

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	1/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

はじめに

古今東西の歴史や成功者の体験をもとに「将としての器量、人心の掌握、果断の勇、時勢を見る眼」など、リーダーに不可欠な人格と識見の原理原則を今は亡き「伊藤肇」氏の著書「リーダーの帝王学」等からエキスだけを抽出し加筆しました。

人生は色々です。

一時はうまくいってもそこから落ちる人、落ちても這い上がってくる人、落ちたままそこにとどまる人、底なしに落ちていく人、人それぞれです。

できれば、落ちても這い上がっていく人生を歩みたいものです。

そのためには、不変の人生の指針が必要となります。

「働く意義とは」「お金とは」「仕事とは」「家族とは」「組織とは」「社会とは」「国家とは」「宗教とは」等の問題を解決し、自分の人生を自分で切り拓くためにも、人間学等の原理・原則を知ることが必要不可欠であり、この原理原則とは、何時いかなる時にも、いかなる場所においても通用するのが原理原則の原理原則たる所以です。

この備忘録が人生を切り拓くための一助になれば幸いです。

「人は人、我は我なり、我が道を行く。」

K A Z U

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	2/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

目次

1.	（経営・ものの見方）	10
2.	（経営・決断）リーダーの帝王学Ⅲ	11
3.	（経営・決断）リーダーの帝王学Ⅲ	12
4.	（経営・社長の役割１）リーダーの帝王学Ⅲ	13
5.	（経営・社長の役割２）	15
6.	（経営・委任）	16
7.	（経営・目標の立て方）	16
8.	（経営・社長の自覚）リーダーの帝王学Ⅲ	16
9.	（経営・三原流管理論）	17
10.	（経営・森流管理論）	18
11.	（経営・事業成功の秘訣 20 ケ条）	18
12.	（経営・成功哲学 20 項目）	19
13.	（経営・人心掌握と殺し文句）リーダーの帝王学.....	20
14.	（経営・人心掌握、切れ味と度量）中国古典の人間学.....	22
15.	（経営・人心掌握、トップの度量）十八史略の人物学.....	24
16.	（経営・人心掌握、叱り方）	24
17.	（経営・人心掌握、上司を見る眼）	25
18.	（経営・人心掌握、カリスマ性）	25
19.	（経営・自己責任）リーダーの帝王学Ⅲ	26
20.	（経営・時間）リーダーの帝王学Ⅲ	28
21.	（経営・効率）	30
22.	（経営・改革）リーダーの帝王学Ⅲ	30
23.	（経営・組織論）リーダーの帝王学Ⅲ	31
24.	（経営・交渉）リーダーの帝王学Ⅲ	31
25.	（経営・質問力）	32
26.	（経営・税金、金融、事業承継等）	33

ジャンル	書 名	作 者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	3/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

27.	（経営・顧客獲得リスクフリー戦略）	34
28.	（経営・危機管理、交渉の秘訣）危機管理のノウハウ	35
29.	（経営・危機管理、最悪に備える）危機管理のノウハウ	36
30.	（経営・危機管理）事実解明と謝罪	36
31.	（経営・経営者の危機管理能力）雪印乳業事件の考察	37
32.	（経営・育成）リーダーの帝王学Ⅲ	39
33.	（経営・育成ユニークな「手当」「休暇」）	41
34.	（経営・情報）リーダーの帝王学Ⅲ	42
35.	（経営・強さと優しさ）	42
36.	（経営・お金持ち）	42
37.	（人生観・交友）リーダーの帝王学Ⅲ	44
38.	（人生観・交友）心の傷	45
39.	（人生観・交友）リーダーの帝王学Ⅲ	46
40.	（人生観・交友、切磋琢磨）	47
41.	（人生観・交友）リーダーの帝王学Ⅲ	49
42.	（人生観・失敗）リーダーの帝王学Ⅲ	50
43.	（人生観・学ぶ）リーダーの帝王学Ⅲ	51
44.	（人生観・幸福感）リーダーの帝王学Ⅲ	52
45.	（人生観・自己責任）リーダーの帝王学Ⅲ	53
46.	（人生観・閃きと余暇）リーダーの帝王学Ⅲ	54
47.	（人生観・信頼）リーダーの帝王学Ⅲ	54
48.	（人生観 勇気・意志）	55
49.	（人生観・ふりの効用）	56
50.	（人生観・希望）	57
51.	（人生観 運・運命）	58
52.	（人生観・闘病）	59
53.	（人生観・死生観、今を生きる）	60

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	4/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

54.	（人生観・死生観、死に様）リーダーの帝王学Ⅲ.....	61
55.	（人物・本田宗一郎）	61
56.	（人物・松下幸之助）	66
57.	（人物・堺屋太一）	68
58.	（人物・司馬遼太郎）	69
59.	（人物・勝海舟）	72
60.	（人物・福沢諭吉） 1万円札.....	73
61.	（人物・新戸部稻造） 5千円札	74
62.	（人物・内村鑑三）	74
63.	（人物・ケネディ大統領）	75
64.	（人物・上杉鷹山）	76
65.	（人物・英国サッチャー）	77
66.	（人物・その他）	78
67.	（社会・戦争論等）	81
68.	（社会・他国への感情）	82
69.	（人生観・読書）	83
70.	（人生観・歴史）	84
71.	（その他・漢字成り立ち）	84
72.	（その他・雑学）	84
73.	（その他・キリスト教等）	87
74.	（経営・顧客の差別化、ロイヤルカスタマー化への勧め）	96
75.	（経営・『ロイヤル・カスタマー2』）	97
76.	（経営・企業の目的、組織の盛衰）	99
77.	（経営・特殊事情、組織の盛衰）	100
78.	（人生観・フリの効用2）	101
79.	（危機管理・最大のピンチは最大のチャンス）	101
80.	（経営・お金を稼ぐ人）	101

ジャンル	書 名	作 者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	5/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

81.	（経営・お金を稼ぐ方法）	103
82.	（経営・スモールビジネスの方法）	105
83.	（経営・「デフレの中でお金を増やす」長谷川慶太郎著）	107
84.	（経営・「トヨタ式最強の経営」柴田昌治／金田秀治著）	109
85.	（願望・元気の出る一言『ジャック・ニクラウス』）	111
86.	（人生観・元気の出る一言『ワトソン』）	111
87.	（運命・元気の出る一言 4 2『マルクス』）	111
88.	（志・元気の出る一言 3 7『ボールドウィン』）	112
89.	（実行力・元気の出る一言 4 9『ヘンリー・フォード』）	112
90.	（自分のもの・元気の出る一言 5 0『ベニー・グッドマン』）	112
91.	（ 夢・元気の出る一言 3 9『トラー』）	113
92.	（目標・元気の出る一言 4 1『シェークスピア』）	113
93.	（失敗・ 元気の出る一言 4 7『ゴールドスミス』）	113
94.	（信心・元気の出る一言 4 5『ゴーリキー』）	113
95.	（大志・ 元気の出る一言 3 5『ゲーテ』	113
96.	（経営・時間の使い方）独立の心得（ 第 24 回 ）	114
97.	（経営・技術と精神）独立の心得（ 第 18 回 ）	115
98.	（経営・交渉力契約とリスク）独立の心得（ 第 19 回 ）	116
99.	（経営・情報収集力について）独立の心得 第 20 回.....	118
100.	（経営・お金の使い方）独立の心得 第 21 回	118
101.	（経営・顧客第一主義）独立の心得 第 22 回	120
102.	（生き方・有名無実、無名有実）『名を好む病』	121
103.	（経営・社長の給料）	124
104.	（経営・「クレーム処理のルール」）	125
105.	（経営・ベリー・シリアス・クレーム「V S C」）	126
106.	（経営・「リーダーシップがない？」）	127
107.	（経営・『ネタ切れの心理』）	128

ジャンル	書 名	作 者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	6/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

108.	（経営・『フォーカスする』）	129
109.	（経営・『見込客発見』）	131
110.	（経営・会社の立ち上げと形態） 独立の心得 第23回	132
111.	（経営・目標を持つ） 独立の心得 第18回	134
112.	（経営・儲かる仕事と儲かる仕組み） 独立の心得 第28回	136
113.	（経営・何故会社は潰れるのだろうか） 独立の心得 第29回	138
114.	（経営・マネーの虎） 独立の心得 第30回	140
115.	（経営・出来る事を前提に考える） 独立の心得 第32回	142
116.	（経営・話し方）「講義の進め方・話し方」 正木勝秋著	143
117.	（経営・話し方）「眠くさせない講義法」 岸恒男著	146
118.	（生き方・満足） 中国故事	148
119.	（生き方・賄賂） 中国故事	148
120.	（生き方・謀事） 中国故事	148
121.	（生き方・精神）「禅と陽明学」 下巻 安岡正篤著	149
122.	（経営・広告宣伝費）『プロスペクティング・コスト』	151
123.	（経営・時間管理）『リスク倍増の法則』	153
124.	（経営・決断力）『リーダーシップ改革』	155
125.	（人生観・劣等感）「命の使い方」 落合信彦著	156
126.	（経営・人心掌握）「男たちの履歴書」 早坂茂三著	158
127.	（経営・勉強法）「情報力」 長谷川慶太郎著	158
128.	（人生観・障害者）「僕にできないこと。僕にしかできないこと」 春山満	159
129.	（生き方・自己暗示）「悩んでいてもしょうがない」 ウェブスター	160
130.	（経営・伝説）「企業家に必要なたった一つの行動原則」 福島正伸著	161
131.	（人生観・やる気の出し方）「辞めたら損だ」 安田賀計	162
132.	（経営・バリューアップ）「できることから始めよう！」 堀紘一	163
133.	（経営・勉強法）「超一流のサラリーマン・OLになれる本」 深見東州	

ジャンル	書 名	作 者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	7/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

著 164

134. （人生観・読書）「人間通」谷沢永一著165
135. （経営・自己啓発）「休日頭脳の鍛え方」 中島孝志著166
136. （人生観・趣味）「3日あれば人は変わる」瀬川博美著167
137. （人生観・闘病）「お金持ちより時間持ちモノ持ちよりもココロ持ち」
岬龍一郎著167
138. （人生観・呪縛）「誰でもできるけれど、ごくわずかな人しか実行してい
ない成功の法則」ジム・ドノヴァン著168
139. （人生観・父の手紙）「高市早苗のぶつとび永田町日記」高市早苗著169
140. （人生観・波乱万丈）玉撞き屋の千代さん 南川泰三著170
141. （人生観・元気）いのちの力をつかまえろ 山田和尚170
142. （人生観・日記）「やりたいことを始めなさい」日下公人172
143. （経営・成功の秘訣）「成功だけを考えろ」成川豊彦著173
144. （経営・元気の源）「会計士が贈る経営のヒント」上坂朋宏173
145. （人生観・仕事とは？）「奇跡は路上に落ちている」軌保博光著174
146. （人生観・歩く）「シェルパ斎藤の行きあたりばっ旅2」斎藤政喜175
147. （人生観・記憶）「ぼくらはみんな生きている」坪倉優介175
148. （経営・人の名前）「ホテル王になろう」中谷彰宏176
149. （経営・プレゼン法）「サラリーマンサバイバル」大前研一177
150. （生き方・運）「幸せの予約、承ります。」小笠原慎吾178
151. （人生観・失敗）「巨泉」大橋巨泉178
152. （人生観・趣味）「森と湖の生活」木村東吉179
153. 「自分を高く売る「勉強法」」舛井一仁180
154. （経営・こだわり）「逆転の人生法則」川北義則180
155. （生き方・時間管理）「奇跡の時間管理術」西村 晃著181
156. （生き方・願望）「人間はここまで強くなれる」謝 世輝著182
157. （生き方・願望）「くるまにあ」 福野 礼一郎著183

