

# 教宣 せぶん

## LOVE 9

メーデー会場で、参加者が一体になって、憲法9条をまもろうというメッセージを体現する人文字をつくりました。初夏を思わせるような汗ばむ暑さの中、まぶしい光に写し出された黄色と赤の「LOVE 9」の人文字は、航空写真にくっきり、はっきり写ったはずです。私たちの平和を願うメッセージは天まで届いたことでしょう。例年以上に連帯を感じるメーデーでした。

さて、そんな心を洗われるメーデーを過ごした後、2日に出勤しレターを開くと、例のごとく団体交渉経緯(7)なる文章が入っていました。「2. 営業第一線での対応について」には相変わらずの決まり文句が書いてあり、私たちへの「脅し」が記されています。太字で、斜線のおまけ付きです。最後の文章には網掛けまでしてくれる丁寧さです。「1. 主な交渉内容」は極力客観的に書き、中立性を宣伝しながら、「2.」で思い切り会社の恣意性を示すという手法です。こういうところにこの会社の、この経営の「狡猾さ」「巧妙さ」を覚えて仕方ありません。腹は黒いのだけど、表向きは体裁を整える、紳士面をする、そんな姿がこの文章のスタイルからも感じられます。腹が黒いなら黒いなりに、一貫して文章を書けば、「1.」はもっと会社から見て「主観的」にこの団交をとらえる文章になるはずです。会社の言うことがいかに正しいか強弁する内容になるでしょう。また、紳士なら紳士なりに文章を作れば、「2.」はあんな脅しの、おまけ付きの文章にはなりません。その文章に私たちは挑発されることもないでしょう。もちろん、「2.」は当初からの「貼り付け」で作られているのでしょうから、「1.」と「2.」は、ある程度バラバラになっても仕方ないのでしょうが、初めて団体交渉経緯の文章を目にした鋭い感性の読者は「1.」と「2.」のあまりのバランスの無さに驚くでしょう。「1.」と「2.」の作り手が違うことを知らない鋭い感性の読者は、そのチグハグさに筆者の感性の無さを嘆くことでしょう。あのレターには、「主観性」と「客観性」の統一した筆者の目、感覚というものがまったく欠けています。

利益第一主義に走る経営者に、首尾一貫した、公平な「バランス感覚」を求めても無理なのではないでしょうか？ 彼らに人文字を作らせたなら、きっと不恰好な、そしてテンデワレワレな「利益第一主義」になるのでしょう。