

先日、初対面の人に「ホームページの写真怖いですね」と言われた。私としては、あれは良く撮れていると思っていたのでいささかショックであったが、実物が怖い顔であることは間違いないようである。昔、住友金属の資材課長の時、部下の女性が沖縄の旅行から帰って来て「毎日課長の顔を見てました」と言われ、「えっ旅行に行つてまで俺」と鼻の下を伸ばしかけた瞬間、屋根の上を見ると課長の顔があるんです。「えっ、それってシーサー?」

しかし、この顔は仕事では役に立ってきた。いや顔だけで仕事を来たと云つてもいいくらいだ。幸いにも営業の経験はなく（今

怖い顔とエネルギー



にして思えば会社も考えての事だろう。管理部門と購買部門が長かった。とりわけ購買は足掛十年以上であったが価格交渉は下手くそである。自分の買物でぐぐだ理屈は並べるものの値切れたためしは一度もない。我が女房殿は一言のものとに値切つてしまふ。「お父さん。それで購買の課長?」「トホホ」である。だからと言うわけではないが、部下が優秀だったので、価格交渉はすべて部下に任せていた。私は自分の席で

腕を組んで座っているだけである。部下は難しい交渉で行き詰った時の切札。「うちの課長が・・・」。その言葉で交渉相手は、腕を組んだ鬼瓦の顔が頭に浮かぶ。交渉は終わる。

また、ある時、某メーカーが不具合を出し、現場と本社に謝りに来ると言う。私は現場に「とことん怒れ。遠慮したらアカン」と電話しておいた。某メーカーの担当者は散々現場で油を絞られ、戦々恐々として私の所に謝罪に来た。私は黙って目を閉じ腕組をして聞いていた。謝罪が終わったところで、目を開け穏やかな声で「現場は怒っていたでしょう。でも失敗は誰にでもある。いかにリカバリーするかで御社の価値が決まろう。」

ります。頑張つて下さい。直しようのない怖い顔とやさしい言葉。エネルギーは落差によって生じる。後日現場から「いやあ、メーカーさん、頑張つてくれました」。

私は三十年近く薔薇を育てている。無意識の裏にやさしい顔になりたい願望があるのかも知れない。未だに願望のままではあるが。今の会社でも門の前に十坪程の花壇を作つて、その前にベンチを置いている。この怖い顔と薔薇の花の組合せはエネルギーを生むだろう。近所のオバちゃんたちの人気者である。

今は薔薇たちはじっと暑さに耐えている。秋には美しい花を咲かせてくれるだろう。