ジャンル	書 名	作 者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	8/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

158.	（生き方・創造力）「頭には、この刺激がズバリ効く！」DR. ウィン・ウェンガー.....	184
159.	（生き方・努力）「私の司法試験合格作戦'98」.....	185
160.	（生き方・やりたい事）「朝のエネルギーを10倍にする本」 福島哲史 186	
161.	（生き方・心）「成功の実現」中村天風著.....	186
162.	（生き方・困った事）「変な人の書いた成功法則」斎藤一人著.....	187
163.	（生き方・神の思慮）「読書力」ハイブロー武蔵著.....	189
164.	（生き方・成功方法12）「80対20の法則」 リチャード・コッチ著...189	
165.	（生き方・笑顔）「私はどうして販売外交に成功したか」 ベドガー著.....	190
166.	（生き方・健康）「汚れた腸が病気をつくる」バーナード・ジェンセン 著 192	
167.	（生き方・クセ）「誰にでもできる「気」のコツのコツ」安田隆.....	193
168.	（生き方・行動）「会社、辞めます。私、たこやき屋になります。」.....	194
169.	（生き方・自信）「プロジェクトXリーダーたちの言葉」今井彰.....	195
170.	（生き方・親）「話し方は生き方だ」江川ひろし著.....	196
171.	（生き方・人生の目的）「私はこうして46歳から英語をモノにした」 山元雅信.....	197
172.	（人生観・お金）「金儲け99の秘伝」吉本晴彦.....	198
173.	（人生観・運）「資格で人生の選択肢を増やせ！」竹下貴浩.....	199
174.	（生き方・もう一人の自分）「しろうとでも一冊本が出せる24の方法」 横田濱夫.....	200
175.	（経営・起業家）「あなたの会社をつくりなさい」瀬川博美.....	201
176.	（生き方・スペシャリスト）汚れた腸が病気をつくる 大井幸子.....	202
177.	（生き方・壺中天有）お金じゃ買えない。 藤原和博.....	203
178.	（生き方・試練）レストラン王になろう中谷彰宏.....	204
179.	（人生観・知識と行動）『船井論語（人生編）』中島孝著.....	206
180.	（人生観・目標）「考えるヒント生きるヒント」 ジェームズ・アレン著...207	

ジャンル	書 名	作 者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	9/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

181.	（生き方・長所と短所）「自分との対話」 船井幸雄著	208
182.	（人生観・幸福）「幸田露伴「努力論」を読む 運が味方につく人つかない人」 渡辺昇一編述	209
183.	（人生観・痴呆症との闘病）「96歳の大学生」 歌川豊国著	210
184.	（生き方・早起き）「駅前不動産屋奮闘記」 出口和生著	212
185.	（生き方・自信）人間の魅力	213
186.	（生き方・フリの効用）「小さな自分で一生を終わるな！」 ウェイン・W・ダイアー著	213
187.	（生き方・星の王子さま）「365日知的快樂生活の方法」 楡原慎著	214
188.	（人生観・お金）「牡丹」 団鬼六著	216
189.	（生き方・人の意見） 「したいこととして儲けませんか」 宮内亨著	217
190.	（生き方・一流） 「サービスの達人たち」 野地秩嘉著	218
191.	（生き方・守るもの）「重症児のQOL」 藤岡一郎著	219
192.	（生き方・音楽）「フランス上流階級BCBG」 ティエリ・マントゥ著	220
193.	（生き方・自愛）「ロスチャイルド家の上流マナーブック」 ナディーヌ・ロスチャイルド著	221
194.	（生き方・幸福感）「イヤならやめろ！」 堀場雅夫著	222
195.	参考文献等	225

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	10/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

1. （経営・ものの見方）

思考の三原則（安岡正篤）

- ①一面でなく多方面からみる。
- ②枝葉末節でなく本筋で物事を見る。（原理原則で考える。）
- ③目先でなく長期的に物事をみる。

安岡正篤（やすおかまさひろ1983年85歳で死去）敗戦の玉音放送原稿の作成者の一人、平成の元号の創始者、吉田茂総理大臣以降 歴代総理の指南役として活躍、歴代総理の所信表明演説の原稿に筆を入れる。政治家・経済界において師父として仰がれ、精神的支柱として和漢洋の帝王学を広める。伊藤肇氏が師と仰いだ人物である。

伊藤肇氏は安岡正篤氏の広報マンであると自認し、彼の思想を一般の者に広めた。

- 「複雑なものは分解して単純化せよ。」ローマの諺
問題等を3つぐらいに分けて分析すると物事の本質が見えてくる。
また、偏ったものの見方はしないほうがよい。
- 物事は三方向から
とんがり帽子を三方向から見る。円錐 → 上から○ 横から△ 下から○
一つのものでも見方によっては、形が変わる。

- 3つに分けて考える例

例1 人を成長させるもの三つ

- ①実体験、経験 ②人の話（擬似体験） ③本、映画等（疑似体験）

例2 ・プラトン→人間の行動を決定する要素三つ

- ①欲望 ②理性 ③気概

①水を飲みたいから飲む。欲望②水に毒が入っているとわかれば飲まない。
理性③毒が入っているとわかっても、人間としての誇りを失わないために、飲むこともある。気概（気概の戦争の例 幕末の長岡藩の河井継之助 司馬遼太郎の「峠」）

（気概の例）

かくすれば かくなるものと 知りながら やむにやまれぬ 大和魂（吉田松蔭）

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	11/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

（辞世の句）

身ははたとひ 武蔵の野辺に 朽ちぬとも 留めおかまし 大和魂（吉田松蔭）

（両親・兄・叔父への遺書）

親思ふ ころろにまさる 親ごころ 今日の音づれ 何と聞くらん（吉田松蔭）

● 六中観 安岡正篤

- ①忙中閑有り 忙しい人の方が時間を大事にし、人生を楽しんでいる。
- ②苦中楽有り 苦勞のないところに楽しみはない。苦しみと楽しみは紙一重
- ③死中活有り 時には死んだつもりで頑張りたい。
- ④^{こちゅう}壺中 天有り 現実の世俗的生活の中に自らが創っている別天地
- ⑤意中人有り 私淑できる人物や、理想的人物像を心の中に持っている。
- ⑥腹中書有り しっかりした本や哲学を腹の底に納めている。

2.（経営・決断）リーダーの帝王学Ⅲ

事に当たる時には常に「^{にんえんぶんぼう}任怨分謗」を座右としている。

（武田 豊 新日本製鉄副社長） 1 2 P

「中国 元の宰相、張養悟の「三事忠告」に出てくる言葉」

思い切った新しい仕事をやる時には、きまって誰かの怨みを買う。だが、その怨みを気にしていたのでは事業は推進できない。

「任怨」とは「敢えて、火の粉をかぶるのを恐れるな」の意。「分謗」は怨みに任じて敵の攻撃を一身で支えている人間を放ったらかして逃げてはいけない。一旦、志を共にした以上、その怨みを分けて受ける気概がなくてはならない。

● 『お前は逃げろ。おれが戦う！』 **ジンギスカン**【成吉思汗】

嫌なことを避けたり、責任回避型の人が増える中、自分がやるんだという気迫が伝わるこの言葉を胸に、困難に立ち向かっていきたいものです。

チンギス・ハン＝**ジンギスカン**【成吉思汗】（1162頃～1227）。部族を統一し、アジアから南ロシアにまでおよぶモンゴル大帝国をつくりあげた皇帝。

● 『本当の自分を出したいから、半分の人に好かれれば十分』

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	12/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

【キャスター 田丸美寿々】

何かをやろうとすると、必ずそれを批判する人がいます。批判する人に気を遣って、方向修正すると結局、自分のやりたいことができなくなる。半分の人に認められればいいというぐらいの気持ちで、逆に言えば敵がいて当然というぐらいの気持ちで気楽に行ってはどうか。

3.（経営・決断）リーダーの帝王学Ⅲ

一致の次善をとるか、不一致の最善をとるか。そこが経営者の適否のわかれるところである。（瀬島龍三 伊藤忠商事会長） 38P

経営をやるのはトップである。

決して、副社長でも、専務でも、あるいは労組の幹部でもない。すべての問題を決定するのは社長だけなのだ。

「一致の次善」をとるのは、多数決原理の弊害であり、トップの責任逃れでもある。

しかし、これは社長だけでなく、一般社員ももっていなければならぬ心構えである。

● リンカーンの決断

ある日閣議で重要な問題が討議され7人の閣僚が賛成をしたがリンカーン大統領一人が「ノー」といって反対した後、閣僚一人一人に謙虚な態度で意見を聴取し、最後に破顔一笑して「原案に対し、賛成7票、反対1票、よって原案を否決します。」

閣僚は驚いたが、その反面大統領の識見に感服もした。（リーダーの帝王学Ⅱ）

● 『もっとも重要なことは、自分ひとりで決めるべきだ。』【正力松太郎】

● 「大功を成す者は衆に謀らず」（戦国策趙策）

大事業をなしとげようとする人は、それについて人と相談せずに、独断専行しなければならない。

● どのような状況におかれても、どのように生きるかは自由である。

人生は自分がどう決意をするかによって変わる。

● どんな時でも方法は100万通りある

①見方を変える方法の一つに主語を変える方法がある。

困難に突き当たった時、自分が最も尊敬する人ならばどう乗り越えるかを考

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	13/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

