

経営者への活きた言葉

円高は観光客でなく専門家の来日を求めている 野口悠紀雄(早稲田大学大学院教授)

1. 日本では、労働力人口がすでに減少しつつあり、今後はさらに減少する。それを踏まえれば、外国の人材、とりわけ専門家を受け入れるのは、どうしても必要なことだ。政府も、外国の専門家を積極的に受け入れる方針だ。
高度外国人材(医療、介護、情報通信など)を 2009年末の約15.8万人から、2020年までに 30万人程度に増やす計画だ。
2. そして、円高になれば日本の魅力は増す。ところが日本人は、円高のその側面に注意を払っていない。外国人の来日を求めるにしても、旅行客を求めているのだ。医療に関しても、医師や看護師を呼ぶことではなく、「メディカルツーリズム」と称して外国人の患者を呼ぶことを考えているのだ。
しかし、円高が進めば、旅行客は減る。ユーロ高で一時ヨーロッパの観光客が日本に増えたが、円高が進むと減ってしまった。それなのに日本人は発想を転換しようとしない。
3. 円高が進めば、日本で作ったものを外国に売ったり観光客を日本に呼び込むのは、難しくなる。
しかし、働く人を呼び込むのは容易になる。マーケットは「外国から日本に人を受け入れよ」と言っているのだ。国際的な人材獲得競争は激化している。日本はこのチャンスを利用せずにぐずぐずしていれば、優秀な人材は他の国にさらわれてしまうだろう。

(参考:「週刊東洋経済」2011年 3月26日号)

経営者のための危機管理

謝罪の4つの段階 高柳正盛(日経トップリーダー編集長)

1. 謝罪には4つの段階があります。
「癒す」→「腑心に落ちる」→「許す」→「忘れる」です。
不祥事を起こしたときまず大切なのは、罪を認め、誠心誠意謝って被害者や世間の人々の心を「癒す」ことです。
次に、世間の想像を超えるくらい重い罪を自らに科すことで「そこまで反省しているのか」と相手が「腑心に落ちる」ようにする。
そうすると、いずれ「許す」を与えられ、やがて「忘れて」もらえるというわけです。
2. 取引先や顧客に迷惑をかけたときから従業員が不祥事を起こしたときまで、さまざまなケースを想定しトラブル発生時にどう行動するかを決めておくことは不可欠でしょう。
経営者は従業員と共に、改めてトラブル発生時の対応策を確認すべきです。

(参考:「日経トップリーダー」: 2011年6月号)