



No. 100

ティー・ブレイク

Tea Break

座敷わらし (その3)

座敷わらしが出るという東北の旅館に行ってから、顧客が増えた。たった6ヵ月の間に3社も増え、そのうち2社が一部上場企業ということになると、自助努力の結果と単に片付けることもできず、「これはやはり御利益(ごりやく)があったのかな」とも思えた。

こういったことを、かの旅館を紹介してくれた人にのたまうと、「罰当たりな」と一括されてしまった。紹介者いわく、「ごりやくがあったのだから、それは御礼参りに行かねばならない。」とのことである。

そうしたことから、4月の最終週に、再び東北の地を踏むことになった。そうして来てみると、かの地では桜が満開であり、しとしとと降る雨の中、それは背筋を伸ばして凛と立っているようであり、誠に美しかった。

御礼のお金とみたらし団子を添え、一緒に来ている人たちと雑談を始めた。前回と同じく、そこで初めて会う人ばかりである(例の「紹介者」の勝手な人選)。多くは会社の経営者であり、社員には秘密で来ている。

会社の経営というのは、セオリーどおりに行かない。よい経営をしたとしても、従業員や顧客に喜ばれるかという点、そうとは限らない。むしろ、不平の材料となることのほうが多い。似たような感じで、江戸時代の善政として後世に語り継がれている「享保の改革」の時代も、農民の一揆は多かった。むしろ、「生類憐みの令」が出された元禄時代のほうが、人々の不満は少なかったよ

うにも思う。

そんな状況の中で経営していて、いやになることはないのだろうか。それがちょっとした疑問であった。また、企業の経営者というのは、もう少し慎重で狡賢いところがある人物だとも思っていたが、来ている人たちは、一様に良い人であった。

でも、考えてみればそうである。商売というのが「信頼」の上に成り立つのであるとすれば、商売に成功する人たちというのは、「人を信用すること」を原則とする人種であり、人を疑うのは例外事項なのである。

その中の一人は、「なあに、人にだまされたり裏切られたりするのには、成功するために必要なコストだよ」と言っていた。人生の明暗というのは、こういうところで決まるのかもしれない。

前回に見た座敷わらしも、今回は会えなかったが、得たものは大きかった。やはり、来て良かった。とにかく外では、冷たい雨の中、桜が満開であった。(正)