えてみるのも、無限にある方法の一つである。

②結果を恐れないことである。

結果というのはそこで止めれば結果であるが、そこで終わらなければ中間であり、途中失敗してもまた知恵をだして成功することを信じればよい。

4.（経営・社長の役割１）リーダーの帝王学Ⅲ

経営者とは、思索し、企画し、実行し、そして確認するものである。

（芦原義重 関西電力会長）

1 何を「思索」するか。

（１）「前向きの思索」企業の将来に対する分野の思索

企業の長期方針をたて、その布石を常に怠ってはならない。

つまり、長期構想のための情報の入手、分析、判断から企業の前途を思索し、自信をもって方向を決めること。

（２）「後ろ向きの思索」（過去の実績の検討、分析を通じて考え、学び取り、将来に生かす思索。）

歴史の事例や自分の過去の経験を通して、学び、知恵を体得し、何を自分の企業経営に生かして使うかを、常時心掛けていなければならぬ。

ただし、過去の成功体験にとらわれない柔軟性が必要である。成功体験は一つの判断の尺度ではあるが、あまりにそれに偏ると失敗する。

例えば、日清戦争、日露戦争で勝利した日本は、その成功体験で戦争に負けないという神話から無謀な戦争へ突入した訳であり、冷静な戦力分析を怠ったことはいなめない。

2 「企画、実行」とは「意思決定」であり、重大な意思決定のギリギリの境地において、経営者が最後に頼れるものは、自ら集積し、体得した思索以外にない。

経営者が企業の将来を賭けた重大な決断は一人で行う孤独な作業だ。成功による喜びは、ともに味あうことが可能だが、失敗による責任はただ一人がかぶるべきものである。

3 「確認する。」はアフター・ケアである。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	14/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

- 「古き良きものは常に新しい」 世の中の流行は繰り返す。
- 自分の会社の見極め方
自分の会社が大丈夫かどうかは、船の外に自分を置いてみるができなければ正しい判断をすることはむずかしい。
立場を変えてみることで、自分の会社がどういう状態にあるのか見えてくる。
決算書を読み取る能力も必要である。（専門家の利用）
- 亡を見て存を知り、霜を見て氷を知る（見亡知存、見霜知氷）
（読み） ぼうをみてそんをしり、しもをみてこおりをしる
（意味） 1. 災いには何事にも兆候がある。
2. 兆候が来たら災いに備えなくてはならない。
3. 物事の前例などを学び、教訓にする。
（説明） 前句は、他の国の滅亡などから、原因を調べて、自分の国がどうやったら生き残るかを知り、後句は、霜がおりれば、その後に厳しい冬がやってくることをわかることから、凶兆は前もって知る事ができるという事。
（出典） 説苑 説苑（ぜいえん） 中国の儒家書。二〇巻。前漢の劉向（りゅうきょう）撰。
- 成功の秘訣というものがあるとすれば、他人の立場から物事を見ることのでき能力である。（ヘンリー・フォード）（「チェンジ・チェアの原則」）
- 「現代人はどんなことでも知っている。ただ自分のことを知らないだけだ。」（英国 歴史学者アーノルド・トインビー）
- 人を知るものは智、自分を知る者は明なり（知人者智、自知者明）
読み ひとをしるものはち、じぶんをしるものはめいなり
意味 他人の事をよく知っているものはただの智者だが、自分の事を知ることとはもっと進んだ明知というべきものである。
説明 人は他の人は客観的にみる事ができるので、別にたいした事ではないが、自分の事（能力、欠点など）を客観的にみる事は難しいので、それができる人というのは、すばらしい稀有な能力であるという事。
出典 老子・三十三
類語 人に勝つものは力あり、自らに勝つものは強し
- 「最高の指導者は人々にその存在を気づかせない。その次の指導者は人々に称賛され、それに次ぐ指導者は人々に恐れられ、最悪の指導者は人々に

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	15/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

憎まれる。最高の指導者が事業を達成したとき、人々は、『われわれがやった』と言う」（老子）

5.（経営・社長の役割2）

社長業とはスキル（技能）開発の連続であり、そのスキルにも有形のものと無形のものがある。武 沢 信 行

★有形のスキル・・・営業の技術やパソコン操作の技術などのように、習熟のレベルが目に見えてわかるもの。

★無形のスキル・・・自信や勇気、決断力といった習熟レベルが目に見えないもの。

しかもこれらのスキルは、自らが修得してだけでなく、部下にもそれを修得させていかなければならない。

例えば、次のようなことだ。

- ① 自信の持ち方、持たせ方
- ② 誇りの持ち方、持たせ方
- ③ やる気の出し方、出させ方
- ④ 勇気の出し方、出させ方
- ⑤ 目標達成の仕方、させ方
- ⑥ 決断力の出し方、出させ方

・・・e t c

会社は社長の器以上には大きくならない。

よって会社全体の器を大きくしていくための最初の作業は、社長自身の器を拡大することである。自信・誇り・勇気・やる気などといった無形のスキルは、あなたの心の内面の問題だ。内面の強さは、周囲の現象によって左右されるものであってはならない。

例えば、売上げが伸びているときには自信が湧き、売上げが低迷すると自信が無くなるというのでは本物の自信ではない。

それではまるで、「成功するまでは成功の意識がもてない」と言っているようなもので話が矛盾する。

中途はんばに左脳が発達していると、論理的にものごとを判断し過ぎてしまう。

その結果、すべての挑戦に対して失敗の計算が先に立ち、自信や勇気がもてないことが多いのだ。論理的なことは結構なのだが、最後の最後は、論理を超越しなければならない。（最悪に備えとのバランスが必要）

そうした無形のスキルを発達させるための方法は、「ふりの効用」「背伸びの効用」である。（他ページ参照）

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	16/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

6.（経営・委任）

「重役が本当に真剣になって判を押さなければならないのは、在職中に二度か三度しかないと言って」たいていの仕事は部下に任せた。

伊庭貞剛 住友家総理事（明治時代の名経営者）

7.（経営・目標の立て方）

長期の目標を立てる時、私はわざと、自分の能力を超えたところに設定します。（京セラ 稲盛和夫）

言い換えると、現在の自分の力では、達成不可能と思われる選択をするのです。

そして、私はそれを実現する時を未来のある一時点に設定します。

その目標を設定するためには、リーダーは自分と自分の集団の能力を計画的に向上させ、必要なレベルに引き上げていかななくては、なりません。

言い換えるとリーダーは、単に目標設定の計画を作るだけでは、ダメなのです。

目標を達成するのに必要な集団の技能や能力をも向上させていかななくては、ならないのです。

誰でも、現在自分が、持っている能力を考えて、今何ができて、何が出来ないかということは、判断できます。

しかし、新しいことを、成し遂げようとする時、それだけでは、不十分なのです。

現時点では、到底実現不可能だと思えるようなことを何とか成し遂げようとする努力からのみ、驚くような成果が生まれるのです。

8.（経営・社長の自覚）リーダーの帝王学Ⅲ

社長＜President＞は読んで字の如く「前に」＜Prae＞「座っている」＜Sedeo＞人である。皆が後ろからついてくる。だから、皆は彼を頼りにすることはできるが、彼自身は何処に向かって進むかを自分で決める他はない。皆が彼の後ろ姿をみているが、彼は誰の後ろ姿も見ることにはできない。皆をリードするには後ろ姿をもってするより他はないのだ。

人間も真正面から見つめられると即応的に身構えるから、わりかしごまかしがきく。

だが、後ろ姿だけは、どうやってみても、のっぴきならぬものがでる。例えば、いかに若造りしていても、人は、その後ろ姿から年齢を隠すことはできない。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	17/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

孟子は、「面^{おもて}に顕^{あら}われ、背^{あふ}に溢れる」といっている。人間は面よりも背のほうが大事である。その人の実力や仁徳は、まず面にあらわれるが、それが背中、つまり、後ろ姿、肩や背にあふれるようになってこそ真物である。俗に「後光がさす」というが、前光よりも後光のほうが大事である。

もうし(マウ…)【孟子】（古くは「もうじ」とも）

(1) 中国戦国時代の儒家。紀元前四世紀後半に活躍。性善説。後世、孔子と並んで孔孟と称され、生没年不詳。

中国、儒教の経典。四書の一つ。七編。(1)の言行をその弟子が編纂したもの。宋代の朱子によって四書に列せられてから特に盛行。江戸時代にはいつて朱子学の流行とともに必読の書となった。

● 社是と社風

社是とか、経営理念とか、ビジョンというものは1日でもつくることもできる。だが、社風となると、かなり年期を積み上げないとできない。「社風は経営の鏡」であり、それをつくるのは社長その人である。

ある朝会社に訪問した際、玄関を開けると社員全員が起立して挨拶したのには驚きました。

その会社がどうであるかは、まずは訪問してみることである。

受付の対応、お茶の出し方、社内でのあいさつ等良い印象を持ったなら、よい会社と判断して間違いはない。

9.（経営・三原流管理論）

野球の三原監督の言葉（TV知ってるつもりから）

①何事も嫌々すると失敗する。本人をやる気にさせれば成功するものである。「日本シリーズで、後二試合稲尾で負ければ仕方がない。」と稲尾のそばで聞こえるように言って、稲尾をその気にさせた。

②欠点は直しても駄目、良いところを伸ばす方がよい。

③人生のチャンスはみんな全て平等にある。このチャンスを生かすかどうかにかに人生の成功不成功がある。

④ライバルなくして私の人生はなかった。相手を認める。（水原氏のこと）

⑤3割成功すれば良い。7割の失敗に恐れるな。

⑥大切なのは、緊張を持続するということである。次はどうするではなく、次の一手次の次の次を考えて、君が一塁に出たら、ほっとしたら駄目である。どうしたら二塁に行けるか、一つ一つ前を考えることである。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	18/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

10.（経営・森流管理論）

西武森監督の言葉（1990年西武が日本一になったとき）

- ① 納得して目標に向かう。（理由付け）
 - ② 対話を大事にする。
 - ③ 俺の言うことを聞け。俺も君達の言うことを聞く。
 - ④ 男のプライドを傷つけない。
- 座右の銘「徐かに急げ。」
「事を慌てず騒がず、かといつてのほほんとしているわけにもいかない。
冷静にチーム力を分析して戦いながら進み、進みながらも問題点を放置しない。「しずか」と「急げ」では、言葉が矛盾しているんじゃないかとおっしゃる人がいる。しかし、その矛盾こそ戦いの本質だと思っています。
 - 須藤監督の3か条
 - ① 「背もたれに背中をつけて座っている奴は使わない。」
 - ② 「遠くで素振りをするやつは使わない。」
 - ③ 「無意味な四球を出す奴は使わない。」

①は攻撃的でないという意味、②は自己アピールできないやつという意味、③は無駄なことをして、考えていない奴という意味である。
結果を出すためには、まず土俵に上がることが大切である。

