

飯島賢二の『恐縮ですが・・・一言コラム』

第 277 回 「人を見る目」、「人を感じる力」

2008.9.28

先日、某メガバンクの役職員と話しをした。

昔は名実共に、「メインバンク」という言葉があった。今もあるが、そのニュアンスは著しく違っている。融資した銀行も、借りている企業も一心同体、運命共同体という心構えが、お互いにあったような気がする。今は善きも悪しきもパートナーシップ、契約に不履行があれば、容赦なく回収を強要してくる。親子代々の付き合いであろうと、何であろうと、理に適わなければ、お付き合いしないというスタンスのようである。

その判断基準は「格付け」そして「スコアリング」である。数字が万能であるがため、若いバンカー達は経営者を見ようとしなない。いかに数字を的確に判断し、瞬時に判断できるかが、彼らに求める最高のスキルとの教育方針に、ドツペリと浸かっている。

企業を評価するうえで、数字は最も重要な要素であることは間違いないが、それは明らかに結果の判断である。実は、その結果を産出した原因があるはず、それは数字のみでは読み取れず、企業を構成しているあらゆるエレメントに起因するところである。

特に中小企業の場合、その主要な部分は「人」=経営者であろう。経営者の素性、育ち、性格や人脈、資産状況、特徴や得意分野の高度なスキル、健康状況等々、人に関わる長短が、そのまま経営に影響を及ぼす場合が多い。

かつての金融マンの教科書には、経営者とじっくり話をしてみて、経営者自身の客観的観察評価を踏まえ、その人を見極めていく...そんなプロセスが融資先との付き合いのポイントにあったと思う。「人を見る目」、「人を感じる力」が、今の若い金融マンに全くなかった...、冒頭の役職員は嘆いていた。

この傾向は、銀行業に限った話ではないかもしれない。最近の経営コンサルティング手法も、やたら計数化評価に偏っている。IPO（株式公開・上場準備）における監査業務なんぞ、その際たるものである。やってはいけない反倫理行為、ゴシップにはうるさいが、人間性を評価するポイントは、決して高くないのが実情である。

昔のお医者様も、まず、患者さんの顔を見てインスピレーションを感じ、それを確認するために、直接体に触れ、脈を取り、更に確実な判断をするために検査をしたものだ。つまり、目で見る「視診」があり、体にさわる「触診」があり、その後初めて「検診」（検査データによる精査診断）が、当たり前のプロセスだった。今の若い医者は、いきなり血液を抜き、数日後、検査機関からのデータを待ち、診断するのが通例になった。患者の顔も、目も、顔色も、全く見ていないし、見ても判断できないようになった。

経営・経済も、医療も介護も、教育もすべて人の関わる行為である。人が支えあって社会が構成されている以上、人を無視して成り立つはずがないこと、かつてのみんなは分かっていた。なぜ、「人を感じる力」をもてなくなったのだろうか。「あなたは、部下、あるいは恋人、妻（夫）や子供の顔を、正面から見ていますか？」「彼らの気持ち、心、痛みが理解できますか？」...そう、大切なことは、そんな努力をすることであると思っている。