

金銭は、扱つ人の心を敏感にキャッチし、反応する生き物です。血液に譬えれば、売り上げとして入ってくるお金が動脈なら、支払いや納税は静脈でしょう。

この二つのバランスが保てて初めて健康でいられます。入ってくるのは歓迎するが支払いはイヤだということでは、バランスが保てなくなります。

そのような両者の関係の中で、売り上げ代金として入ってくるものが入らないで悩むケースもあります。

東京のA社の女性社長は、夫が亡くなったあと会社を引き継ぎました。彼女は夫の遺志をついで、とくに支払いにあたっては、どんなことがあっても期日を守る方針を貫いてきたのです。しかし自分はその方針を守っていたものの、ある時、大阪の間屋に二千万円の貸しができてしまいました。どんなに催促しても入金してもらえず、苦悩の日々を送っていたある日、倫理経営講演会に誘われたのです。

その講演で、「貸した金は、妥協なく請求し、取るべきは取るのが正しいことであり、そうすることが相手をかえって不幸にさせないことである」と聞かされたのです。彼女は、どうしても「取るのが相手の幸福になる」という意味が理解できず、その講師にたずねました。

「借りた人が、借金をしてすまない、なんとかして支払わねばならない」と心配でもしていれば、心を暗くしていることで幸福になれない心の状態です。また、石にかじりついてでも、三度の食事を二度に減らしても返そうという決意がなければ、その人



## 金銭には妥協せず 生きた金に育てる

え・牧えみこ

の事業そのものも立ち直らない。だから厳しく請求したほうが正しいのです。たとえ十分の一ずつでも返せば、それだけ借金が減り、気が楽になり、心が明るくなります。したがって、それだけ仕事も明るいほうへ一歩ずつ近づいていくのですから、その人を救うためにも厳しい請求が必要なのです。放っておいてはいけません」

講師はそうのように諭しました。そこで早速、彼女は実践に踏み切ったのです。あっさりとした口調で「月々いくらかずつでも払っていただくように」と言葉に出し、こちらの胸の内を話したところ、先方もよく分かってくれたのです。その後は、分割払いではありましたが、とうとう全額の支払いを得ました。

彼女は「あの時を契機に、その間屋さんも見事に立ち直りました。妥協なく請求することが正しいということが、よく分かりました。私のほうも、あれからほとんど貸し倒れがなくなりました」と語っています。

金銭は、物の中でもいちばん敏感に、取り扱う人の心持に反応するものです。そのひとつとして、金銭は「妥協を好まない」という性質を持っています。取るべき金を取り、請求すべき金を妥協なく要求することとは、お互いのためになることなのです。

企業を動かす原動力である「金銭の本質」を正しく理解して、すべての金銭を「生きた金」になるように育みましょう。そしていよいよ生かして使い、企業の繁栄と発展に直結させていくことが、経営者には、大切な使命のひとつであることを自覚したいものです。