11.（経営・事業成功の秘訣20ヶ条）

- 第1条 「旧来の方法が一番いい」という考えを捨てよ
- 第2条 絶えず改良を試みよ。「出来ない」と云わずにやってみよ
- 第3条 有能なる指導者を作れ
- 第4条 ひとを作らぬ事業は亡ぶ
- 第5条 「どうなるか」を研究せよ
- 第6条 本を読む時間をもて
- 第7条 給料は高くせよ
- 第8条 よく働かせる人たれ
- 第9条 賞罰を明らかにせよ
- 第10条 なるべく機械を使うこと
- 第11条 部下の協力一致を計れ
- 第12条 事業は大きさよりも釣合が肝心
- 第13条 何よりもまず計画

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	19/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

第14条 新しい考え、新しい方法の採用を怠るな

第15条 一人よがりは事を損ず

第16条 イエス・マンに取り巻かるるなかれ

第17条 欠陥は改良せよ

第18条 人を怨まず突進せよ

第19条 ムダを見つける目を開け

第20条 仕事を道楽にせよ

鹿島守之助（鹿島建設元社長）

12.（経営・成功哲学20項目）

1. 誰もが平等に持っている「言葉」を意識する
2. 潜在意識の存在に気づく
3. 自分の思った事を実現できるパワーが有ることを信じる
4. 日常からマイナスの言葉を消す
5. 言葉に信念を込めて「言霊」をつくる
6. 理性と常識を捨ててみる
7. 悪条件は信念を育てるチャンスだと考える
8. 自らを背水の陣へと追い込む
9. Need より、Want を大切にする
10. 「言霊方程式」をマスターする
熱意＋信念＝想いの強さ、 想いの強さ＊時間＝言霊
11. 「どうせ人間」から「どうしても人間」へ
12. 眠る10分前に願いを込める
13. 自分の願望を表に書く
14. 心を洗う読書をする
15. 感動ノートを作る
16. 願いを見える処に貼る
17. 願いは出来るだけ短い言葉にする
18. 既に夢が叶ったことを想像する
19. 人の幸せを念じ、人に尽くす
20. 「言霊」は無限の力の入り口だと知る

● 関連

肯定的思考やプラス想念はいかに養ったらよいだろうか。

まず、毎日十分間でもよいから「真理」に関する本に目を通すことである。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	20/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

それによって精神を高揚させていくことができる。

だが、これらの本は、ザッと流し読みすればいいというものではない。潜在意識を浄化する意味でも、ゆっくりと一字一句をかみしめて読むように心がけることが大切である。

また、テープを聞くというのも「想念」を高めるうえで非常に有効な手段である。いろいろな方法があるが、いちばん簡単なやり方を説明しよう。

まず、テープにふきこむためのノート（シナリオ）をつくる。ノートには自分の願望や心打つことばや好きなことばなどを書く。それをテープにふきこみ、暇さえあればくり返し聞くのである。そのうち、自分は「実相」の無限の能力に生かされている、実相とつながっている、というような実感がわいてくる。「実相」と言っているのは、仏教用語で、キリスト教ではこれを「神」とよんでいます。

『人間はここまで強くなれる』謝 世輝著【三笠書房】

謝世輝【しゃ・せいき】1929年、台湾生まれ。台湾大学を卒業後、名古屋大学大学院で原子物理学の博士号を取得。理学博士。現在、東海大学教授。主な著書に『成功の黄金律』『奇跡を起こす法華經の読み方』等がある。

- デイズニーランド成功の秘訣（お客様の75%はリピーター）
 1. 常に未完成でなければならない。（挑戦）絶えざる追求
 2. 常に非日常的でなければならない。（夢）マンネリ打破
 3. 毎日が初演でなければならない。（感動）創造性の提案
 4. サービスは常に新鮮でなければならない。（爽快）爽やかさを感じさせる
- 顧客から先ず学べ、
社内から学ぶと自己満足になり、
ライバルから学ぶと後追いになる。（立石電気創業者）

13.（経営・人心掌握と殺し文句）リーダーの帝王学

人は誰しもこう誉めて欲しいという希望の誉められ方がある。殺し文句は常に華麗であるよう努めねばならぬし、乱用を慎まねばならない。

- 秘書の仕事（新日鉄社長永野重雄から秘書武田豊への殺し文句）
「この秘書という仕事で一つだけ君に心得ておいてもらいたいことがある。それはうまくやりとげたって、誰からも感謝されないし、面倒なことが持ち上がっても、誰も助けてくれないということだ。それに秘書というポストには社員や役員達のヤッカミが集まる。下手にまごつけば四面楚歌に陥るかもしれな

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	21/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

い。

しかしだ、武田君、君がどんな最悪の事態に直面しても、俺だけは君の味方だ、ということを忘れるな。」

武田はこの最後の言葉で永野さんの「馬前で討ち死」にする覚悟を決めた。

「士は己を知るもののために死す。」

「信頼された時、人は期待にこたえたいと努力する」

● 「わしは人を見損ないましたかなあ」

推薦した人が、期待した現状改革が出来ず、現状改革ができない言い訳を本人が報告に来了。本人からの報告を黙って聞いた後一言「わしは人を見損ないましたかなあ」

その後、推薦した人は言い訳をせず、不惜身命の努力を重ね現状改革は成功した。

ふしゃく - しんみょう【不惜身命】

ふしゃくしんみょう(…シンミャウ)【不惜身命】

（「法華経 - 譬喩品」の「若人精進常修_慈心_不_レ惜_身命_乃可_レ為説_」による語）仏語。仏道を修めるためにはみずからの身命をもかえりみないこと。また、その心構えや態度。⇔可惜身命（あたらしんみょう）

あたらしんみょう【可惜身命】

あたらしんみょう(…シンミャウ)【可惜身命】

体や命をたいせつにすること。⇔不惜（ふしゃく）身命

● 日記の効用（日記も殺し文句の一つの道具となる。）

「去年の今日、君に会って、こういう話をしたけど実に有益で楽しかった。それを思い出してまた、会いとうなってね。」

ある一流企業の社長は日記を読み返して人と会い、この方法で回りに協力者を増やしていった。

中国に一回行って要人に会うと二回目からは、前回のことをしっかり覚えていて感激したという話を聞くが、これも彼らが記録を読み直して二回目以降会うだけである。覚えていてくれていた訳ではない。

一流の料亭の女将やクラブホステスは、お客と何を話したかノートに書いていて、二回目訪れたお客に前回の話をする。すべての顧客商売につながる心掛けである。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	22/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

● 人身掌握の方法

人情の機微と金銭に関する欲望を刺激し、いかに巧みに他人を「その気」にさせるか「やる気」を起こさせるかにかかっている。

● ナポレオンの掌握法

人間を動かすものは恐怖と利益である。

● 徳川家康の人材の分け方（意識的、意図的に使い分ける。）

心（忠誠心）と能（能力）がある者、心だけの者、能だけの者、

● 豊臣秀吉の人たらし法

身分あるものには、威容を整え感服させ、そうでないものには莫大な恩賞を与えててなずける。（家康みたいに直臣を持たないから他所から持ってくる手段しかなかった。）

● 黒田長政 結果から物事を考えるな。（過程を誉めてやらねばならぬ時もある。）

泥棒を捕まえたものに褒美をやった話 夜中無人の屋敷で物音がしたため、家来が踏み込んで泥棒を捕まえたところ、ひ弱い老人であった。踏み込まなかった家来は、「誰でもできることだ。」と、このことを評価しなかったが、黒田長政は「泥棒は老人であったが、捕まえるまでは何が出てくるかわからない。踏み込んだ勇気を、贅えるべきである。」といい褒美を与えた。

くろだ - ながひろ【黒田長博】 江戸末期の福岡藩主。島津重豪の九男。公武合体に尽力し、戊辰（ぼしん）戦争に討幕の兵を派遣。軍備を充実し、産業を助成、また、蘭学、医学を奨励するなど、藩政に治績をあげる。（一八一一～八七）

くろだ - ながまさ【黒田長政】 安土桃山・江戸初期の武将。福岡城主。孝高の子。姫路の人。豊臣秀吉に仕え、九州征伐、文禄・慶長の役に出陣。関ヶ原の戦いでは徳川方に属して功をたて、筑前五万三千石を領する。（一五六八～一六二三）

くろだ - よしたか【黒田孝高】 安土桃山時代の武将。キリシタン大名。通称官兵衛。道号如水。姫路の人。豊臣秀吉に仕え、山崎の合戦、九州征伐などに功をたて豊前中津一二万石を領する。文禄・慶長の役には渡鮮。関ヶ原の戦いでは徳川方についた。（一五四六～一六〇四）

● 人は城、人は石垣、人は濠、情けは味方、仇は敵（武田信玄）

14.（経営・人心掌握、切れ味と度量）中国古典の人間学

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	23/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

楚の荘王の切れ味と度量（218P）

● 1 「3年、鳴かず飛ばず」

二千数百年程前、中国春秋時代、楚の名君荘王の話

荘王は即位して3年間政治はそっちのけで毎日毎晩、遊びほうけていた。しかも、国中に触れを出して、「諫める者は死刑に処す」という徹底ぶりである。

伍挙という重臣が荘王へ

伍挙「謎々を一つお聞かせしましょう」 荘王「申してみよ」 伍挙「丘の上に鳥がいます。3年の間、飛びもせず鳴きもしません。これはいかなる鳥でありましょうか」 荘王「3年飛ばずとも、ひとたび飛ばば天の極みに至るであらう。3年鳴かずとも、ひとたび鳴けば世を驚かすであらう。お前の言いたいことは分かっている。もう下がるがよい。」

しかし、荘王の道楽はやまず、益々派手になった。

今度は、蘇従という臣下がずけずけと諫言した。もとより死を賭しての諫言である。

荘王「諫めるものは死刑だと布告したはず、承知しておろうな」

蘇従「我が君の迷いを覚ますことができますなら、殺されても本望です。」

この覚悟を聞いた荘王は以後、ピタリと遊びを止め、今まで一緒に遊びほうけていた取り巻き連中を処分し、勇気ある諫言を行った伍挙や蘇従を最高責任者に登用し、人事の刷新を行い国政の基盤を整えた。

荘王は、遊びほうけながら、じつくりと臣下を観察し、使える者と使いものにならないものを見極めていたのである。

荘王はやり手の、切れる人物だった。しかし、切れる人物というのは、得てしてその切れ味の鋭さによって部下を震え上がらせることはできるが、反面、なかなか心服されないものであるが、荘王は切れる人物でありながら太っ腹なところもあった英雄であった。

● 2 荘王の度量

遊びほうけていた頃の話である。

大勢の臣下を集めて酒を振舞い「今宵は無礼講じゃ、遠慮なしにやるがよいぞ」で君臣あげて大騒ぎとなった。ところがやがて風でも吹いたのか、部屋中の灯りが消え、これ幸いと王の愛妾に悪戯した男がいた。愛妾は気丈な女性で、男の冠のヒモを引きちぎり荘王に訴えた。「冠にヒモのない男が犯人です。早く灯りをつけて、捕らえてください。」すると荘王は「女の操を重んじて部下を恥ずかしめることはできぬ。」と愛妾を制し、「今宵は無礼講じゃ、みんな冠のヒモを切り捨てい。」と怒鳴った。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	24/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

