

中国春秋時代の武将、孫子の兵法に「彼を知り、己を知れば百戦して危うからず」（敵味方の情勢をしつかり把握すれば戦に負けはなし）という言葉があります。

事業を預かる経営者にとつての「彼」とは顧客を指し、「知る」とは、顧客のニーズ（目的）やウォンツ（ニーズを満たす具体的な手段）を敏感に察知することです。

また、社内に目を向けると「彼」とは社員であり、「知る」とは、社員の個性や特徴をしつかり把握し、社員が活躍できる適材適所の場所を示すことです。

一方で、「己」とは経営者自身であり、会社や自社商品もそれに当てはまります。そして、「知る」とは「己」の強みや弱みを認識した上で、常に改善・改革を心掛け、経営者としての器を磨くことです。

そして、日頃から「彼」と「己」を知ることになれば、たとえ苦境に陥っても「百戦して危うからず」で、その苦境を乗り越える知恵や工夫が生まれてくるはずだ。

*

社会保険労務士として、北関東地方および都内に事務所を構えるS氏。倫理法人会への入会は、起業と同時期で、二十年が経過しようとしています。

事務所開業後、S氏には幾度も苦難が訪れました。その中で最も頭を悩ませたのはスタッフが定着しないことで、ようやく事業が軌道に乗り始めたと思った矢先に、信頼していた部下数名が退職したこともありました。



「彼」を知り「己」を自覚し、 経営者としての器を磨く

しかし、この苦難はS氏にとって、純粋倫理を学び直す契機になったといえます。

そして、苦難と向き合うようになると、会社で起こる多くの原因が自分のわがまま（周囲の話に耳を傾けない人間になっていくことや、部下が離れたことにより人手不足となり、顧客が離れて業績不振を招いたこと）から来ていることに気づいたのでした。

S氏は経営者として未熟だったことを自覚し、自らの言動や周囲との接し方を変えたところ、社員を含む周囲との信頼関係を築き上げていくことができ、次第にスタッフの離職もなくなっていくのでした。

その後、S氏は単位倫理法人会の会長職を受け持つことになりました。

その役職を全うするため、「純粋倫理を生活の基底（羅針盤）にし、企業経営者を養成する法人会を目指す」という目標を定めました。自身に様々な約束事（役職者と会員を信じぬく、MS会場に一番乗りする、役職者や会員の話に耳を傾ける、決めた目標は必ず達成する、何事も自分自身が率先垂範する）ことを課して、三年間の会長職を走り抜けたのでした。

その間、会社の業績は三十パーセントも向上し、倫理法人会の会員数は約五十社増と躍進していきました。

S氏の体験は「事業経営者として」「倫理法人会役職者として」、今自分が何を為すべきかという深い自覚が導いた奏功事例といえるでしょう。