

忘れられた叡智を求めて

第25回

世の中の誰もが知っているイソップの「北風と太陽と旅人」の寓話。

それは、北風と太陽が、旅人のマントを脱がせることを競う物語。

まず最初に、北風が「俺が旅人のマントを脱がせてみせる」と言い、マントを剥ぎ取るうと強い風を吹きつける。

しかし、旅人は、寒さのあまり、ますますしっかりとマントを纏んで離さない。

そのため、北風の試みは失敗に終わる。

そこで、次に太陽が「私が、旅人のマントを脱がせてみせましょう」と言い、旅人を、ポカポカと暖める。

すると、旅人は、暖かさのあまり、自然にマントを脱ぎ、この競争は、太陽の勝ちに終わる。

心理学版「北風と太陽と旅人」の物語

このイソップ物語は、あまりにも有名であるが、実は、「心理学版・北風と太陽と旅人」という物語がある。

これは、まず北風が「俺がマントを脱がせてみせる」と言って、旅人に強い風を吹きつける。だが、旅人がマントを纏んで離さないため、北風の試みは、失敗に終わる。

ここまでは、オリジナル版と同じである。

しかし、そこで、太陽が、「私が脱がせてみせましょう」と言って、旅人をポカポカと暖める。

すると、旅人は、太陽に向かって、こう言うのである。

「太陽さん。そうしてポカポカと暖めて、私のマントを脱がそうとしているのですよ。見え透いていますよ。残念ながら、私は、あなたの思

う通りにはなりませんよ」

こうして、この競争は、北風と太陽の痛み分けとなるという物語である。

では、この「心理学版・北風と太陽と旅人」の物語は、我々に何を教えているのか。

「操作主義」の病

それを教えている。

「操作主義」とは、文字通り「相手を、自分の意のままに操りたい、動かしたい」という心理。その奥には、人間というものを、あたかも道具や機械のように見なす無意識が潜んでいる。

そして、この「操作主義」は、いま、「現代の病」の如く世に広がっている。

特に流行るのが「操作主義のマネジメント」。

「いかにして、部下のモチベーションを高めるか」「いかにして、部下の心を掴むか」「いかにして、部下を動かすか」

こうしたテーマを語る本が、いま、書店に溢れている。

一見、正統なマネジメント論に思えるが、実は、この言葉の奥に落とし穴がある。

無意識に、部下との間に「距離」を作り、部下を「対象」として見る目線。

その目線の限界に気づいたとき、我々は、マネジメントにおける最も大切な原点を思い起すのであろう。

部下への深い共感。

部下との邂逅への感謝。

その原点を、思い起こすのであろう。



田坂広志

[多摩大学大学院教授
シンクタンク・ソフィア
バンク代表]