数年後、戦争するたびに常に先頭で勇猛果敢に戦う勇士がいた。荘王は男を呼び寄せ「命を的に戦ってくれたのは、なんぞ仔細でもあるのか」男は平伏して答えた「私は一度死んだ身であります。あの夜、冠のヒモをひきちぎられたのは、実は、この私であります。王の情けで生き長らえたわけで、身命を投げ打って、ご恩に報いただけでございます。」

小さい事にいちいち目くじらを立てているようでは、人の心服は得られない。寛容で包容力があってこそ人の信頼が得られるものである。

15.（経営・人心掌握、トップの度量）十八史略の人物学

にらん^{かんじょう}をもって干城^すを棄つ（88P）

かんじょう(…ジャウ)【干城】

（「干」は楯の意）楯となり城となって、君主や国家を守護する武士や軍人。

中国の戦国時代、宰相^{さいしやう}の子思^{しし}が帝王の衛公^{こうへん}に仕え「苟変^{こうへん}こそ武将として、大いに用うべき人材である。」で推薦したが、衛公は、なかなか、その言葉を容れない。

衛公^{こうへん}「苟変^{こうへん}は、かつて役人をしていたとき、人民に税を割り当てたついでに一軒から卵を二つずつ徴発して、自分のポケットに入れた。そんなちよろまかしをやる人間を、将軍の要職につけるわけにはいかない。」ということであった。早速、子思は衛公にくいさがった。

子思「聖人が人を用いるのは、あたかも大工が材木を扱うのと同じで、その長所をとって短所を捨てる。大きな良材であれば、たとい、数尺の腐った部分があっても、名工は決して捨てたりはしないものだ。まして、大人物は多少の欠点があっても、これを捨ててはならない。」と説得し、

子思「二卵を以って干城を棄つ。此れ、隣国に聞こえしむべからざるなり。」くたった2個の卵のために干城の将たる器を用いなかったとあっては、隣国への聞こえも、どんなものでしょうか>

衛公は子思の言葉を受け入れ苟変を取り立てた。

16.（経営・人心掌握、叱り方）

叱り方の基本 叱るのは陰で、褒めるのはみんなの前で

人間というものは、他人の前で非難されたり、叱られたりするほど、激しい屈辱を感じることはない。

- 人の前では犬をも叱らず。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	25/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

- 情を以って理を説く

17.（経営・人心掌握、上司を見る眼）

「上、3年にして下を知り、下、3日にして上を知る（上司が部下の欠点、長所を掴むには3年かかるが部下は3日で上司を見破る。上司の目は2つであるが、部下の目は、部下の目の数だけある。）

- すぐれた人は、上からも下からも国家を眺める（ナポレオン）
ナポレオンが幽閉された後の反省の言葉でもあるため重みがある。
権力の座についたとき、下から上を見るのは至難の業であろう。しかし、これをやらぬと耳に逆らう情報はひとつも入ってこなくなり、やがて「権力の毒」<Poison of Power>におかされ、あっという間に転落の詩集を綴ることになる。
- 上司と部下
従業員にとって、もっとも忠誠を尽くす相手は上司であるが、上司の期待水準までの仕事を最低でも行う。
上司と部下の信頼関係が濃密であれば、おのずと部下は上司に尽くそうとし、その上司の目指すものが部下の目指すものとなる。
この教訓から得られることは？
1. 上司は部下に期待したい仕事の水準を率先垂範で示すこと。
2. 上司は部下から尊敬されるカリスマ性を持たねばならない。
ということである。

18.（経営・人心掌握、カリスマ性）

カリスマ性には先天的カリスマと後天的カリスマがある。

<カリスマの条件>

1. 周囲の環境にすぐになじもうとはせず、孤立を恐れないこと。
2. 自らの欠点を矯正しようとはせず、長所に置き換えることを考えること。
3. 自分の感情をストレートに表現すること。
4. 決して後悔しないこと。
5. 会議や社交の場にて無言でいることにも耐えられること。（おしゃべりでない）
6. 一度決めたらとことん最後までやり抜くこと。
7. 人には言えないような考えをもっていること。
8. 勝負ごとには粘り強いこと。（賭け事に淡泊ではない）
9. 不測の事態にもあわてない精神力をもっていること。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	26/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

10. 鳴かぬならなかせてみようホトトギス。
 11. 何をするにも計画をたててから行動すること。
 12. 大人になっても夢を持ち続けること。
 13. なるようになるさ、ではなく、したようになる、と思っている。
 14. 流行やブームを追わないこと。
 15. 必要な議論は進んでできること。
 16. 人からからかわれるようなスキや弱みがないこと。
 17. 人に悩みや相談をもちかけないこと。
 18. 人を軽々しく信用しないこと。
 19. 自分に不可能はない、と心から思っていること。
 20. ものごとは努力ではなく、結果がすべてだと思っていること。
 21. 人知を越えた存在を信じていること。（天、神、しっかりした宗教観）
 22. 必要なウソなら平気で言えること。
- 皆と違うことを恐れず、経営者はカリスマを磨け。それが帝王学だ。

19.（経営・自己責任）リーダーの帝王学Ⅲ

若い人達へ6つのタブー

- ①「世の中が不況だから」とはいわない。
- ②「政府が悪い」といって責任回避をしない。
- ③「そのうち、政府が何とか手を打ってくれる。」などと人さまを当てにしない。
- ④「私たちの業界の始末が悪くて」などと自分の業界の悪口をいわない。
- ⑤「業界が悪いから、わが社も悪いので」といった弁解はしない。
- ⑥「あの社が行儀が悪いので、わが社も巻き添えをくって」と泣きごとはいわない。

（福本正雄 積水化成品工業社長）

「溺れる者は藁をも掴む」という。しかし、藁をつかんだところで助かる見込みはない。溺れそうになった時は、渾身の力をふりしぼって岸をめがけて泳ぐ以外にない。

インテリの最も悪いクセは、自分の行動を正当化して、弁解することだが、福本はそれを厳禁したのである。64P

● 最後の一步

『馬で行くことも、車で行くことも、二人で行くことも、三人で行くこともできる。だが、最後の一步は、自分ひとりで歩かなければならない。』【ヘルマン・ヘッセ】

何かを成し遂げようとするとき、不安になることがあります。そして、誰か

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	27/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

に助けを求めたくなります。

しかし、誰かの助けは単なるアドバイスであり、それを実行に移すのは自分自身です。

ヘルマン・ヘッセ（1877－1962）、ドイツ出身（後にスイス国籍）のノーベル賞作家で、詩人でもあります。主な作品に『車輪の下』『デーミアン』『シッダールタ』等があります。

- 上手くいかないことを他人のせいにしてしまうのは能力のない証拠
上手くいかないことを自己責任でとらえ対応策を考える人が必要とされる。
- 仕事への取り組み方
仕事が達成可能か達成できないかの判断は二通りある。
 - ① 相対的評価 今までやってきた仕事や経験と比較して決める。
 - ② 絶対的評価 達成するための能力は何か、その能力が自分にあるのか、なければどうしたらよいのか。
「できそう」という前提で何事も考えたいものである。
- 営業目標
会社において合理的に理路整然と説明できる営業目標はない。理論プラスこれだけはやって欲しいというプラスアルファを上乗せしている。できる営業マンは高い目標達成のための手段を探す、できない営業マンは目標の不合理性を説明する理由を探す。
- 『できない理由を考える前に、できる方法を考えてくれ。』【リコー元社長 市村清】
何か新しいものにチャレンジするとき、やる前から失敗したときの言い訳を考えていませんか？ 最初からあきらめていて、成功するはずがありません。
成功している人たちは、例外なくそのことに専心し、失敗することなど考えていません。市村氏が言うように、言い訳を考える暇があったら、成功するための努力をする必要があります。
- 自灯明
お釈迦様が死ぬ間際、弟子達が「今、あなたに死なれたら困る。これから私たちは何を頼りに生きていけばいいのですか」といった時「自灯明」ということばを残された。
これは、釈迦を灯明（頼り）にするな、自分自身を灯明として生きなさいと

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	28/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

いうことです。

竹村健一は講演先で「自灯明」という言葉を揮毫する。戦後の日本人は政府やらお上にあまりにも頼り過ぎていると思うのです。（TV大前研一のガラガラポン 99年9月）

20.（経営・時間）リーダーの帝王学Ⅲ

会社での8時間を一生懸命に働くのは当たり前である。当たり前でないのは、会社が終わってからの時間をどう過ごすかである。

（土光敏夫 元経団連会長）

バブソンという人が過去100年間に世界の実業界で活躍した人々を調べた結果、「彼らが成功した要因は、彼らが例外なしに、会社が終わってからの時間が大切だと思っていた点に求められる。」とっている。つまり、成功の要因は、会社での時間中にあるのではなく、私生活での時間中にある。

● 知恵と汗

『会社で働くなら知恵を出せ。知恵のない者は汗を出せ。汗も出ない者は静かに去っていけ。』【土光敏夫】

頭を使って仕事や勉強をしていますか？ どうも頭のデキがよくないので、という方は他人よりも多くの時間を使って事にあたっていますか？

何の努力もしない人に栄光は決して訪れないのです。

土光敏夫【どこまでしお】（1986－1988）。東京高等工業学校（現、東京工業大学）機械科を卒業後、東京石川島造船所に入社。1950年、大赤字の石川島重工業の社長に就任するが、経営合理化により再建を果たす。1965年、業績低迷の東京芝浦電気（現 東芝）の社長を引き受け、建て直しに成功する。

1968年に経団連

副会長、1974～1980年に第4代経団連会長をつとめた。

● 働く時間

重役達に24時間働けという。寝てもいいだが会社の夢を見れ。

課長以上には、お前らの好きな夢をみていい。しかし、目あいとる16時間は仕事のことを考えとれ。

一般社員は8時間働けばええし、会社が引けたら、どうぞご自由に。ただし、それに甘んじとったら、永久に「8時間社員」やで。（三洋電機社長 井植 薫）

● 『小さいことを考えていると、人柄も小さくなるなってしまう。大きなこ

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	29/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

とばかり考えていれば大きくなる。』【三洋電機創始者 井植歳男】

太平洋、大西洋、インド洋の3つの『洋』をとって、三洋電機と命名した井植氏は、設立当初から三洋電機をワールドワイドに活躍する企業にしようと考えていました。

自動車会社の本田技研工業の創始者本田総一郎氏も同様です。二人に共通しているのは、まさに大きなことばかり考えていたということでしょうか。

● 背伸び1

背伸びして視野を広げているうち、背が伸びてしまうこともあり得る。それが人生のおもしろさである。（城山三郎）

● 背伸び2

『いま背伸びしなければ、明日に虹はない』【山種証券元会長 山崎豊治】

背伸びするには、それなりの覚悟が必要です。自分の実力以上のことに挑戦するのですから、当然のことですが、背伸びをしても、おどおどする必要はありません。

デーンと構えて、堂々としていればいいのです。そうすると、いつのまにか背伸びが背伸びでなくなります。そうやって、背伸びを続けていると、いつのまにか自分でも信じられないぐらいの実力がついているものです。

