

→夏季休暇讀後感

「失敗力」をつければ うまくいく



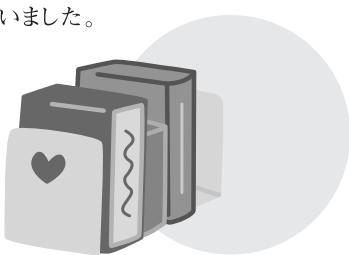
小坂美香 (レインボーⅢ)

この本を読んで思ったのは、失敗は恐れていてはいけないのだという事です。

人は失敗をする事で成長していくと思うので、時には失敗する事も必要だと思いますが、誰でも失敗をするのは怖いし、できれば避けたい事だと思ってしまいます。

でも、この本に書いてあったのですが、「失敗の恐怖に向き合う強さ=心の強さ」であるように、失敗を経験する事で心が強くなるという事なので、失敗を恐れずに前へ進んで行く事も大切だと感じました。

また、失敗をするのは運が悪かったのではなく、逆に失敗をしない人こそが運が悪かったと思える様に、失敗からいろんな事を学んでいけたらいいなと思いました。



座右のゲーテ

“壁に突き当たったとき聞く本”



長崎 修 (ニーズ)

この本は、実践する事は容易ではないが、大きな成功に近づき、到達する為の方法論の必要性、そのための技術とは何かを、ここではゲーテの金言をもとに、具体的かつ本質的に教えてくれている。

- 一 章：集中する（小さな対象だけを扱う自分を限定する）
 - 二 章：吸収する（最高を知る独創性などない）
 - 三 章：出会う（愛するものからだけ学ぶ豊かなものとの距離）
 - 四 章：維持させる（先立つものは金儀式の効果）
 - 五 章：燃焼する（現在というものに一切を賭ける計り知れない物が面白い）

一～四章は方法論としてゲーテの金言と著者の例示の整合成があるように感じましたが、五章の燃焼する言葉に対し焼却する・忘却するという表現や、割り切りを持った方が効率よく残りの人生の時間というものを大切に燃焼させる事ができるような気がする。しかし、本章の主張には、一貫性や連續性があることを望めたらし、過去に遡って自らの議論を検証し、間違いがあれば、訂正することも効率を超えて要求される誠実さではないのでしょうか。壁に突き当たったら、立ち止まり、振り返ることも必要。本章の話題は、文学から映画・マンガ(スマラムダンク:バスケット)・歌謡曲までと範囲が広くとりあげられている。その中に、全てを自分が生み出す必要はない。徹底することにすごさが生まれる。徹底することのすごさが生き生きとした時間を生むのではないのでしょうか。

『時の中の自分



西塘治言

きことに追われて、「時間がない」が口癖になつていませんか？どんなに忙しくても、世の中には人の何倍も情報収集（趣味・特技など）をして、人生を楽しんでいる人がたくさんいると思います。スピードをアップして、忙しさをエンジョイできるようになれば、時間の支配者に……

「一日24時間を最大限使いこなし、仕事を生活も充実させる時間の支配者になるためには何が重要でしようか。以前テレビのある番組で取り上げられていたなかに、仕事において「雑用にこそ締め切りをつくる」「目標の高さで時間の密度は変わる」「朝の情報収集で差がつく」「力を入れるのでなく、力を抜くことでスピードが出る」「眠くなつたら寝よう、その代わり、早く起きよう」「計画することに1割の時間を割こう」ということがありました。私も自分の仕事に生かそうとしているのですが、自分には今一歩、何かが足らないような気がします。それは、今の自分に欠けている事についてうまく計画を立てられないから、やるべきことをリストアップする時間と自己の心との問題が原因かもしません。余裕を生み出す事の重要性を新たに自己認識させ、仕事に取り組んでいきたいと思います。

北朝鮮問題で一番気になるのが、アメリカの態度です。朝鮮半島がゴタゴタしてメリットがあるのはアメリカです。朝鮮半島を含む東南アジアが平和になれば、アメリカの軍隊は本国へ引き上げなくてはならない。アメリカ本国へ帰つても仕事がなかつたら、兵隊さんは失業です。軍人を含む、軍隊で経営が成り立つている商売人や、生計を立てている政治家、公務員は失業者となります。朝鮮半島に危機があるほうが都合が良い人もたくさんアメリカに存します。

朝鮮問題六カ国協議会の開催もアメリカは積極的に介入しないで、問題を長引くようにもっていくでしょう。その方がアメリカにメリットがある。いつまでも韓国、沖縄、日本国内に駐留軍を留まらせる理由になるから。そして今度はアメリカの圧力で、国際原子力機関を動かし、濃縮ウランの事を持ち出してきた。アメリカとその一部の国だけ所有を認め、その他の国は認めないとは、大国の横暴そのものです。アメリカが韓国嫌いになつた本当の理由は、ロシアの原油をドル決済でなく、ユーロ決済で輸入を始めようとした事にあるようです。

アメリカのアキレス腱は「ドル基軸通貨制」である。ドルが世界貿易の国際決済通貨である特典がなくなる事を一番恐れていると私は思うのですが、みなさんはいかが思われますか???

