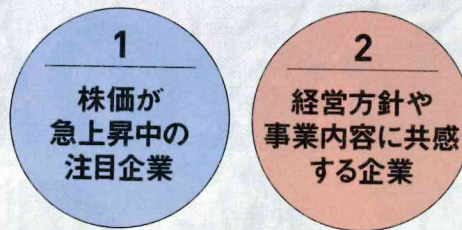


1 株の儲け方、凡人と一流の違いはどこにあるか

Q 「株価が急上昇中の注目企業」と「経営方針や事業内容に共感する企業」、どちらの株に投資するか。



HINT ● 短期的に株で儲けようと思ったら前者が魅力的だが、以前、大手証券会社で仕事をしていた税理士の伊藤正孝氏によれば、「株は『勝つ人』と『負ける人』がいるゼロサムゲームの世界。アマチュアの個人とプロの機関投資家とは、知識の量と情報の速さで大差があり、個人はなかなか勝てない。短期勝負では、総じて損をする結果になるでしょう」。保険コンサルタントの佐々木昭人氏の顧客も、「(短期売買では) 損した人のほうが多い」。稲盛流の株式投資は、後者を選ぶのが正解だ。その極意を解説してもらおう。

信念がともなうと、知識は「見識」に変わるとされる。見識を持つ一流人の株式投資はどんなものか。伊藤氏が話す。「それは、企業を応援する意味での投資です。目指す大義、社会貢献への考え方、飽くなきチャレンジ精神……など、共感できる企業を応援するために中長期的に株を持つ。そうした企業は持続的な成長も期待できるはずです」

さほど困らない資金を使うべきでしょう」

佐々木氏自身は、今年スタートしたNISA(少額投資非課税制度)株や投資信託などの運用益や配当金が一定額非課税になる)の利用を始め、日本株の投信で運用しているそうだ。

「利回りより、頑張れニッポン」の応援です。非課税期間の五年後、増えたら、二〇二〇年の東京オリンピックの観戦費用にする。遊ぶお金なので、仮になくなくても困りません」

稲盛氏はよく、中国古典から引用するが、儒教の教典「四書五経」の一つ、「書経」の中のこんな言葉を多用する。「満は損を招き、謙は益を受く」。株も、短期売買で儲かっても、おごり高ぶるものは損をし、一方、中長期的な視野を持ち、謙虚なものは利益を得る。これが稲盛流の株式投資の極意だ。

答

「お金でお金を稼いでほならない」。盛和塾での稲盛和夫塾長の言葉に、伊藤氏は新鮮な驚きを覚えたという。

「証券会社で仕事をしていたのはバブル期で、お金でお金を稼いといわれました。会社の従業員が働いて利益を稼げば、銀行がお金を貸してくれる。それを株や不動産などに投資して稼ぐ。そうして稼いだお金はありがたみが薄いので、使うときは湯水

のように使う。お金でお金を稼ぐようになると、従業員たちも仕事へのやる気がなくなる。そんな例を多く見ました。個人も同じです。短期売買で儲かると、湯水のように使い、働く意欲も失せていく。最後は知識の量と

情報の速さに勝るプロの機関投資家とのゼロサムゲームに負け損することになるのです」

これが凡人の株式投資。一方、稲盛哲学では、単に知識や情報を持つだけでなく、「こうありたい」という一本筋のおつた

ば、稲盛塾長が創業した京セラは、他社と比べて給与水準は高くはないそうです。私が社員の方に「それでいいんですか」と聞いたら、答えはこうです。「私たちがより多くを求めたら、会社の経費が上がり、利益が出なくなりまから。自分たちも経営に参加していることにやりがいを感じる意識が浸透しているのです」

上と比べるという相対価値ではなく、何が「幸せ」なのかの絶対価値を大切に、仕事のやりがいを求める。では、どうすれば、やりがいを実感できるのか。その答えも「足を知る」の中に含まれていると佐々木氏はいう。

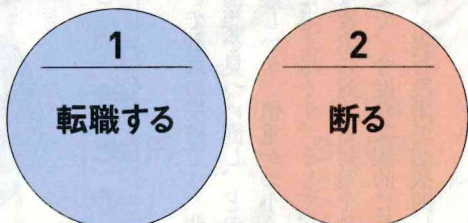
「足を知る」とは現状に満足し、何ら新しい試みもしないといった、老熟したような生き方ではありません。稲盛哲学では「宇宙の意思と調和する」と

