

名著に学ぶ経営 ～ その3：イソップ寓話の教訓

イソップ物語というと子供の読み物のような気がするし、ウサギとカメなどというと日本の昔ばなしと思う人も多いだろうが、イソップ、つまりアイソポスは紀元前600年頃のギリシア人で、彼が残した500近い寓話は人類の知恵として世界中に流布し、人々の生き方の基本となっているものである。日本にも戦国時代にキリスト教や鉄砲に続いて渡って来たもので、江戸時代には民衆の間にも定着したので、先のような誤解も生まれたわけである。

経営に役立つものも多いが、まず頻りに語られるのは何とんでも北風と太陽の話であろう。いうまでもなく、旅人の外套を脱がせるために北風で吹き付けるのと太陽で暖めるのとどちらが効果的かという話である。寓話では勿論太陽に軍配が上がるのだが、実際に多くの会社をみていると圧倒的に北風のように社員を扱う所が多い。残業代を払わないとかボーナスを下げるなどというのは問題外だが、すべて減点式に評価したり規律で縛りつけたりというのは多くの会社で見られることである。しかしながら私の会社でいえば、業績が上がれば社員で分配し、できる限り長所で評価するといったやり方を進めるようになってから、急速に良い成果が得られるようになった。もちろんまったく言う事を聞かない問題社員なら別だが、8割方は太陽のように臨むべきであろう。

次いでウサギとカメの話。言うまでもないがゆっくりながら歩き続けたカメが、瞬足なのに油断して寝込んでしまった兎を追い抜いてしまった話である。やはり寓話通り仕事においてはウサギよりカメの方が有効であることが多い。特に経営においてはウサギの様なやり方は会社を危険にさらすものである。ただ、100%カメが良いと言うのではなく、時にはウサギのように突っ走る時もある。孫子にも「始めは処女のごとく、のちには脱兎のごとし」とあるが、経営も基本はカメのように地道に行くべきだが、チャンスや逆にピンチに陥った時にはウサギを真似るべき時もある。一生に何度かは賭けも必要である。ウサギとカメの話に近いものとしてアリとセミ、或いはそれから転じたアリとキリギリスの話も有名である。

それにもう一つ、ライオンとネズミのような話も人事においてしばしば遭遇する。これは先の2つの話ほどは知られていないが、ライオンに命乞いして食べられずに済んだネズミが、人間の罾にかかったライオンの綱を噛み切って助ける話である。百獣の王たるライオンにも弱点があるが、小さくひ弱なネズミにも突出した能力があり、それぞれが有用であることを物語っている。会社においてライオンのような存在は非常にまれで、小動物のようなキャラクターの社員の方が圧倒的に多い。しかし一人一人をみていくと大抵一つは優れた能力を持っていて、それらをうまく導き出して活用するのが経営者のすべきことである。ライオンのような社員は1割もいれば十分で、あとは小動物のような社員達がそれぞれの才能を出し合ってやっつけていけば良いのである。