

西俊輔の「毎日楽しく」

Vo1.91 2013年3月号

だいぶ以前の「毎日楽しく」でイソップ童話の「北風と太陽」の話を書いたことがあります。旅人が着ているコートをぬがせようと、北風と太陽が競争するわけですが、強い風でコートをふきとばそうとする北風に対して、あたりをぽかぽかと暖かくすることによって旅人みずからにコートをぬがせた太陽の勝ち、という童話です。

この童話は他人に何かをしてもらおうとするときの本質について昔から好きな童話なんです。自分で「経営」をするようになってからはますます意識するようになりました。仕事をする以上、ときには厳しさも必要ですが、経営の上手な方を見ているとこの厳しさとやさしさのバランスがいいように思います。

依然として厳しい雇用環境とはいっても、会社に勤めようとする人にとってはそこが唯一の勤め先ではありませんから、もしいやであれば辞めて他の勤め先を探せばいいだけです。お客様にとってはなおさらで、何かを欲しいと思ったとき、それが手に入るお店や会社はひとつではありませんから、気に入らないところから買うのはやめて、気に入ったところから買えばいいだけです（もちろん、そこでしか手に入らない商品やサービスを扱っていれば別です）。特に先進国では昔と違ってより多くの選択肢が存在するようになっていきますから、そういう意味では世の中はどんどん「流動化」しているといえます。そういう流動的な世の中では、現在の売上を維持するだけでもふつうは大変で、売上を増やそうとがんばってようやく現状維持、ということも少なくありませんし、従業員の定着率を上げるのも簡単なことではありません。「太陽」スタイルの経営は今後ますます重要になっていくかもしれませんね。

あいだみつおさんの言葉にも次のようなものがあります。

あの人かゆくんじゃわたしはゆかない
あの人かゆくならわたしもゆく
あの人あの人
わたしはどっちのあの人か

できれば後者のあの人になりたいものです。