稲盛哲学 ● 満は損を招き、謙は益を受く

↓ お金でお金を稼いでほならない

2 出世・残業・転職……仕事の報酬にどこまでいっただわるか

Q 会社のビッグプロジェクトの責任者に抜擢された矢先に、破格の高報酬の転職話が舞い込んだ。転職するか、断るか。



HINT ● もし転職すれば、高報酬が目的だったことになる。それは、生き方の目標が高収入の獲得にあることを意味する。さらに高収入の転職先を求め続け、際限がない。

これに対し、所得が右肩上がりで増える高度成長がもはや期待できなくなった日本で、稲盛氏が価値観のパラダイム転換を求めて打ち出したのが、「足を知る」という考え方だ。どうすれば自分たちは幸せに生きることができるか。「足を知る」を基準に置けば、答えは「断る」。その理由を解き明かそう。

答

稲盛氏が提唱する「足を知る」は、仏陀が唱えた「小欲知足」に由来する。地球の資源に限りがある以上、際限なく物質的な豊かさを求めることはできない。ならば、良識を持ち、欲望を自らコントロールし、破滅の一手前で踏みとどまり、調和のとれた繁栄を維持しなければならぬ。その中で、誰もが幸せに暮らしていくには、「足を知る」べきであると警鐘を鳴らし

た。これを個人の生活にあてはめるとどうなるか。伊藤氏が話す。「足を知る」とは、自分より上の人と比べるな」ということです。収入も上と比べればきりがない。大切なのは、自分に

とって何が幸せかであり、お金だけを基準にして働かない。そのとき、心の報酬になるのは仕事のやりがいです。やりがいを持って仕事に全身全霊を込めれば、それは成果を生み出し、収入としても返ってくる。例えば

ば、稲盛塾長が創業した京セラは、他社と比べて給与水準は高くはないそうです。私が社員の方に「それでいいんですか」と聞いたら、答えはこうです。「私たちがより多くを求めたら、会社の経費が上がり、利益が出なくなりまから。自分たちも経営に参加していることにやりがいを感じる意識が浸透しているのです」

上と比べるという相対価値ではなく、何が「幸せ」なのかの絶対価値を大切に、仕事のやりがいを求める。では、どうすれば、やりがいを実感できるのか。その答えも「足を知る」の中に含まれていると佐々木氏はいう。

「足を知る」とは現状に満足し、何ら新しい試みもしないといった、老熟したような生き方ではありません。稲盛哲学では「宇宙の意思と調和する」と

説き、宇宙が成長するように、人間も成長を続けなければならぬと考える。「足を知る」は他と比べ、あれが足りないからできないと言いつけるのではなく、現状を受け入れ、今あるものを生かして発展を目指す意味も含まれています。目の前の仕事に、自分たちが持ちうる全力を尽くす。そこにやりがいが生まれる。報酬とは目的ではなく結果で、努力は報われ、自分に返ってきます」

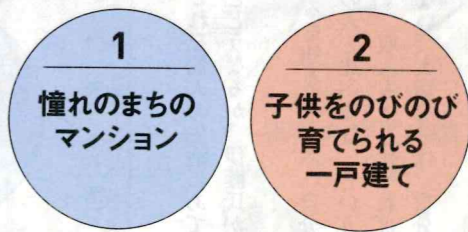
稲盛氏がJAL(日本航空)再建に乗りだした当初、社内には人・モノ・金・情報・時間が「ない」ことを「五つのできない理由」にしていた。「足を知る」を学んだ社員たちは、給料が下がっても、自分たちが再建に参加していることに「幸せ」を感じ、全力を投入。再建を実現した。相対価値から絶対価値への転換の成果だった。

稲盛哲学 ● 足を知る

↓ お金を基準に働いてはならない

3 大金を使うときの判断基準をどうに置くか

Q 不動産価値も上がるだろうという読みも含めて「憧れのまのマンション」と、子育てのための「子供をのびのび育てられる一戸建て」、どちらを買うか。



HINT 稲盛哲学では常に「動機善なりや、私心なかりしか」が問われる。一般人が大金を払う機会は「家を買う」のが代表的だが、佐々木氏によれば、「なぜ家を買うか」についても、「動機善なりや」が問われ、何が「幸せ」かが基準になるという。不動産価値が上がるとか、単なる憧れは、相対価値の次元だが、家族の幸せは絶対価値の世界。選択は後者が「善」になる。さらに「買う」と決めてからのプロセスも重要になる。示してもらおう。

答

稲盛氏は新製品や新技術の開発について、成功するためには、「楽観的に構想し、悲観的に計画し、楽観的に実行する」という心得を説く。

新しいことに取り組むときは、自分で壁をつくらず、何としてやり遂げたいという夢と希望を持って、楽観的に目標設定する。自分に対し、「できるのだ」と繰り返しいい聞かせ、自らを奮い立たせる。

