

不況の中で勝ち組、負け組の差がでていきます。先日友人の講演から表記の部分を転載してみました。これはあくまでも、私の受けとめた認識であり、私自身の反省の思いを込めた記事であります。

負け組経営者の特徴

- ① 「生真面目だが夫婦仲悪く、朝が遅く数字に弱い人」 数字に弱く嫌いな人は近代経営では命取りであり、資金繰り等に苦労され経営の実態が分からなくなり、経営理念や心の支えを失い易くなります。夫婦不仲は中小企業の最も大事な内助の功を欠き、来店客に不愉快な思いを与えてしまう恐れがある。
- ② 「勉強、師・友人の話聞く、本を読むことが嫌いで、うぬぼれが強く、威張る人」 経営成功のもとには良き友、終生の師を持って自分とは違う意見、考え方をよく聴くこと。そして感性・先見性を養うためには読書はきわめて大切であります。中でも歴史小説は心の支えをつくるには最適であります。先見性がないと近代経営に必要なスピード、決断力は生まれません。そして自分より優れた人を師とし、成功している人をよき友に持つことは経営の鍵でありますから「他人の成功を嫉んだり、そねんだり、愚痴ったり、悪口の多い人」は自分を傷つけるだけでプラスにはならない。
- ③ 「神仏に帰依できない人」 先祖、先輩を敬い伝統歴史を大切にすること。歴史から学ぶ心は大切であるとともに、神仏の信仰は心の支えを持つためには欠かせない要素です。
- ④ 「感謝の気持ちのない人、人間的魅力のない人」 人は一人では生きて行けない様に、商いも来てくれる人、集ってくれる人によって成立つ筈です。初めて来店されたお客様にいかにも店主を始め全ての店員が感謝の念をもって挨拶し、もてなすか。そのことにより、また来られる客が作られる訳ですから。
- ⑤ 「自分の哲学、人生の生き方を持たない人、節約とケチの判別の出来ない人」

※チャップリン曰く「勇気と希望そしてサムナー」「足るを知る」も必要ですね。