

書物には、小説、歴史、学術、経済など、様々な種類があります。そして、読書は新たな知識を得て、心を豊かにするという効用があるのです。

倫理法人会主催の経営者モーニングセミナーのテキストとして親しまれている『万人幸福の栞』は、セミナー中に数人が順番に読んでいく「輪読」という形式で純粹倫理を学んでいます。

年間を通じて、何度も同じ箇所を読みこむことになるため、「同じ文章を繰り返し読むことは効率的ではないのでは」と思う人もいるでしょう。

しかし、成功者といわれる著名な経営者は、何度も繰り返し読む「愛読書」があるといえます。

例えば、楽天株式会社の上長兼社長の三木谷浩史氏は、江戸時代中期の書物『葉隠』の入門書で、死と隣り合わせに生きた鍋島藩の武士をテーマに描いた『死ぬことと見つけたり』（隆慶一郎著）を愛読書としているそうです。その他、多くの経営者は仕事に関係するビジネス書やハウツー本といったものだけを選ぶのではなく、関連の薄いと思われる本からも経営のヒントを得ているのです。

内容の捉え方は、積み重ねてきた経験によって、異なるものです。つまり、何度も読むことによって、自分の立ち位置、価値観、成長を把握することにつながります。

岐阜県で飲食業を営むO氏は、念願だった自分の店を持つことができました。しかし、独立から三年を経ても従業員は定着せず、売上も下降気味で、経営することの厳しさと自己の甘さを実感して、店を畳むことを考えていました。

そうした中で、モーニングセミナーで『万人幸福の栞』の輪読の際に触れた一節がO氏の心を打ち、経営のあり方を変えようと思ったのです。



10月のテーマ：文化の秋に

先人たちの英知を 書物から探ろう

開店の日のいきごみと、友人のよせられた厚意を忘れるから、少しの困難にも、気をくじかせる。終始一貫ということは、成功の秘訣であるが、これが出来ないのは皆本を忘れるからである。

『万人幸福の栞』第十三条 九十頁

これまで何度も読んだことのある文章でしたが、開店に協力してくれた仲間のことをすっかり忘れて、諦めようとしていたのです。この一節がきっかけとなり、開店当時の写真をスマートフォンから探し、開店に携わってくれた人、開店祝いを贈ってくれた人に対して、「皆様のお陰で、三年間続けることができました」と感謝の気持ちを伝えるために、直接、訪問して回ったのです。

応援をしてくれた人と直接会ったことで、O氏は力が漲ってきて、不思議と良い従業員が集まるようになっていったのです。そして次々と新たな店舗を展開することに成功し、経営状況が一変し、繁盛店へと変貌を遂げたのです。

本から知ったことを実際に行動に移すことで、真の意味で、書かれている内容を理解したことになるのかもしれない。

古典書などを読み、自分磨きに徹した「経営の神様」と呼ばれた故・松下幸之助氏は、「素直初段になるのに四十年かかりました」と述べています。先人が語り綴った言葉が何百年、何千年と伝え続けられているのには、それなりの理由があるのでしよう。

あらゆる書物の中で述べられている英知は、長期的に、ビジネスを成功させる鍵になるはずですから、それをありがたく頂戴しようではありませんか。