次いで計画の段階では、悲観的に構想を見つめ直し、どのくらい難しいか、慎重かつ小心なほどに考え尽くす。そして、悲観的な要素に対する対策を練ったうえで、今度は楽観的に行動に移る。実行段階で悲観的に考

えていては、成功に向かって果敢な行動をとれない。伊藤氏は、「家を買う」という、個人にとつての新規投資にもこのプロセスはあてはまると、こう話す。「家を買うのは、普通は一生に一度、最初で最後なので、不安

や怖さがないです。そこで、家を買うことについては、自分にとつての「幸せ」を思い描き、夢と希望を持って楽観的に構想する。しかし、予算や住宅ローンの組み方では、きちっと払っているのか、悲観的に計画する。

ありがちなのは、建築会社や設計士に勧められるまま、自分の見栄も手伝い、五〇〇〇万円の子算が最後は八〇〇〇万円になったり、大きく膨らんでしまふことです。ここはもう一度冷静に考える。そして、いざ実行となると、つい困難を想起してしまふので、再び楽観的に行動をとることです」

伊藤氏によれば、稲盛流の発想法では、悲観は左脳、楽観は右脳がつかさどると考え、その都度、「脳の切り替え」が重視されるという。一般的に、左脳は理性的思考の領域で、論理的

分析的、科学的思考を行い、右脳は直感的ひらめきの領域で、創造性、全体的把握、芸術的感性を生むとされる。

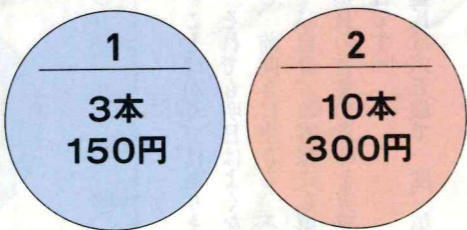
「普通の人は、構想も計画も実行も、同じ脳で行ってしまいがちです。私の所属する横浜の盛和塾には、JALの方たちも参加されていますが、JAL再建でもエリート層は当初、実行も左脳で悲観的に考え、人・モノ・金・情報・時間の「五つ」のきない理由」をあげたそうです。そこで、稲盛塾長が、楽観的に構想し、悲観的に計画し、楽観的に実行する」という意識改革を行い、それぞれの段階に見合った人を配した結果、一人ひとりが実行においても、いろいろな工夫をするようになった。家庭生活でも、不安や怖さがともなうことについては、楽観の右脳、悲観の左脳の切り替えが大切です」(伊藤氏)

稲盛哲学 ● 動機善なりや、私心なかりしか

↓ 楽観的に構想し、悲観的に計画し、楽観的に実行する

4 キュウリ「3本150円」vs「10本300円」の損得

Q スーパーへ夕食の材料を買いにいった。キュウリが必要。「3本150円」と「10本300円」があった。どちらを買うか。



HINT キュウリ1本あたりの値段は前者が50円、後者が30円。毎月の出費を少しでも節約するには、後者を選んだほうが賢いように見える。しかし、「ここにはまとめ買いや買いだめの落とし穴がある」と佐々木氏はいう。「キュウリを10本買って、当面使わない分は冷蔵庫の隅に入れたまま忘れてしまい、しなびて使えなくなったり、腐らせたりする。結果、高くつきます」稲盛流の「当座買い」の買い方では、正解は前者。その極意を説明してもらおう。

え、必要だけ買う。まとめ買いしても、いつ食べるか不確定なものは、結局、不良在庫になり、損失になるのです」

この当座買いについて、伊藤氏は稲盛氏から、「一升買いのルール」として教えられたそう

「お酒を買うなら、一斗樽ではなく、一升瓶で買え。例えば、缶ビールは腐るわけではないので、まとめ買いすれば、単価は安くなり、その分、得するよう

に思えます。しかし、当面必要

な分だけ買っていけば、一日一本飲むところを、大量にストックがあるとなりが大きくなり、割安で買ったうれしさも手伝い、一本より余計飲んでしまう。仮に少量買えば単価一五〇円、まとめ買いなら単価一〇〇円として、一本なら一五〇円の出費になるのに、二本飲むと二四〇円になり、総額では出費が九〇円増えることになる。私も以前はまとめ買いをしていましたが、あればあるだけ消費してしまふので、今は一升買いのルールに徹しています」

