

経営において、突発的なトラブルに直面したとき、その行方を決定づけるのは問題の内容だけではなく、向き合う側の心の在り方です。感情に飲み込まれるのか、現実を受け止めて行動するのか。今週はその違いが結果を大きく分けた実例を紹介します。数年前から自社工場での製麺事業と店舗でのラーメン提供事業を展開しているY氏。ある日、思いもよらない通知が届きました。

同じ店舗名で商標登録を済ませていた別のラーメンチェーンから、店名使用の差し止めと、使用料の支払い請求が来たのです。提示された賠償額は、Y氏の想定を大きく超え、実にその十倍以上に達してしまいました。事態は一気に、日々の店舗運営どころではなく、経営そのものを揺るがしかねない問題へと発展しました。

弁護士に相談すると、開口一番「支払いは、ある程度覚悟しておいたほうがよいでしょう」と告げられます。

その瞬間から、Y氏の心には「誰を責めるか」という気持ちの渦巻きました。問題の本質に目を向けるよりも先に、原因や責任の所在を求め、思いが強まり、人を責める心に傾いていったのです。

ちょうどその頃、Y氏は倫理法人会の単体会長となり、『万人幸福の葉』に日々向き合う時間が増えていました。早朝の輪読や読み返しの中で、「信ずれば成り、憂えれば崩れる」という言葉が、今の自分に直接語りかけられているように感じられました。

（社長である自分が不安と不満で心を曇



## 受け入れる心への変化が 困難を好機へと変える

らせては会社も社員も守れない」と痛感したY氏は、困難から逃げず経営者として現実を正面から受け止める決意を固めました。そして自らに二つの実践目標を課します。問題から目をそらさず「今できる手立てを一つずつ打つこと」と「感情的に反発する前に相手の意図を理解しようとする」と。この二点を軸に、対話を重視しながら先方との話し合いを重ねていきました。

その結果、先方の要求は次第に軟化し、最終的には店舗名の変更を条件に、これまでの使用料は最小限の額で和解に至りました。交渉期間も半年に抑えられ、精神的・経営的な負担は軽くなかったものの、当初想定していた最悪のシナリオと比べれば、十分に受け入れられる着地となりました。

「あのとき、自分の主張だけを押し通していたら泥沼になっていた」とY氏は振り返ります。弁護士も「あの進め方だからこそ、この条件で収まった」と評価しました。「責める心」から「受け入れる心」へと切り替えたことが、状況を好転させたのです。

憂いの心が消えてからのY氏は、ほぼ毎日店舗に足を運ぶようになりました。看板メニューのモチモチ食感の自家製麺の野菜味噌ラーメンを味わい、改善点を探りながら商品開発にも意欲的に取り組んでいます。他責の心でトラブルに追われる「受け身の経営」から、自ら未来を切り拓く「攻めの経営」へと転換したY氏。氏の心の持ち方の変化が、そのまま行動と事業づくりの姿勢の変化につながっていったのです。