

「縁」と聞くと、運命的な出会いや偶然の巡り合わせといった受動的なイメージを抱く人も多いのではないのでしょうか。

例えば、結婚が決まった時、採用試験に合格した時、新たな取引が始まった時など、感謝の気持ちを込めて「縁をいただいた」と表現することがあります。

自然と縁に恵まれるのは有難いものですが、組織を牽引する経営者は、ただ幸運が訪れるのを待っているだけでなく、自ら動いて縁を引き寄せることが肝要でしょう。

経営者の「決断力」は、組織の方向性を定め、企業の存続と成長を左右する不可欠な能力です。チャンス（良い縁）が目の前を通りかかった瞬間、それを自分のものにするために、サツと「掴む」ことが重要なのです。経営者の迷いのない決断と凛とした態度は、従業員のモチベーションを高め、チームの士気向上にもつながります。

中国地方で中古車販売を営むA氏は、ある海外自動車メーカーのSUV車に魅了され、迷うことなくその場で購入を決断しました。その直感的かつ迅速な決断から、共通の話題や同じ志向性を持つ人との縁が生まれ、オーナーズクラブや異業種交流といった新たな道が開かれました。二名の優秀な人材のヘッドハンティングにも成功し、A氏の事業を一段上のステージへと押し上げることになったのです。

この事例のように、良い縁を呼び込むためには、良い人間関係の構築が必須です。そのための第一歩として、笑顔で相手の話



「縁」は待つのではなく 自ら掴み取るもの

に耳を傾ける実践に取り組んでみてはいかがでしょうか。まずは最小単位の組織である家庭、とりわけ夫婦やパートナーとの「心の合一」に取り組むことが効果的です。家庭内で精神的な和合が保たれたとき、経営者の心は安定し、その澄み切ったエネルギーが健全な人材や良質な情報を引き寄せます。結果として、盤石な組織基盤が構築されていくことにつながるのです。

このような、「縁」を得るための取り組みは、単なる事業拡大の手段ではなく、倫理的にも重要な営みです。縁は人間同士の交わりであり、互いを活かし合う循環を形成します。信頼に根ざした縁が結ばれると、事業は生き生きと成長し、社会に温かな価値を還元する力を得ることができるようになります。利益ばかりを追う「我」を捨て、他者を活かそうとする純粋な一念こそが、周囲の協力を引き出し、行き詰まりのない繁栄を招く方途といえます。

運がいい人、縁に恵まれる人は、決して特別な才能を持った存在ではありません。まず自ら行動範囲を広げ新しい出会いの場に足を運び、笑顔で挨拶、感謝の言葉がけを徹底しましょう。また、利他の心で相手の幸せを願い、小さな約束を守るなど、信頼を積み重ねることが大切です。

積極的に自ら動き、正しく決断し、周囲の人々や環境を活かす。こうした能動的な行動の積み重ねを、改めて徹底してみてください。人生を鮮やかに彩るような良い縁に巡り合えるはずです。