これが事業の場合、「当座買い」はどのように行われるのか。伊藤さんの事務所の顧客の美容院経営者が、稲盛流の「アメーバ経営（部門別採算管理）」を実践している同業者の店舗を見学に行ったときの話だ。自分の店では在庫を二〇個ストックしている部材が、その店では二個しかない

いので驚いた。聞けば、来店客にその都度、次回来店時ほどのメニューを予定しているかを聞き、いつ何がどれだけ必要か計画を立て、その分確保しているという。余分な部材で場所をとらず、在庫管理も不要。まさに一升買いの実践例だった。

稲盛流会計学には「キャッシュユベース経営の原則」もある。実際の「お金の動き」を重視する。「これも個人の生活に応用できる」と伊藤氏はいう。

「買い物はなるべくキャッシュで払う。お金を使えば財布の中身は減るので、出費を『見える化』するには現金が一番見えやすい。クレジットカードは出費の意識が薄れがちなので、使うなら控えを早く綴じて集計し、出費を見える化する。出費が増えがちな人は、一升買いのルールとキャッシュユベースの生活を実践してはどうでしょう」

答

「売り上げを極大に、経費を極小に」「入るを量って、出ざるを制する」。稲盛経営学の鉄則だが、「出ざるを制する」方法は、個人が生活費をコントロールするうえで応用できる。佐々木氏があげるのが「当座買い」の買い方だ。

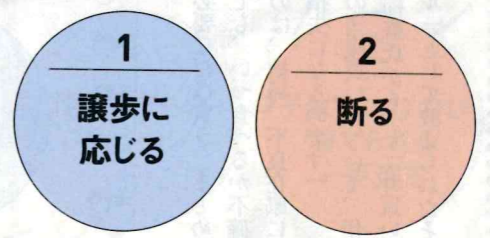
「当座買いとは、必要なお金に必要だけ購入することです。設問のキュウリの買い物の例でも、いつでも食べられるかを考

稲盛哲学 ● 当座買いのすすめ

↓ 必要なお金に必要だけ購入する

5..... 契約更改、利益よりも人の頼みを優先するか

Q 取引先とかなり有利な条件で契約を結んだ。直後に取引先から条件面での譲歩を求める申し出があった。応じるか、断るか。



HINT ●これは稲盛氏がかつて実際に経験した話だ。京セラがある米国企業と、その会社の技術を使った製品を日本で独占販売できる契約を結んだ。あとで米国企業が「独占販売はフェアでない」と変更を求めてきた。法律上は応じる必要はないが、稲盛氏は「人間として何が正しいか」を考え、承諾。相手企業はフェアな態度に感銘した。後に京セラはその企業を買収するが、先方が応じたのは、そのときの信頼関係があったからだ。その企業は好業績をあげ、京セラの収益に多大な貢献をした。

をつくり、それが現実の世界に結果として表れてくる。稲盛氏の人生観はこの教えに基づいている。人生は「運命」の縦糸と、「因果の法則」の横糸で綴られている。運命は決して決まったものではなく、善いことを思い、善い行いをすれば、善い結果が生まれ、悪いことを思い、悪い行いをすれば、悪い結果が生まれるという因果の法則が人生には働く。

これを裏返せば、運に恵まれた人は善い行いをしていることになる。実際、伊藤氏は事務所スタッフを採用する際、「あなたに運がいいと思うか」と質問し、「いいと思う」という人間を採用するという。「これは、松下幸之助さんがそうしていたという話を塾長から聞いたことがきっかけです。人間、誰しも特別なことはそうなく、ほとんど同じ事象しか起きません。その中でも、いいことは一部分です。それでも、自分は運がいいと思う人は、いいことを探す脳の回路がいつも働く。病気が見つかった、あとは治すだけだ」と、いいことにフォーカスし、治療に積極的に取り組むので結果もよくなり、本当に運がよくなったと思う。逆に悪いことを探す回路が働く人は、批判ばかりをし、運も離れます」

伊藤さんも毎週末、近くの神社に足を運んで手を合わせ、顧客、事務所スタッフ、家族に感謝するという。「その週、自分でよかったな、ありがたいな」と思うことを、五つくらいメモに書きとめる。一つひとつの状況を思い浮かべ、うれしい思いにひたる。私自身、いいことを探す回路を習慣づけ、いい運を引き寄せているのです」

答

佐々木氏は事務所兼住宅で、毎朝、トイレ掃除を行い、仏壇と神棚に手を合わせ、姿見の鏡を磨く。「それは何ごとも前向きに考え、感謝する気持ちを忘れないためです。稲盛塾長は中国の古い言葉をよく使いますが、その中に『積善の家に余慶あり』という一節があります。善いことを思い、善い行いを積み重ねる人や家には、必ず子々孫々まで善きことが訪れる。世の中、必ずし

