



業績墊底的汽車推銷員

工作壓力

大路在汽車公司當推銷員快兩年，業績墊底，幾乎每天被上司罵，開始想換工作。男子部前輩介紹他去找同一區的壯年部工藤，一位業績常名列前茅的推銷員。工藤先對他說了這段話，再分享自己的做法。

Q1 工作最不順的時候，你都怎麼跟自己說？

Q2 有沒有一位前輩的一句話，讓你決定再撐一下？



煤礦關閉之後

轉職

一九七七年三月，伸一到福島。前一年秋天，常磐煤田的煤礦關閉了，不只礦工，相關的公司、商店也都得改行。懇談時，一位壯年幹部問伸一，該怎麼鼓勵這些還在找工作的會員。

Q1 你現在的工作技能，哪些換了跑道還帶得走？

Q2 轉換跑道或找工作時，最撐住你的是什麼？

《新・人間革命》第二十四卷〈燈塔〉

「也許該換工作了！」

……「是嗎？現在遇到了難關啊！但急躁、強迫自己是不行的。把車推銷出去當然很重要，但賣不出去被痛斥也不畏縮，更重要。因為還要看今後的表現。」

很多人業績亮麗時得意洋洋，一旦賣不出去，就愁眉不展，考慮辭職。所以，處於最壞的狀態也不氣餒，依舊精神抖擻的職員，不是很了不起嗎？」

……竭盡全力也無法提高成績時，我告訴自己：『我沒有了不得的能力，只能好好努力。登門訪問的戶數，別人是八十戶，我就一百戶。別人是一百戶，我就一百五十戶。而且，全心全意地誠實應對。』這就是我的信念。」

大路聽完工藤的話，深刻感受到自己把工作看得太簡單了。

……當月，大路賣出兩輛車，下個月賣出五輛，再下個月賣出八輛，逐漸擺脫了業績不佳的狀況，年底實績得到極高評價，受到表揚。

《新・人間革命》第二十五卷〈福光〉

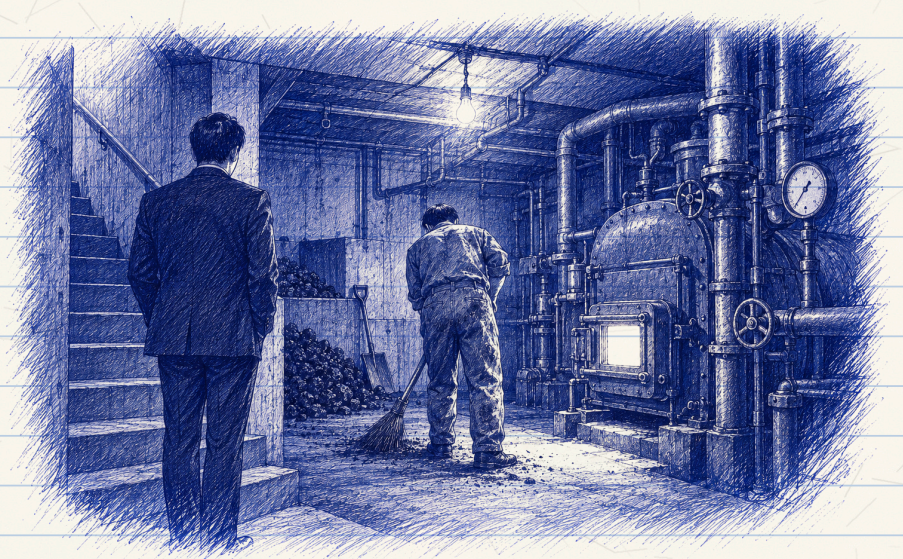
……要從事什麼工作，必須認真思考，有時還必須透過人際關係等。總之，要透過『強盛祈求』、『拚命思考』與『果敢行動』打開局面。」

……「人失去工作會惶恐不安，若處於看不見將來的狀態更容易無精打采，或自暴自棄。」

……轉換工作跑道，找到新工作後，原本煤礦的技能與經驗可能都用不上了。正因為如此，富於挑戰心、精神抖擻、堅韌不拔、朝氣蓬勃就非常重要，企業主不會想雇悲觀氣餒的人。

也就是說，狀況愈嚴峻，磨礪出來的生命——『心之財』愈輝煌。礦山關閉也好，不景氣也罷，『心之財』不會被破壞，不會喪失。而且，一切能以『心之財』重新構築起來。

……請轉告那些苦戰奮鬥的人，『一定要超越眼前的困境，一定能獲得勝利，我等待著大家的勝利』。」



被調去做最不擅長的工作

不擅長的工作

接近年底的一天傍晚，伸一巡視聖教新聞社，在地下的鍋爐室遇到一位默默打掃的職員，想起自己年輕時在戶田先生公司的日子：事業接連陷入困境，薪水一再延遲，他也被調去做最不擅長的工作。

Q1 你做過最不擅長的工作是什麼？後來留下了什麼？

Q2 在不顯眼的崗位上，是什麼讓你還願意認真做？

《新・人間革命》第十卷〈桂冠〉

人待在向陽的地方，受到期待、被讚揚時，幹勁十足；一旦離開了這種部門或職位時，對工作還能抱持多大的熱情，還能認真到什麼程度呢？此外，在不顯眼的辛苦崗位，或者被分配到不符合期望的部門時，自己能否貫徹努力？在這種情況下，才可以看出一個人、一個佛法信仰者的真正價值。

這是伸一的切身感受。

一九四九年一月，他在戶田城聖經營的日本正學館工作，擔任少年雜誌的編輯。但是戶田的事業陷入困境，不到一年，他就轉到戶田擔任常務理事的東光建設信用合作社做公關的工作。不久信用合作社也陷入困境，最後破產，伸一又到戶田當顧問的大東商工擔任業務人員。

對於他這個文藝青年，金融業的業務是他最不擅長的工作。

……在大東商工從事最不擅長的業務工作時，他把那裡當作修行的場所，暗暗發誓要做就做到最好。他確實留下了出色的成績，作為員工們的榜樣，使公司大為發展。

