

自動車整備工場を経営するMさんは、創業者である父が亡くなり、三十代で社業を引き継ぎました。その後、社員に厳しく接し続けていたことが原因で、長きに亘って社員の定着率が低く、業績が安定しないことが悩みでした。

Mさんは、「なんとかして業績に波がある現状を変えたい」と切に願い、知人を介して倫理法人会に入会しました。

ある日、地元のベテラン講師から、「妻への丁寧な挨拶」と「妻の要望を聞いて実践する」ことをアドバイスされました。

早速、翌朝から、妻の顔を見て名前を呼び、丁寧な挨拶をする実践を始めました。すると、次第に妻の顔の表情や口調の変化に気づくようになり、夫婦間の会話も増えていったのでした。

また、妻の要望を聞いてみたところ、皿洗いやトイレ清掃など次々と出てきました。なぜ今まで何も言わなかったのかと問うと、「どうせ聞いてくれないから、言っても無駄だと思っていて」と返答がありました。

妻の話聞いていた「つもりだったことに気づいて反省したMさんは、会社でも人の話に耳を傾けようと決意し、社員一人ひとりと面談をすることにしました。

年に五回の個人面談の機会を設けて話を聞くことにしたMさんですが、面談の中で給与や休暇の話が出てくると、社員の仕事の段取りや働きぶりが気になり始め、責める気持ちが湧いてきてしまうのです。

（どうしたら責め心なく話を聞くことが



自らを変えることが 良き出会いを引き寄せる

できるのか」と悩んでいたある日、Mさんは経営者モーニングセミナーで意義深い出会いを経験することになりました。

その日、登壇した講師は、社員の長所を一〇〇個書き出す実践をしたというのです。その話にはヒントを得たMさんは、四苦八苦しながら、時間をかけて八人の社員の長所を思いつく限り書いていきました。すると、仕事が遅いと思っていたある社員が、顧客満足度も高い丁寧な仕事をするなど、分かってきました。Mさんは初めて社員たちに、感謝の気持ちが芽生えたのです。

それからは社員に掛ける言葉も変わりました。面談では「いつもありがとう」という言葉から始まり、仕事の話だけでなく、家族や趣味の話などもするようになりました。すると会社の雰囲気も変わり、それまで委縮していた社員から屈託ない発言が出たり、社員一同で食事をしたりと、職場での連帯感が高まってきました。今では離職者もいなくなり、資格取得のための教育も奏功し、作業効率の向上に伴い過去最高益を更新し続けています。

（なんとか会社を良くしたい」という思いを根底に、家庭や会社での「聞く実践」を通して課題に気づき、自らのあり方が変わったMさん。熱意と前向きな気持ちをもって自己革新に挑んだからこそ、倫理法人会の会友やMSの講師との出会いにつながりました。Mさんの体験は、「心のあり方」が人との出会いに影響を与え、良い結果を招いた一例といえるでしょう。