もいいことばかりではありませんが、それでも明日はよくなる信じ、前向きに生きる。その結果、私自身、お客様にも恵まれ、塾長の言葉の意味を実感する毎日です」

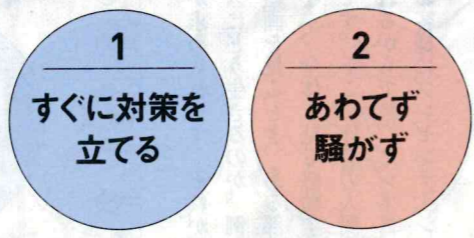
稲盛氏は六五歳で一度、第一線を退き、仏門に入ったほど、仏教に帰依している。仏教の教えで稲盛氏に大きな影響を与えたのが「思念は業をつくる」という概念だ。「業」とは、「ものごとの原因を形づくるもの」。人間の「思い」は業(原因

稲盛哲学 ● 積善の家に余慶あり

↓ 善き思い、善き行いは人生をよい方向に向ける

6..... 「相場が急落する」とニュース。どう対策を講じるか

Q 「為替相場が円高に急転」というニュースが流れた。「すぐに対策を立てる」、それとも、「あわてず騒がず」、どう対応するか。



HINT ●稲盛氏は、主に中小企業経営者が集まる盛和塾の勉強会で、好不況を「恵みの雨と冷たい嵐」に例えて、こんな話をするという。「嵐になれば、大企業は大きな影響を受けるが、中小企業はもともと大企業から落ちてくるしすぐで稼いでいる。嵐がこようと、しすくには関係ない。しすくを求めて稼げばいい」同じことは個人にもあてはまる。実際、円高不況下でも、個人の生活水準が急落したわけではなかった。盛和塾流の発想では、選択は後者が正解となる。

きたことが大きく反映している。景気は「気」の字がつくように、経済的要素だけでなく、人々の期待感や気持ちのありようが深くかわる。とすれば、景気がよくなりつつある兆しを感じながら、もっとよくなると、みんなが信じるべきです」

佐々木氏は〇七年に保険会社から独立し、翌〇八年のリーマンショック以降も仕事は順調に推移してきたという。不況下でも、しすくをしつかりと受けとめた。その理由として、本人は稲盛哲学の中にある「一日一日を真剣に生きる」という言葉をおあげる。「ど」がつくほど一生懸命に打ち込む。日々の行動が、利己ではなく、お客様のことを考えることなのか、動機善なりや、私心なかりしか」と問い、ど真剣に打ち込んだことに評価をいただいたのだと思います」

答

景気の変動に対する個人の対応では、「あわてず騒がず」が正解になるが、「座して何もしない」という意味ではないようだ。重要なのは、好不況にかかわらず、個人のところは落ちてくる「しすく」とどう向き合うかという問題。それは、「景気の先行きをどう読むか」に対する答えともかかわってくる。

の「だ」という。それは、稲盛哲学のキーワードの一つ、仏教の「思念は業をつくる」の教えに基づいた「心に描いたとおりになる」という言葉からくる考え方だ。「人生は、心に強く思ったこと

が現象になって表れてくる。これは景気についてもいえると思えます。政権交代以来、東京オリンピック開催決定も手伝って、外部環境の雰囲気はよくなっています。政策の効果もありませんが、人々の心理状態が好転して

稲盛哲学 ● 心に描いたとおりになる

↓ 一日一日をど真剣に生きる

答

佐々木氏も顧客から、「妻の金遣いの荒さ」について相談を受けることがあるという。

「相談というより、半ば愚痴の感じですね。自分は五〇〇円のランチなのに、奥さんは豪華なものまで食べているとか。そんなときは、こうお話しします。奥さんはあなたを映す鏡ですよ。奥さんの金遣いの荒さは、奥さんだけに原因があるとは限りません。本人も、夜はホステスが

いるような高いお店で飲食をしていたりする。それが鏡に映って、奥さんに反映されている。でも、本人は奥さんの行動しか、目に入っていないかもしれないからです」

ことしか見ようとしません。これは心理学で「確証バイアス」と呼ばれる傾向だ。「自分は節約をするが、妻は金遣いが荒い」という先人観があり、それに基づいて相手の行動を観察し、自分にとって都合のいい情報だけ

を集めて、先人観を強めていく。妻はほかの面では節約していて、自分も夜の酒席などの支出は少なくないかもしれない。ところが、固定観念に合致する行動だけが認識され、「自分は出費を抑えているのに、妻は浪費している」と思い込んでいく。

