜をもって仕事を

松下幸之助はその著書「経営心得帳」の中で、商売や仕事を遂行していく上で大切なことは、「歓喜をもって仕事をしていくこと」であり、「仕事が目白くない、商売に喜びを感じられない」ということは、その人の人生はまことに不幸なことだ」と述べている。

自分が携わっているこの仕事は、人びとに喜ばれている、いい仕事なのだという心持ちで仕事をする。自らが正しい経営理念を持ち、世間の求めに応じた仕事を



松下幸之助
資料：PHP 研究所

していくことが極めて大事で、お互いがそういうことを助成し合わなくてはならない、と結んでいる。

●正しい生活習慣

経営者は、まず生活を正してわが身を修め整えること。修めるといっても何も厳しい修行を積みというわけではない。規則正しい生活習慣を身につけて生体リズムを整える。経営者として正しい日常生活を保つということだ。

家庭が笑顔であふれ円満。会社が明るく活気がある。こうして国が治まり、天下が平和となる。昔から「修身・齊家・治国・平天下」と言われ、儒教の基本的政治観とされてきた。

●正しい時間遺伝子の働き

人には「体内時計」がある。生体リズムが狂うと病気になるやすくなってしまう。朝に目が覚め、夜に眠るのは、体内時計がなせる業で、「時計遺伝子」が一九九七

年に発見された。それが狂うと肥満、糖尿病、コレステロールや中性脂肪が上昇し、ガンになりやすくなり老化が進む。体内時計のネジをぎゅつと巻くには、睡眠や食事を動かして、規律正しい生活をする。朝日を浴びると時計が修正される。時間遺伝子が正常な働きをしていれば、病気の発生を抑え、老化のスピードを遅らせ

て、健康寿命を長くすることにちながる（大塚邦明・東京女子医大名誉教授「時間老年学のすすめ」から）。

●腹式呼吸・前向き思考

健康のためには腹式呼吸がよい。健康のために吐く。吐いて空っぽにすれば自然に吸うことができる。吸う息は短く、吐く息は長く、姿勢を正し、臍（へそ）下丹田、おへそのあたりで呼吸をする。禅門の基本でもある。

塩谷信男博士は「正心調息法」を提唱し、自らも実践して一〇五歳まで生きた。「調息」は腹式呼吸で一日最低二五回繰り返す。「正心」では、「物事を前向きにとらえる」「感謝を忘れない」「愚痴をこぼさない」の三つを勧めている。

●店を知り計画と実践へ

わが店の実態を知ろう。売上、

仕入、必要経費、利益の現状をつかみ、目標と計画を立てよう。店の強み弱み、主力商品、開発商品を知ろう。

既存のお客さまの掘り起こしから始めよう。お客さまの家族構成を知る。ご親戚や友人の様子を知る。出勤・帰宅など生活パターンを知る。子どものスポーツ、音楽など趣味を知る。DMで送らずお訪ねして直接手渡ししよう。高齢化で動くのが億くうになったお客さまに、計画的にアプローチしよう。みんなで毎月チェックしよう。新しい目標達成に向けてチャレンジしよう。

●地方創生の波に乗る

日本全体が活力を失いつつある。人口が減り高齢化が進む。非正規雇用が増え、賃金は上がらずGDPも伸び悩む。消費税の一〇%増税も迫っている。

そんな中で、安倍内閣は第二の三本の矢を打ち出し、「地方再生」と「一億人総活躍」を叫んでいる。平成二六年に小規模基本法ができ。中味は「事業の持続的發展を支援する」というもので、地域に根付いた小規模企業を後押しする。何よりも商人自身が積極観に切り替えることが必要だ。