1993年10月1日より「営業職」をやらせてもらい、
今まで丸11年が経過しました。

伊東郁二（ニーズ）



『無言のスーパー』 アシスト「波紋」

伊東郁二
(ニーズ)

森下友博
Σ—208



1993年10月1日より「営業職」をやらせてもらい、
今まで丸11年が経過しました。
月曜日は名古屋で、火曜日～金曜日(実演が入ると日曜
日まで)は日本のどこで生き抜いてきました。ブクブク太っ
てきました。

非常に解り易い行動日程なので、大抵のお客様も僕の日
程を把握してくれるまでになりました。連絡に関しては、
会社へ電話をかけるよりも携帯電話がメールです。来社さ
れる時は月曜日。たまに会社の行事や週中に休日がある
場合には、サイクルが変わります。月曜日以外に会社にい
ると「どうしたの…?」と言われるくらいです。

そんなこんなで、僕のお客様は「遠方」がほとんどです。
東京・大阪は比較的出張へ行かれる方が多いですが、間の
「名古屋」は通過点で降りたことがないお客様もたくさん
見えます。そんな背景の中、来社された事の無いお客様で
も「森松」のことを良く知つてもらえているのです。理由は、
この「波紋」のお陰です。社風・社内行事・社員の名前・顔
(写真のみ・誕生日回・家族忘年会)…ある方など、「23日
は営業会議だから来られないなあ…?」と、僕のスケジュール
まで考慮していただいています。あるお客様からは、「毎月
楽しみにしてるよ」との声も掛かります。「こんな企画を
入れたらどう…?」とアドバイスを頂けるお客様も。「うち
の会社もやつたけれど3回目で終わつたよ」との声も。その
お客様からは、「森松」は継続力のある会社、と評価してい
ただけます。お陰で、営業活動が非常にやり易いのです。
このように、営業ツールとしては最高の応援者ですが、原
稿依頼があると…?でも、頑張って書いています。

そのうち、「伊東君は来なくていいから「波紋」だけ送つ
て…?」とならぬ様に、明日からも全国飛び回つて「波紋」
に負けぬ様に頑張って営業します。

先日、台湾旅行へ行きました。ツアーではないので、個人行動で故宮博物院へ行きました。行きはホテルからタクシーで現地へ行き、難なく到着。一連の展示物を見終わり天気も荒れすぎたため、足早にタクシーが集まっているところへ行き乗車、出発した訳ですが何か周りの景色が行きとは明らかに違う。またタクシーの運転の仕方もおかしい・ゆっくり走つたり、信号では青にならうが発進しない、料金メーターの上がりも妙に早い…。ガイドブックに悪質タクシーの事が書いてあった事を思い出し、かばんの中から出し確認したところ、書いてあるそのままの状態。料金メーターも夜間割増のボタンが押されていた。その場で料金を払わず下車しようとしたが、外は大雨で降りる訳にいかない。そこで、タクシーの中で騒ぐ…。無論言葉は話す事はできないので、日本語で怒鳴りちらし、価格の交渉を行い運転手も分かった様で、行きの金額と同額でホテルに無事に到着することができました。ただ、冊の無料ガイドブックでしたが、知っているのと知らないのでは大違い、金額的には高いした事ではないと思うのですが、日本人観光客と見ると鳴にされる、そんな行為が許せない。泣き寝入りはしたくないですから…。事前調査は大事であるとうづく感じました。

同行させていただいた方々は台湾通の方々であり、常時行動と共にさせていたいたいたお陰で遊びも楽しめ食事も大変美味しい物も食することができます。また、現地の方々との交流もあり、このような出来事は払拭されました。

帰国後、日本在住の台湾の方にこのエピソードを話した。「観光地で待っているタクシーは鴨を待っているから乗つては駄目だよ、流していくのに乗らなければ」の二言…。先に聞いておけば…。でも、とても良い思い出になった旅でした。