

人間を知ると云うこと

私達がビジネスを展開していく上で、他の人との接点（関わり）がかなり重要なファクター（要因）であると、私自身の経験と、先達などの話しのなかでより理解して、長年にわたりその良好の関係に努めて来ました。

本年4月より若手経営者と士業の方を中心として事業経営に関することがらと、人間学を併せもった「経営いろは塾」をスタートさせました。何より私が受講生の方々に期待していることは、当塾を通して、経営実学の知恵と人間学を大いに学んでほしいこと、同じ志を持った人達で最高の人間関係を築いて、生涯の友としての関係を築いて欲しいことの2つです。

究極的には、人間関係がいかになにごとにおいても大切なのだと理解して、その継続に努めてもらいたいとの趣旨なのです。

また日々刻々と過ぎていく自分達の人生と云うものを理解して、しっかり生活していく人と、ただ漠然と毎日を過ごしている人との差は、後日には大きな差になることは明白な事実です。

このことをより分かったことは、最近出版された「野村克也の人間通」（2014（平成26）年10月海竜社刊）を読んで、心にストンと落ちることが沢山ありましたからでした。

同書のはじめのページの見出しに**野球と人生は不即不離**（ふそくふり）—二つのものの関係が深すぎもせず離れすぎもしないこと。つかず離れず、ちょうどよい関係にあることとあります。ですから彼は野球人生をしっかりと深く誠実に接して来たからこそ、著わすことの出来た冊子だと思います。

同氏は高卒後、契約金ゼロのテスト生としてプロ野球生活をスタートさせ、60年間に野球の世界に関わって来ました。いわば野球人生を通した**人間を知って来て**、そしてそのエッセンスを記述した冊子です。

人間を知る前提として、先ず「出会い」があります。即ち「縁」と云うことだと思います。その人は生涯の友人となり、掛け替えのない師となり、または人生の伴侶であったりします。

ですからこの「縁」の延長線上に人との接点があって、創業経営者が余裕が得られたとき、創業時を振り返っての話の中に出る「運」が強い、「運」が良かったとおっしゃいます。それらの方々の特長は概ね、仕事と人間関係をなにより大切にす気概に溢れ、誰にも誠実な態度で接しています。

また、少なからず自らの不実なことで人との縁を断ち切る愚は避けて来ていると思います。そして、人を知ることの難しさも大きな課題となります。一度だけの出会いでその本人を分かるなどとのことは大変危険な考えです。私たちが「人間通」になるには、未だ未だ超えていかねばならない峠は沢山あると認識しています。