

# ■人を雇い、人を束ね、物を作り、物を売る、 そして商売する

修正： 2023.04.01

投稿： 2023.04.01



●人を雇い、人を束ね、物を作り、物を売る、そして商売する①

「セミプロ」というのは、単に  
プライドが高いだけの素人のことではないでしょうか…。

自称プロ、どころか、俺は会社でトップだ！  
とまで言い張るダメ社員がいたりしますが、

あまりにもプライドが高すぎるせいで、  
「あいつを部下にしたくない…」と、  
人事異動の時期には管理職がひやひやしているものです。

思うに、自称プロな人は、  
少しでも批判されるとすぐに反論してくるもので、  
本当にプロであれば、多少、  
仕事を馬鹿にされても、堂々としていられるはずです。

ドイツの哲学者ショーペンハウアーの言葉に、  
「虚栄心は人を饒舌にし、自尊心は人を寡黙にする」  
というものがあります。本当に自信があるなら、  
自然と寡黙になるはずです。逆に言えば、

核心を突かれて反射的に反応するのは、  
プライドが偽物だからです。そして、プライドとは、  
相手に態度を変えてもらって初めて満たせるものなので、  
他人の反応が気になって気になって仕方がないのでしょうか。

学歴コンプレックスがある人は、学歴を軽んじられると反応し、  
はたまた、積み重ねにこだわる人は、「俺はこの道〇〇年！」  
と経験年数をやたら強調したりします。そして  
変な方向に個人プレーするので、和が乱れます。

その調整役が管理職なわけですが…。だから、  
「意識高い系・プライド高い系の  
面倒な人だけは、採用しないでくれ～」  
という話ですね。

(続)

//=====//

## ●人を雇い、人を束ね、物を作り、物を売る、そして商売する②

健康に注意している友人がおりまして、  
日頃の食事からして健康的で、  
自分も食生活を見直さなければなど、  
感心させられました。(。 -` ω-)

//-----

さてさて、本題ですが、

人を採用するのも、物を販売するのも、  
利益を上げたいからです。しかし、  
利益に目が行きすぎてしまうと、ついつい  
社員や顧客から奪ってしまうのです。

採用される側からすると、できれば  
奪う会社は避けたいところでしょう。

奪う会社は、求人からして違います。仕事内容が固定されており、  
とにかく安い労働力を求めている会社は、  
奪う傾向がある会社です。逆に、付加価値に応じて、きちんと  
報酬を払おうとする会社は、与えようとしている会社です。

当然ながら、仕事の難易度も違います。  
与えられるためには、労働者がそれだけの  
付加価値を生み出さなければなりませんから、  
必然的に高い技量が求められます。加えて、

時代は絶えず進歩しており、従業員には、常に勉強し、新しいことにチャレンジすることが求められます。いわゆる「イノベーション」というやつです。

しかしそうした技量や知性が無ければ、高く雇ってくれるところもありませんから、安い給料で我慢しなければなりません。

そうして安い労働力で作った安い商品・サービスを、安い値段で買ってくれる安い顧客に販売し、生み出せた低い利益の中から、社員の給与(人件費)を捻出します。

こうして、与える会社は与える人を採用し、与える顧客と取り引きし、奪う会社は奪う人を採用し、奪う顧客と取り引きします。

そうやって「与え合ったり」「奪い合ったり」して、世の中は回っています。それが良いとか悪いとかではなく、そもそも世の中そういうものなのだ、ということです。

(続)

//=====//

### ●人を雇い、人を束ね、物を作り、物を売る、そして商売する③

進歩とは、いつもと違う選択から生まれるものです。たまたまその選択をして、もしくは、してしまい、そして偶然にもよりよい方法を発見してしまった、ということは往々にしてあります。

パソコンをうっかり誤操作したことで知った機能や、  
掲示板の誤字脱字から生まれた言葉など、  
それらはいつもとは違う選択の中から生まれたものです。

ノーベル賞級の発見も、たまたま発見できた  
ということは意外と多く、**一步間違えなければ**  
発見できなかつたものも多々あります。

いつもと同じ道からは、  
いつもと同じような情報しか得られませんが、  
いつもと違う道を歩けば、  
いつもと違う情報が得られます。つまり、

意図的にいつもと違うことをすれば、当然、  
いつもとは違う運命が作られていくということです。

私たち生物の遺伝子も、**突然変異**により、  
飛躍的に進化できるようになっています。  
ある意味、**狂うこと**が進化には**必要**なのです。

発明王と呼ばれたエジソンは、  
**「天才とは 1%の閃きと 99%の努力である」** と言いました。  
**この閃きこそがいつもと違う道**であり、努力 100%では、  
いつまで経っても何一つ発明はできなかつたことでしょう。

商品の企画にしろ、製品の研究にしろ、  
突然の閃きによって飛躍的に進歩するものです。  
むしろ進歩させたい場合は、意図的かつ積極的に  
道を踏み間違えなければならぬのです。

正しさばかり追求している人は、エジソンに言わせれば、  
**「そんな風に、正しいことばつかやってっから、**  
**いつまで経っても何も進歩しねーんだよ！」**  
と言うことでありましょう。

(完)

//=====//

Web サイト :

データアクションサービス ーデータからアクションを起こすー

著者 :

時無 和考(Tokinashi Kazutaka)