夫に返してくれるはずですが、一方、自分に浪費などの覚えがなければどうするか。伊藤氏が答える。「問題は、妻が自分は金遣いが荒いと思っているかどうかです。夫は思っても、妻が思っていないか、何をいっても押しつけになってしまいませんか。現実を共有するにはどうするか。稲盛流に言えば、問題を「見える化」することです。もし、家の経済状態が悪化していたら、数字で見える化し、相手に見せる。JAL再建でも、第一線に至るまで経営の数字を見える化したことで、採算意識が徹底された。大切なのは夫婦間での危機意識の共有です」

稲盛哲学 ● 伴侶は自分の鏡と思え

↓ 過去と他人は変えられないが、未来と自分は変えられる

7 ・・・ 自分の成長のために何にどれだけ金がかかるか

Q 「完璧なプレゼンで相手を落とす! ロジカルシンキング養成講座」と「心を磨く、書道のすすめ」、どちらを受講するか。

1 ロジカルシンキング養成講座

2 心を磨く、書道のすすめ

HINT ● スキルを磨くならロジカルシンキング養成講座もいい。ただ、「成長」が目的なら、自己投資の対象は変わってくる。

稲盛哲学では「バランスのとれた人間性を備える」ことが求められる。稲盛氏自身、「自分は仕事ではとことん合理主義者だが、一歩仕事を離れば、対極にある仏の世界など精神的な領域にひたる」と語る。合理性だけでなく、人間性を高めるなら、受講すべきは後者になる。なぜ、バランスが大切なのか。そこには稲盛流の意識の持ち方があるようだ。

答

佐々木氏は本業の傍ら、書道の愛好家でもある。高校時代からで、展覧会での受賞歴も豊富だ。費用は、墨代、紙代、展覧会の出品料など年間一〇〇万円はかかるが、書道はビジネス面でもプラスに働いているという。

「稲盛塾長はよく、仕事では数字で話ができるようにしながらい、といます。つまり、数字と論理です。一方、書道などの芸術には感性や情緒といった人間性が求められます。それがビジネスにどう生きるのか。例えば、絵画を見るとき、ある部分ではなく、全体を見て感動するはず。そこに作者の人間性が表れるからです。ビジネスでも、お客様にプレゼンテーションを行うとき、先方は、一時間のプレゼンの途中の一〇分間の部分のロジックがよかったから契約を決めようなどとは思わず、全体の印象で決めるはず。ビジネスも芸術と通じるのです」

一方、伊藤氏も大学時代、インテリジェンスを磨くならロジカルシンキング養成講座もいい。ただ、「成長」が目的なら、自己投資の対象は変わってくる。稲盛哲学では「バランスのとれた人間性を備える」ことが求められる。稲盛氏自身、「自分は仕事ではとことん合理主義者だが、一歩仕事を離れば、対極にある仏の世界など精神的な領域にひたる」と語る。合理性だけでなく、人間性を高めるなら、受講すべきは後者になる。なぜ、バランスが大切なのか。そこには稲盛流の意識の持ち方があるようだ。

「読書三昧、ゴルフ三昧などといいますが、三昧とは本来、仏教で精神の集中が深まりきった状態です。雑念を去り、心を集中させると、対象がそのままとらえられる。それは、交差点を車で右折する際の意識に例えられます。対向車、歩行者、後続車、信号などに注意しますが、どこを見ているかというのと、どこも見えていない。でも、状況に瞬時に対応する。どこにも執着せず、全体に集中していると、意識が素早く反応できる。これが三昧です。JAL再建中、稲盛塾長は月例の業績報告会で出

される資料に膨大な数の数字が並んでいても、全体を眺めると、問題のある数字が向こうから目に飛び込んできたらどうですか。これも三昧です」

稲盛理論では、三昧は顕在意識と潜在意識で説明される。顕在意識は意識の五割しか使っていない。三昧は残り九五割の潜在意識まで使うため、大きな力が発揮される。伊藤氏がいう。「ビジネスで使う数字や論理は左脳の領域です。全体に集中し、全体が見えてくる三昧は、感性や直感の領域である右脳を動員しなければならぬ。その集中の仕方を、仕事以外の場で体験するのは大きな意味があるでしょう」