● 眠りながら考える。

問題を寝る前に考えながら寝ると、次の日になると考え方が整理され新しい発想がでた経験は誰でもあると思います。

短い時間で考え、メモをし、途中までの考えを書き抜いて眠ると効率的である。

天の力を借りることです。

● 一日の始まり

『私は毎朝目を覚ますと、「今日もええことがあるぞ、ええ一日になるぞ」と寢床を蹴って起きることにしている。そうすると、心に勢いと張りが出てきて、一日一日を生き生きと生きることができる』【三洋電機 後藤清一】

朝は、一日の始まりで非常に重要である。今日も一日がんばるぞと思って一日をスタートするのと、憂鬱な気分で一日がスタートするのでは、雲泥の差がある。

今日もいい日になると思い込んでいても、時には嫌な日になることもあるが、きっと憂鬱な気分でスタートした日ほどは嫌な日にはならないはずである。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	30/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

● 時間はつくるもの

「仕事は時間のある限り引き延ばされる」（パーキンソン）

人間というのは時間もお金もあればあるだけつぎ込んでしまう。

「仕事は忙しい奴に頼め」とよくいうのは、忙しい奴は時間をうまく活用することができる人だからである。

能力あるビジネスマンは、自分の仕事を極力単純化しようとする。また、仕事をマニュアル化するのも上手である。したがって能率も高い。

21.（経営・効率）

あなたの会社の効率を決めるものは何か。それは、「ボトルネック」と呼ばれるもっとも効率が悪い部門（個人）の存在があなたの会社全体の効率を決めているというものだ。

最近にベストセラーとなった『ザ・ゴール』（ダイヤモンド社）では、小説風の物語形式をとりながら効率的な生産管理を説いている。

● （具体例）

某・設計事務所の社長は、そうした視点から社内業務の総点検を指示した。指示はいたって簡単なものだ

「ボトルネックをさがせ！」

そうして分かったことは、何と驚くべき事実だった。

それは、設計という本来の業務に問題があったのではなく、「確認申請」と呼ばれる事務作業に人材と時間を奪われていることを発見。

即刻アウトソース（外部委託）することにして効率を上げた。

22.（経営・改革）リーダーの帝王学Ⅲ

俳聖、松尾芭蕉が「俳句の真髓」を問われた時、「不易流行^{ふえきりゅうこう}」と答えている。

「不易」とは「易^{かわ}らず」の意味で、俳句の芸術性と美意識をなす基本は永久に不変だということである。

そして、末節のほうは「時の流れ応じてゆけばよい」つまり「流行」である。企業もまた同じだ。（嶋田卓彌 蛇の目ミシン相談役）

「不易」の原理原則さえ通しておけば、後は、時の流れに応じて、いっこうにかまわないのである。

「神よ！ 我等に与えたまえ。変えることのできないものを受け入れる冷静さと、変えるべきものについて、それを変える勇気と、この両者を識別することのできる智慧とを（ニーバー＜米国・神学者＞） 5 4 P

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	31/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

● 変化（改革）

「生き残るのは強者ではなく、変化する種である」。ダーウィン
時として強さは「頑固さ」になりかねません。「芯」の部分だけは強く持ち、
他の部分は変化することを恐れない「謙虚さ」を持って生き残りたいものである。

「変化すべき部分」と「変化すべきでない部分」が分からないから、改革の
難しさがある。

- 「一利を興すは一害を除くにしかず、一事を増やすは一事を減らすにしかず」

やりつそざい
耶律楚材（ジンギスカンの宰相）

23.（経営・組織論）リーダーの帝王学Ⅲ

組織にも垢がつく。そのまま放っておくとカビが生える。それでも放っておくと腐りだす。そこにでてきたいやな匂いを組織悪という。組織があまりにも膨大化し、精密化すると、必ず起きてくる現象である。（芦原義重 関西電力会長）

組織の動脈硬化を防ぐためには外部から新しい血を入れる方法がある。つまり、他業種で10年以内の社歴をもつプロを数人、引っこ抜いてきて組織にぶち込み、組織の再生を図る。

スタンフォード研究所がアメリカで発表した報告によると、10年間立派に成長した企業100社のうち次の10年間、ひきつづき成長繁栄した企業はわずか15社にすぎなかった。

- 成功した会社の特徴三つ（深井 潤）

①他社にない技術がある。②人の嫌がる仕事である。③社長と従業員の「気持ち」、「心」が同じである。

24.（経営・交渉）リーダーの帝王学Ⅲ

最高の応対辞令（交渉、人との応対、駆け引き）は、「談笑決事」（談笑、事を決す。）である。

戦後の日本の食糧危機がアメリカからの援助物資で一応克服された直後、農林省の出した食糧不足の数字が過当であったことがわかり、マッカーサーは吉田総理を呼びつけて「日本の農林省の統計はでたらめだ」と詰問した。すると、吉田総理は「日本の統計が不完全だからこそ、今度のようなバカな戦争をした

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	32/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

のだ。もし、日本の統計が完全だったら、戦争でアメリカに負けはしなかっただろう。」とやり返して、大笑いとなった。以来、マッカーサーは吉田総理を高く買ったという。

25.（経営・質問力）

『マネジメントコーチ』
 マネジメントコーチという職業は、アメリカでは一般的だが日本ではまだ馴染みがうすい。
 一見すると経営コンサルタントに似ている。ただし、似てはいるが非なるものだ。
 彼らは経営の専門家というより、質問のプロだ。マネジメントコーチが企業の問題発見やその解決をするわけではない。豊富な経営事例を持っているわけでもない。
 目標や計画を明確にするための手法としての質問テクニックが抜群に優れているのだ。大橋禅太郎さんは「ガズーバ！ 奈落と絶頂のシリコンバレー創業記」などの作品を著すネットベンチャーだ。
 シリコンバレーに渡り、ネットベンチャーを創業。バイラルマーケティング、資金調達、経営、人材活用まで、アメリカでなんでもやってきた数少ない日本人起業家だ。
 その彼がガズーバを離脱後、いま日本で新しいビジネスをスタートアップしている。それがマネジメントコーチだ。

● 具体例

「武沢さん、今から3つだけ質問させてください。よろしいですか？」

「はい、どうぞ」

「武沢さんは、一年後どのような仕事をされていることが最高の姿だと思いいですか？」

「いきなりきましたねえ、一年後ですか。うーん、経営コンサルタントとして日本に羽ばたいていることです。」

「2つ目の質問、武沢さんがいまおっしゃった理想を実現するために必要になるリソース（経営資源）は何ですか？」

「これこれこういうことだと思っています。」

「なるほど、最後の質問になります」

「一年後に3つの通知表を渡されるとします。ひとつは満点を取れたもの、ひとつは60点くらい、最後が5点くらい。60点の通知表をもらおうとしたらそれはどのようなシナリオの場合ですか、また5点の通知表をもらう場合はどうですか？」

「これこれこうだと思っています」

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	33/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

●正直言って、彼の質問に答えることは苦しかった。的確に表現できない自分
がもどかしくもあった。

つまり自分で自分の未来をあいまいにしているのだ。他人に説明するとき
は、あいまいな点がはっきりと浮かび上がる。

こうした分野はこれからのビジネスとして需要があるはずだ。（オンライン経
営顧問：武 沢 信 行）

26.（経営・税金、金融、事業承継等）

● ペイオフ対策5つ（2002年4月から施行 金融機関は1000万円ま
でしか保障しない。）

- ① 金融機関の分散
- ② 貸し金庫の利用
- ③ 金融資産の分散（預金、土地、株等）
- ④ 名義変更（贈与の利用）
- ⑤ つぶれない金融機関の選択

● 創業者の事業継続のコツ3つ

- ① トップは目先の仕事を人にまかせる。事業の将来性、売上増加の方法論を考
えていく。
- ② 客を増やす方法は、我社の強みを生かす。どんな時間帯でも対応する。地域
に密着サービスできるか。こだわりの技術、商品が提供できるか。
- ③ 経費の問題。人件費は適切か。従業員の長所はどこでみるかというと、何も
指示していないときに自主的にやっている仕事はその人の得意な仕事であ
る。任せてみるのも一つの方法。

● 今後の年代別ターゲット

生活を切り詰めてでも好きなことにお金をかけるのは、10代、20代である。
今後お子様マーケットとシルバーマーケットがおもしろい。要望を良く聞いて
対応する必要がある。

● もめない遺言3か条（遺言は10%が書いている。）

- ① 妻をよろしく。
- ② 子供達もめるな。
- ③ 何か困ったら親友の誰々に相談しなさい。
法律的には関係ないが、経験則上有効である。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	34/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

● キャッシュフロー会計

融資先が求める場合がある。

粉飾決算がやりにくい。従来は架空売上や架空在庫でやっていたが、お金が動かないから関係なくなる。

● 税法 「一読難解 二読誤解 三読不可解」 「一読難解 二読混迷 三読誤解」

● 金を残す秘訣

カネを残す秘訣というのはだね、例えば、このコップに一滴の水を ポタリ、ポタリ満たすようなもんだ。

ノドが乾いているとたまった水を直ぐ飲んでしまいたがる。

それをじっと我慢して、コップ一杯になるまで待つ。それでも飲まない。

そのうち溢れた水がふちからこぼれる。

それをなめて渴きを癒すのさ （映画 マルサの女から）

● 税制と政治について

ある米国のエコノミストが「税率が高い国ほど、選挙で投票率が高い」といつていた。

企業と同様に、市場原理による弱肉強食時代になり「誰一人として落ちこぼれない社会であった日本が変わる。政治に関心を持たざるを得なくなる。

27.（経営・顧客獲得リスクフリー戦略）

顧客が費やした経済的負担だけではなく、精神的負担や時間の負担などあらゆる面のリスクから開放することが真の「リスクフリー戦略」で「なかったことにする＋α」が必要だ。

「お金をかけずにお金を稼ぐ方法」（ジェイ・エイブラハム著 PHP刊）から

ある農場主が、娘のために動物のポニーを購入することにした。

彼の町では、ちょうど二頭のポニーが売りに出されていた。

ひとりの売り主は、農場主に「500 ドルです。気に入らないなら買わなくてけっこう」と言った。

一方、もうひとりの売り主は、ポニーを 750 ドルで売りに出していたが、農場主に「買う前に一ヶ月間、あなたの娘さんにポニーを貸し出してもいいですよ」と言った。

さらに一ヶ月分の干し草をつけて、ポニーを農場主の家まで持ってきてくれるという。

ジャンル	書 名	作 者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	35/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

