

宗岡中だより



5月号 平成29年5月1日(月)
志木市上宗岡1-8-1 TEL 048-471-2241

「新河岸の みどり輝き 風薫る」

校長 佐藤哲浩

先週の放課後、新緑の美しさに惹かれ宗岡中から志木市役所までの新河岸川の土手をゆっくりと一周しました。草木の新緑が初夏の風に吹かれて微笑んでいます。また市役所前の「いろは橋」の横には数十匹のこいのぼりが土手を跨いでつるされ、元気に泳ぎ回っています。私は夏に向かおうとする新緑が芽生え始めるこの季節が最も好きです。進学、進級して早一月がたとうとしています。生徒・保護者の皆様は中学校生活には慣れたでしょうか。

私事になりますが、先月異動のために身辺整理をしていると昨年度のPHPが出てきました。流し読みをしている中に、改めて埼玉ダイハツ販売株式会社代表取締役、山口雅行社長の経営学(信条)が目にとまりました。会社経営は「社員の人間力を高めること」。埼玉ダイハツでは社長の信条として、新入社員にたいしては初任給授与式という行事を行い、口座振り込みではなく社長から一人ずつ現金の入った給与袋を手渡し、その席で次のようなことをお願いするそうです。

「何でも構いません、決して高価なものではなくていい、お父さんやお母さん、兄弟、あなたの大切な家族に、社会人になって初めての給料で、お世話になった人へのお返しとしてプレゼントをしてください。その際正座してお礼の言葉を言ってください。」、すると数日後、新入社員の親から手紙をいただくことがあるそうです。愛情あふれる文面に「息子をよろしくお祈りします。」としたためられていて、やってよかったと思うそうです。人間力を高めるには、まず人に感謝すること、誠心誠意尽くすこと、すると生まれながらに持っている良いものが湧き出てきて、縁があって入社した若者の人間力を高める一助になっているそうです。



カーディーラーは9割が人で決まるといいます。ショールームや整備工場も大切な部門ですが、車を売ってアフターサービスをする仕事はすべて人が関わります。今や家電業界もそうですが、形や名前こそ違え商品の質の差はだんだん小さくなっています。お客がなぜその店で購入するかといえば、「この店で買いたい」、「この店でサービスを受けたい」と思っただけかかどうか、販売に携わる人の人間力・人間味の差。つまり「商品」を買う前にその店の「信頼」、その人の「人間性」を買っているのです。

人間力を高めるには、決してテクニックではない、言葉の巧みさでもない。普段の心がけや誠意ある仕事に徹して信頼を得て、向上させることが大切だと思います。「会社経営」も「学校経営」も原点は同じであることのご示唆をいただいたようです。