8 ・・・ 「3000円ランチ」が平気な妻の金遣いを正せるか

Q 夫の昼食は「300円の牛丼」、妻は「3000円のホテルランチ」。稲盛哲学なら妻に対し、この「格差問題」をどう問うだろうか。

1 文句をぶつける

2 文句をいわない

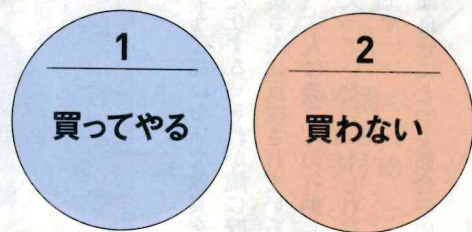
HINT ● 「俺は牛丼なのに、何でおまえはホテルでランチなんだ」と、直に文句をぶつければ、解決に至らないのは想像がつく。「だったら、あなたもホテルで食べればいいでしょ」と切り返されようものなら、「昼飯に3000円も使ったら小遣いがなくなる」と、惨めな立場へと逆転し、「小遣いを増やしたいなら、もっと給料を持ってきてよ」と追い打ちをかけられる。賢明な策は、面と向かっては文句をいわないことだ。では、どうするか。稲盛流の「真の解決法」を提示してもらおう。

夫に返してくれるはずですが、一方、自分に浪費などの覚えがなければどうするか。伊藤氏が答える。「問題は、妻が自分は金遣いが荒いと思っているかどうかです。夫は思っても、妻が思っていないか、何をいっても押しつけになってしまいませんか。現実を共有するにはどうするか。稲盛流に言えば、問題を「見える化」することです。もし、家の経済状態が悪化していたら、数字で見える化し、相手に見せる。JAL再建でも、第一線に至るまで経営の数字を見える化したことで、採算意識が徹底された。大切なのは夫婦間での危機意識の共有です」

一方、自分に浪費などの覚えがなければどうするか。伊藤氏が答える。「問題は、妻が自分は金遣いが荒いと思っているかどうかです。夫は思っても、妻が思っていないか、何をいっても押しつけになってしまいませんか。現実を共有するにはどうするか。稲盛流に言えば、問題を「見える化」することです。もし、家の経済状態が悪化していたら、数字で見える化し、相手に見せる。JAL再建でも、第一線に至るまで経営の数字を見える化したことで、採算意識が徹底された。大切なのは夫婦間での危機意識の共有です」

9 「マンガ買って！」子供のマネー教育はどいつするか

Q 子供が「友達の持っているものを買ってほしい」とねだってきた。稲盛和夫ならどう答えるか。



HINT 稲盛哲学に「足るを知る」という指針があり、それは「自分より上と比べない」ことだと前述した。子供が友達の持っているものを欲しがるのは、自分と友達を比べていることになる。もし安易にいわれるままに買い与えた場合、子供はまた、別の子供が持っているものを欲しがようになるだろう。一つの答え方はこうだ。「ならば、そのうちの子になりなさい」。子供は、それが自分の親を失うことになる直感し、おのれの欲望の小ささを知るだろう。稲盛哲学では、子供は厳しく育てることを求める。その理由を示そう。

そして、こう締めくくる。「小善は、大悪に似たり」と言います。つまり、短絡的に良かれとすることが、本人にとつて本当にいいことなのかどうか（いずれも「心を高める、経営を伸ばす」稲盛和夫著より）ここに稲盛流の子育て観が表れる。その意味を佐々木氏はこう話す。

「子供が求めるままに何でも買いつけるのは、ほかの子供の親と比べて、自分は力があるんだという、親の自己満足に過ぎなかつたりするのです」

自身子育て経験のある伊藤氏も、

「ものでもお金でも渡せば、せがんだ子供はニコニコします。それを見れば、親は楽しい。だから与える。長期的に育てるのではなく、短期的に親が自分の心を満たすためなのです。だから小善。結果、子供がペット化

も、

「小善は、大悪に似たり」と

伊藤氏は、子供に対するマネー教育の本質は、「困難を体験させることにある」という。

「例えば、子供が北海道に行きたいと思つたが、自分の持ち金では飛行機に乗れないとき、別の方法でたどり着くために、知恵を使い、汗を流す。困難を克服する体験は、子供を大きく成長させます。そこに親の本当の愛情が表れる。お金はややもすると、困難を困難でなくしてしまします。愛は与えても、お金は必要以上与えてはいけません。厳しく育てるには、親のほうも我慢しなければならず、大変です。でも信念を持って行えるのが、大善です」

子供にせがまれたとき、すぐに応じるのではなく、一呼吸置いて、唱えるといい。「小善は大悪に似たり」と。

答

稲盛哲学は、企業経営における価値基準や行動指針を示したものが多。その中で、上司の部下に対する接し方を説いた一節がある。

「もし、信念もなく、部下にただ迎合している上司ならば、決して若い人たちのためになりません。それは若い人たちにとって楽ですが、その気楽さは彼らのためにいくはず。長い目で見れば、厳しい上司の方