また、一週間に一度、娘さんにポニーの調教と世話の仕方を教えに専門のスタッフを行かせるとも言った。穏やかなポニーですが、娘さんになつかせるためには毎日乗るように、と丁寧なアドバイスも忘れなかった。

そして一ヶ月後、売り主は農場主の家まで行き、ポニーの代金である 750 ドルを支払ってもらうか、あるいはポニーが気に入らなければ、馬屋の掃除をしてポニーを連れて帰るという条件を提示したのだ。

さて、農場主が娘のためにどちらのポニーを購入したか、あなたも想像がつかろう。750 ドルのポニーを購入したのは当然である。

●この話には教訓が多い。この農場主は、娘のためにどうして高い方のポニーを買ったかである。きっとあなたも高い方を買うでしょう。50%も高いポニーを買う理由がいったいどこにあるのか、あなたの会社で話しあってみてはどうですか。

あなたの顧客が抱えるリスクから完全に開放する「リスクフリー戦略」を考えていただきたい。

●最近、これに類似したビジネスを見かけることが多くなった。

◇契約して二週間以内ならいつでも解約できます（通販会社）

◇売れなければ制作費はいただきません（ホームページ制作会社）

◇まず無料の試供品をお使いいただき、お肌にあえば製品をお求め下さい（化粧品会社）

◇内容がつまらなければ代金はお返しします（セミナー会社）

◇お作りいただいたスーツは、10 年間無料で寸法直しをいたします（紳士服会社）

●しかし、これらは純粋な「リスクフリー戦略」とは言えない。品質への自信を表明しているに過ぎないのだ。

顧客が費やした経済的負担だけではなく、精神的負担や時間の負担などあらゆる面のリスクから開放することが真の「リスクフリー戦略」だ。

別の表現をすれば、「なかったことにする+α」が必要だ。

（オンライン経営顧問：武 沢 信 行）

28.（経営・危機管理、交渉の秘訣）危機管理のノウハウ

欧米的交渉法は「ノー・バット」、日本的交渉法は「イエス・バット」

「タフ・ネゴシエター」交渉の場で常に冷静に、礼を失することなく、しかも「イエス」と「ノー」をはっきり表明し、相手の言い分に耳を傾けながらも、自分の言い分を粘り強く主張し、合意点を求めようとする交渉の相手にぶつかった時、賞賛の気持ちをこめて使われる。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	36/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

英国人の発想「だめでもともと」「B e t t e r T h a n N o t h i n g」
国際会議ではイエス・ノーをはっきりいうことが誤解を招かない方法である。
中国人は「外儒内道」（表面上は儒教「孔孟思想」、内面は道教「老荘思想」）
ワイルー・ネイタオ、「首尾一貫した頑固な戦略目標」と「柔軟で現実的な戦術」
（日本的に言えば本音と建前か）

- 「経験したことの無い非常事態に臨んで、心の平静が保てるかどうかで、その人間の本当の力が試される」（米批評家：ジェームズ・ローウェル）
- プロとアマ
危機や困難に臨んで頭が冷静に冴えてくるのがプロで、あたふたと混乱するのがアマである。

29.（経営・危機管理、最悪に備える）危機管理のノウハウ

「悲観的に準備し、楽観的に実施せよ」戒めるべき対応は「楽観的に準備し、悲観的に実施する。」

「プリペア・フォア・ザ・ワースト」

リスク計算を周到に行い、起こり得べき、悪い状態に備えて、読み筋の危険として対処できるようにしておく。

用心深いことと臆病であることは違う。

価値ある無駄骨折り→「何もなかったことと」「何もないようにした」は違う。

計画の実施に当たっては「悲観的準備」と「リスク計算」が終わったら、それから先は「人事を尽くして天命を待つ」の心境で陽性に楽天的に行動することが成功の秘訣である。

危機管理は、うまくいって当たり前、失敗すれば非難されるという、まことに分の悪い仕事である。

危機管理には最善はないが次善はある。

30.（経営・危機管理）事実解明と謝罪

当方に落ち度があれば、早めに謝罪。事実を隠せば、嘘に嘘を重ね話が大きな場合がある。落ち度がなければ毅然とした対応する。ただし、常に最悪のことを考えながら対応する。（雪印食中毒事件は反面教師）

21世紀は、経営者の危機管理能力が問われる時代である。

2000年の世紀末に雪印乳業の食中毒事件が発生したが、工場閉鎖、操業停止、上場以来、初めての赤字転落など、経営者の危機管理能力の欠如が、企業経営を破綻させた典型的事例である。中国の古典「宋名臣言行録」に「明に

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	37/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

して察に及ばず、寛にして縦に至らず」という言葉がある。指導者は明察すぎて、細かくなりすぎてはいけない。また、逆に、寛大すぎて部下を放縦してはいけないという意味である。

経営者として企業を守り、自分や家族を守るためには事件がおきた場合、現状把握、原因究明、対策の立案・提案等を経営者自らが陣頭指揮し、謝罪し、その状況を説明し今後の対策と改善姿勢を明確に示す必要がある。

相手に謝罪する場合は

- ①事実を正確に早急に把握した後、今後の対策を考える。
- ②できるだけ早く、そして出かけて謝罪（電話はよくない。程度問題であるが）
- ③雨の日に少し濡れて行くのも良い。TPOもあるが。

- 問題が起きた時、全てが終わった後、検証が必要である。

決めた事が悪いのか？

今まで予測出来なかったのか？

前提条件が変わったのか？

決めた事が守られなかったのか？

一般の人なら容易に守れたのか？

神様のような腕前でないと守れなかったのか？

31.（経営・経営者の危機管理能力）雪印乳業事件の考察

事件の概要

雪印乳業大阪工場に端を発した食中毒事件（黄色ブドウ球菌、セレウス菌ほか）は、被害者1万4千人を超え、全国の工場は閉鎖、操業停止、社長は辞任となった。

企業広報の危機管理能力が注目された記者会見の状況は「製造工程のバルブに菌が残っていたか？」の質問に何も答えなかった経営陣に成り代わり、工場長が「あったんです。10円玉くらい」と割り込んできた。（後日、それもでたらめで、バルブ全体が汚染されていたことが判明する。）

問題はこれに対して経営陣が「キミ、それは本当か？」と叫んだ危機管理能力のない企業体質にあった。

事件を時系列に並べると

6月27日 事故発生

6月29日 経営トップに伝わる。

7月 1日 「それは本当か」発言

7月 4日 「私は寝ていないんだ」発言

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	38/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

この間技術担当専務は「人種的にお腹がおかしくなるケースはよくある。」と“のんきな父さん”発言をしていた。

最初の段階で工場長に事態を詳細に質問すればよかったのである。

「キミ、どのくらいバルブは汚染されていたのか」この一言である。

人は都合の悪いことは隠したが。それが人情である。刑事訴訟法でさえも、都合の悪い事は黙秘する自由が認められている。

経営者として企業を守り、自分の身を守るには、真相をきちんと把握して対策を考える事である。そのためには経営者は「最悪に備える。」危機管理能力が必要であり、もしそれがあれば社長の「赤字にはならないと思う。」などの発言はでないはずである。

● 理想的な真実解明の方法

「頼むから本当のことを教えてくれ。真相をつかむことが解決への最短距離で、従業員や従業員の家族を守る唯一の方法なのだ。」

「はい」

「汚染はあったのか、なかったのか？」

「はい、ありました。」

「どの程度か？」

「バルブ全体です。」

「わかった。本来あるべき状態はどうなのか？」

「完璧な洗浄をしなければなりません。」

「それが、実際どうなってたんだ？」

「実際には、中途半端でした。」

「ほかには問題はなかったのか。この際だから、発表するしないは別にして、現状を全て洗い出したい。でなければ、私は裸の王様になってしまうではないか？これから社を代表して失地回復に努めなければならない。だから現実を直視しておきたい。」

「実は、脱脂粉乳の溶解作業は屋外で、しかも外部の人間によって行われていました。」

「それが日常茶飯事だったということだな。」

「そうです。」

「よし、よくわかった。それで今後、どう改善するつもりなのか？箇条書きで報告してもらいたい。」

「はい、わかりました。」

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	39/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

● その後の対応策

「汚染があった」という事実を全面的に認めた上で、謝罪し、その後状況を経営者自ら説明し、今後の対策と改善姿勢を明確に示すことである。

マスコミのパワーは一企業をつぶすほどであることを認識する必要がある。

インターネットの発達により、企業に対する不平不満の集約は飛躍的なスピードで可能となった現在においては、その対応が必要不可欠である。

「危機」という字は「危ない」という字と「チャンス」という字からできている。最大のピンチは最大のチャンスでもある。

● 具体的原因

事実解明が行われなかった。その原因は部下とのコミュニケーションを阻害する社風であった。

記者会見をなめていた。

平時に危機管理体制の構築を怠った。（詳細は以下危機管理のノウハウ参考）

①悪いニュースはすぐ知らせる。

②幹部は凶報を冷静に聞き報告者を勇気づける等

（以上 巧みな質問ができる人できない人 中島孝志著 を加除訂正）

32.（経営・育成）リーダーの帝王学Ⅲ

教育とは、人から何かを引き出すことであって、何かを詰め込むことではない。

学ぶとは誠実に胸にきざみ込むこと。

教えるとは希望をともに語り合うこと。

● 部下の意識を高めるコツ

① 小さな成功体験を経験、特に勉強すればうまくいくという経験が一番

② 研修と上司のアフターフォローが重要

③ 経験によりコツを習得するという意識付け

● 「顧客を大切にすると同時に、顧客に対応する社員を大切にしなければならない」（マリオットホテル会長：ビル・マリオット）

● 家は習慣の学校なり、父母は習慣の教師なり、そしてこの習慣の学校は、教育の学校よりも有効にして、実効を奏する（福沢諭吉）

● 自己を築く方法（英国社会思想家ジョン＝ラスキン）

読む、見る、聞く、そして旅するつまり体験学習である。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	40/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

● 管理と指導

管理を必要とするのは「物」だけである。部下は指導を必要とする。（キングスレイ・ウォード）

● 部下指導

部下指導とは、人に教え込むことであると思い込んでいる管理者の方がいるが、決してそれだけではない。人を育てる根本は成功を体験させることである。

● 給料は誰から貰うのか。

お客様から貰うのであって、社長や会社から貰うのではない。

今の仕事がお客様有利になっているか今一度見直す。客の立場で会社の対応を検証することも一つの方法である。

● 「われわれは決して技術を妄信しない。顧客がこうしてほしいと言えば、技術的な視点とは関係なく顧客の要望に応じるようにしている」（シスコシステムズCEO：ジョン・チェンバース）

