

オルタナティブ

経営論

文◎田坂広志
text=Hiroshi TASAKA

3

日本型経営が古くから大切にしてきた価値

日本型経営は、古くから、「目に見えない価値」や「目に見えない資本」を大切にしてきた。

特に、「言葉にならない智慧」「人間同士の良い関係」「コミュニケーションの信頼」「世の中の良い評判」「社会の豊かな文化」「人々の間の共感」といった「目に見えない価値」を大切にしてきた。

そのことを象徴するのが、日本という国において、伝統的に語り継がれ、日本型経営において、しばしば使われてきた言葉である。

例えば、「衆知を集める」や「三人寄れば文殊の智慧」といった言葉。

それは、企業において、社員の持つ知識や智慧を活用することの大切さと、社員の集まりの中から智慧が創発してくるプロセスの大切さを語った言葉であり、それは、ある意味で、「知識資本」の大切さを語った言葉である。

また、「縁」という言葉や「お陰さ

ま」という言葉。

それは、顧客との関係を、単なる「売り手・買い手」の関係に留めず、宗教的な文化に裏打ちされた「かけがえの無い出会い」として捉える言葉であり、それは、「関係資本」の大切さを語った言葉である。

そして、「一意専心」や「浮利を追わず」という言葉。

それは、顧客のために徹底して仕えること、「仕事」をすることの大切さを語り、「利益」という視点からのみ顧客を捉えることを戒めた言葉であり、ある意味で、「信頼資本」の大切さを語った言葉である。

さらに、「世間様が見ている」や「恥を知る」という言葉。

それは、企業がいつも「社会的な評価」を受けている存在であること、を述べ、たとえ「法律」に触れなくとも、「倫理観」や「美意識」にもとづき行動することの大切さを語った言葉であり、それは、「評判資本」の大切

さを語った言葉である。

加えて、「一期一会」という言葉や、「おもてなしの心」という言葉。

それは、人間同士の出会いを大切にし、相手に対して最高の「おもてなし」をしようとする心がある精神と文化の大切さを語った言葉であり、ある意味で、「文化資本」の大切さを語った言葉である。

そして、「顧客は心の鏡」という言葉や「以心伝心」という言葉。

それは、顧客の姿を、自分の心の現れとして受け止め、また、自分の心がそのまま顧客に伝わると思い定めて仕事に取り組むことの大切さを述べた言葉であり、それは、「共感資本」の大切さを述べた言葉である。

このように、日本型経営においては、昔から、こうした「叡智の言葉」を通じて、「目に見えない価値」や「目に見えない資本」の大切さを、経営陣が胸に刻み、社員に教えてきたのである。

たさか・ひろし◎81年、東京大学大学院修了。工学博士。87年、米国パテル記念研究所客員研究員。90年、日本総合研究所の設立に参画。取締役を務める。2000年、多摩大学大学院教授に就任。同年シンクタンク・ソフィアバンクを設立。03年、社会起業家フォーラムを設立。08年、世界経済フォーラム(ダボス会議)のGlobal Agenda Councilのメンバーに就任。13年、全国から1000名の経営者やリーダーが集まり「変革の知性」を学ぶ場、「田坂塾」を開塾。