が、部下は鍛えられ、はるかに伸びていくはず」

このことをわかりやすく諭すため、次のように親子の関係に例える。

「たとえば、かわいいために子どもを甘やかす、そのために成

長するに及んで、人生を誤ってしまうということがあります。

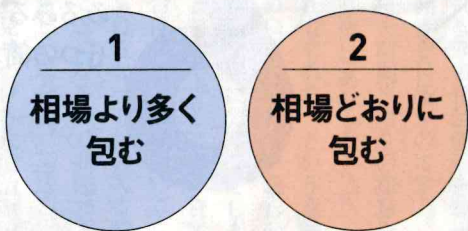
逆に、子どもを厳しく教育し、しつけていくことによつて、素晴らしい人生を歩むということがあります。前者を小善、後者を大善といいます」

稲盛哲学 ● 小善は大悪に似たり

↓ 子供をペットと思つてはならない

10 冠婚葬祭、祝儀・不祝儀をケチつていいか

Q 葬儀の場所は格式の高い寺との案内があった。香典は「相場より多く包む」「相場どおりに包む」、どちらにするか。



HINT 稲盛哲学では、合理性と人間性のバランスが求められる。合理的に考えれば、葬儀の会場が、格式の高い寺だろうと、町の葬祭場だろうと、葬儀には変わりなく、相場どおりに包めばいいことになる。「ただ、問題は故人に対し何らかの義理がある場合で、どうやってその義理を返すかです」(佐々木氏)。義理は合理や道理で説明できない日本人独特の行動だが、それを行うことで、相互の関係が円滑になるところもある。盛和塾の塾生は、どのような義理の返し方をするのだろうか。

一方、伊藤氏は、感謝の気持ちには「言葉添え」ことで伝える。

「例えば、葬儀の場合、香典を持参し、後日、ご遺族宛てに、故人への感謝の気持ちを伝える手紙を書くか、メールを送ります。遠方で参列できない場合は、現金書留で香典のほかに手紙を同封します。結婚のお祝いでも、ご祝儀のほかにカードなどで、言葉添えをします。お金は使えば消えてしましますが、言葉は残るような気がするんです」

伊藤氏は冠婚葬祭に限らず、お祝い事に関してマメなようでは、花を贈るときは店に足を運び、相手の好きな花や色を選び、自分でアレンジをする。造花も花の香りの香水をかけるなど、一手間かけると女性に喜ばれるという。

「手紙を書くなど、みなさん、つい億劫に思うかもしれません。

でも、誰もが億劫に感じることを行うから、気持ちが伝わるように思うのです。億劫に思うのは左脳の働きです。それに対し、楽観的に実行する、のが右脳の働きであるのと同様、億劫なことを実行できるのも右脳の働きです。普段から億劫なことを面倒臭がらずに行う習慣をつけると、冠婚葬祭のときも、右脳がすぐ働いて、気持ちを伝えるための行動を起こせる。何ごとも億劫がらず、すぐ行動を起こせることが大切です」

億劫の「劫」は古代インドで最長の時間の単位で「一億劫」は途方もない時間の長さを表す。億劫なことを行うのはその分時間がかかる。「お金を時間を買う」というが、冠婚葬祭に関しては、お金以上に、時間を奮発するのが、気持ちを伝える効果的な方法のようだ。以上、稲盛流マネー哲学。

答

佐々木、伊藤両氏とも、「相場どおり金額を包む」という。

「相場以上の額を持っていくのは、自分はそれだけ払えるんだという、上から目線」のところがあり、自己満足に過ぎなかつたりします」(伊藤氏)

ただ、相場にも幅がある。全日本冠婚葬祭互助協会が会葬者を対象に調べた「香典に関するアンケート調査(二〇一一年度)」によると、故人との関係が「職

場関係」では「五万〜一〇〇〇円」程度、「勤務先社員の家族」なら「一万〜二〇〇〇円」程度、「取引先」では「五万〜三〇〇〇円」程度と幅が広い。佐々木氏の場合、「迷ったら高いほうを持っていく」という。

「迷うということは、故人に対して、自分で何か特別な思いがあるわけですか。とすれば、相場以上である必要はないにしても、高いほうを持っていけば、義理に対する感謝の気持ちを伝えるように思います」

稲盛哲学 ● 感謝の気持ちを示す

↓ 億劫なことを習慣づけるべし