● 他人と過去は変えられない、変えられるのは自分と未来

相手は尊敬していない人の言うことは聞こうとしない。

相手を変えたければ、まず自分が尊敬される生き方をする。

● 「やってみて 言ってみて 聞かせて させてみて 褒めてやらねば 人は動かじ」

（山本五十六）

● かわゆくば、三つ叱って五つ褒め七つ教えて良き人にせよ。（753教育）
基本は指導であって、次に褒め、最後に叱れということです。

● 子供叱るな我が来た道、年寄り笑うな我が行く道

● 良き子に育てる最善の方法は、幸せにしてあげることである。（ワイルド）

● 子供達はこうして生き方を学びます

＊ 批判ばかり受けて育った子は非難ばかりします

＊ 敵意に満ちた中で育った子は誰とでも戦います

＊ 冷やかしを受けて育った子ははにかみ屋になります

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	41/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

- * 妬みを受けて育った子は何時にも悪い事をしているような気持ちになります
- * 心が寛大な人の中で育った子は我慢強くなります
- * 励ましを受けて育った子は自信を持ちます
- * 思いやりのある中で育った子は信仰心を持ちます
- * 人に認めてもらえる中で育った子は自分を大事にします
- * 仲間の愛で育った子は世界に愛を見つけます。

（アメリカ・インディアンの教え）

- 人の育て方
 - ・ 誉めて育てるのが良い人
 - ・ 誉めるだけでなく、怒って育てるのが良い人
 - ・ 誉めても怒ってもだめな人
 - 怒ればひがむし、おだてればのぼせあがる
 - こういう人は感動させながら育てるべし
- 「我以外 皆 我が師」吉川英治
- 『下足番を命じられたら、日本一の下足番になってみろ。そうしたら、誰も君を下足番にしておかぬ。』【小林一三】
 - どんなにおもしろくない仕事でも、不平を言わずに工夫して仕事をする人は、いつか必ず報われます。
 - 一生懸命がんばっている人をきっと誰かが見ていてくれるのです。

33.（経営・育成ユニークな「手当」「休暇」）

中小企業は、それぞれの置かれた状況に応じて、臨機応変に政策立案できるところが魅力です。社員の給与に付加する「手当」、あるいは休暇制度の中にもその一端をかいま見ることができます。

読書手当・・・書店で本を購入し、レシートを会社に出せば、の全額が会社から補助されるという会社があります。

なかには、本・雑誌であればジャンルを問わずすべてOKという会社もあります。自己啓発支援策ですね。

マシン持込み手当・・・創業まもない企業では資金不足・設備不足に陥ります。そこである企業では、個人のパソコンを会社に持ち込んで使用した場合、月額一万円程度の手当を支給しています。これによって会社も社員も助かっているようです。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	42/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

禁煙手当・・・禁煙を徹底したいある会社では、期間限定で禁煙手当を支給しています。もともとタバコを吸わない人は月額 2000 円程度、新たに禁煙した人は 4000 円程度を支給しています。一年間の時限立法のようです。

資格取得休暇・・・国家資格をとるための勉強費用を負担している会社は多くあります。しかし、資格取得のために数日間の勉強休暇を与えている会社も表れました。社員の希望を受け入れて実現したもの。成果のほどに注目しています。

34.（経営・情報）リーダーの帝王学Ⅲ

私は方針としてあまり新聞を読まない。読むのはスポーツ記事と書評ぐらいで、あとは政治経済、社会面の見出しにさらりと目を通すだけである。読んでも、あまり利巧にならないと思うからだ。（佐橋 滋）

経済学者の難波田春夫も佐橋と同じような述懐をしている。「新聞の中から注意して読みたいと思う箇所を切り抜きしておいて、ある程度たまったら丁寧に読んで捨ててしまう。新聞を読んでいると、世の人たちが何故、こうも根本的に間違った考え方にとりつかれているのか、と痛感させられる。」

35.（経営・強さと優しさ）

男は強くなければ 生きていけない 優しくなければ 生きていく資格がない。

（米作家レイモンド・チャンドラーの小説プレイバック 探偵フィリップ・マローの言葉）

社長業はよほどタフでなければ務まらないし、どんな忙しいときにも人に接する時ほのぼのとしたやさしさを感じさせたいものです。

似た言葉に「Cool Head Warm Heart」があります。

仕事はクールヘッドで厳しくとも、その中にウォームハートを持っておきたいものです。

36.（経営・お金持ち）

金持ち父さんのキャッシュフロー・クワドラント／ロバート・キヨサキ

「どこから収入を得るか？」で 4 種類に分類する方法がある。

従業員か自営業者かビジネスオーナーか投資家かである。

すべてを自ら体験した著者ならではの発想であり、サラリーマンが「今の会社を辞めたい！」と考えるとき、普通は「転職」を考えますよね。まるで給料以外に収入を得る方法が無いみたいです。

自営業とて、お金をいただくには自分自身が働く必要があります。それが「時

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	43/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

間の切売り」をしていると言われる所以です。

結局、自分の時間以上には稼げないのです。

つまりサラリーマンは給与、自営業は自分の時間というワクを超えて稼げないのです。真の経済的自由を得るには、こうしたワクを超越する必要があります。それがビジネスオーナーであり、投資家なのです。

どこに属するかは、学校教育などは関係ない。お金にどう反応するかなど価値観、得手不得手、興味など人間としての根本的な違いによって決まる。どれが良くて、どれが悪いという訳ではない。だが従業員や自営業者は成功するほど忙しくなる。また税金など出費が増え、借金も増えていく。より速く経済的に自由を得たければ、ビジネスオーナーか投資家の技術を使うべきだ。

【2】「従業員」に属する人は、お金よりも、安定していることのほうがずっと大事なのだ。

「自営業者」は何でも自分でやる人だ。彼らに大事なことは自立していることだ。それとは対照的に「ビジネスオーナー」は仕事を人の任せたがる。彼らは、自分で仕事をせずにシステムを保有し、これを運営する優秀な人材を雇う。

「投資家」も自分では働かない。彼らは金でお金を作り出す。本当の金持ちになりたいければ、誰しも最終的にはこの「投資家」にならねばならない。

【3】多くの人が「経済的な自由や安定」より「安定した仕事」を求めるように家や学校で教わる。

殆どの人が大人になってもこのアドバイスに従っている。そして学生の時にクレジットカードを持たされたが最後、死ぬまで借金をし続ける。

収入が増えるに従い「税金」と「借金の利子」という二つの支出が増える。税制上の優遇措置を利用するとますます負債が増える仕掛けになっている。だからお金持ちになりたいければ、どれだけ収入を得るかでなく、どれだけ長くお金を自分の物にしておき働かせ続けることができるのかを考えるべきだ。

【4】現在「従業員」や「自営業者」の領域に属する人には、まず「ビジネスオーナー」として成功し、そこから「投資家」を目指すことを勧める。これは、金持ち父さんが私に勧めた方法で、ビルゲイツやロスペローなどの金持ちがたどった道だ。理由は、投資に不可欠なビジネス感覚が養えること。そして投資にじっくり取り組むために十分な時間とお金を確保できることだ。どんな偉大な投資家も何度か失敗している。幸いなことにテクノロジーの発達によって、これまでのどんな時代よりも「ビジネスオーナー」として成功することが簡単になっている。

基本は「借金をするほど貧乏になり、人に貸すほど裕福になる」というものだ。だから、できるだけ人に貸し、借りるときはより慎重になるべきだ。なお、

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	44/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言）

お金に関するアドバイスには耳を傾けても従うべきではない。それは大抵感情に基く「意見」であり、数字に基く「事実」ではないからだ。大抵の人は人にお金を貸さず資産も無い。あるのは借金だけだ。なぜなら、やり方を教わらないままゲームに参加させられ、カモにされているからだ。

37.（人生観・交友）リーダーの帝王学Ⅲ

飲んで天下国家を語るも良し、芸術と人生を語るは更に良し、他に何を語ることがあろう。（荒木雄一郎 荒木組社長）

- 「^{おとこ}「^{おとこ}酒を飲むなら 大丈夫とのみやれ 十年かけた読書にまさる。」
豊臣秀吉の軍師、竹中半兵衛と同じく参謀の黒田如水とが痛飲した折、半兵衛が如水の扇面に書き流した戯れ唄である。

原典は^{すいこうけんすい}酔古堂剣掃（中国明末の碩学 ^{ていんちゆいん}陸紹珩の読書録）にでてくる「^{しんげん}聴 君

^{いーしーほわ}一席話 ^{しよんどうしーねんしゅー}勝読十年書」「君とともにする一席の話は、十年の読書にまさる。」である。

くろだ - よしたか【黒田孝高】 安土桃山時代の武将。キリシタン大名。職高（もとたか）の子。初姓小寺。幼名万吉。のち、祐隆、孝隆。通称官兵衛、勘解由（かげゆ）。**道号如水**。洗礼名シメオン。姫路の人。豊臣秀吉に仕え、山崎の合戦、九州征伐などに功をたて豊前中津一二万石を領する。文禄・慶長の役には渡鮮。関ヶ原の戦いでは徳川方についた。（一五四六～一六〇四）

- 「酒、知己に逢えば千升も少なし。話、機に投ぜざれば半句も多し。」
元末の戯曲「琵琶記」の文句。相許した友と飲む時はいくらでも入ってゆくが、次元の違う奴と一緒にいる時は半句も喋るのももったいない。
- 「清茶淡話、友に逢い難し 濁酒狂歌、朋を得やすし」
よい茶を喫しながら、コクのある風雅な話のできる友には、なるほど逢い難い。一方酒を飲み、呂律の回らぬ舌で、訳の分からぬ話を怒鳴り散らす友は、いくらでもできる。（本当の友との交流には酒などいらぬ。）
- 燭の火を 燭にうつすや 春の夕（蕪村）
わが心の燭を、友の心の燭に移す、あるいは友の心の燭を我が心の燭に受ける。そんな春の宵も楽しいではありませんか。
よさ - ぶそん【与謝蕪村】 江戸中期の俳人、画家。著「新花摘」「夜半楽」「玉藻集」「蕪村句集」など。（一七一六～八三）

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	45/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

- 朝は朝 昼は昼とて 相酌みつ
離れがたくも なりにけるかな 若山牧水
わかやま - ぼくすい【若山牧水】 歌人。宮崎県出身。早稲田大学英文科卒。旅と酒を愛し、平明な歌風により活躍した。（一八八五～一九二八）

● 男の一諾と責任

野村証券前相談役の奥村綱雄が今村潤三（東京放送相談役）に頼んでTBSに入れてもらった男が労組の委員長となり暴れまくった。あわてた奥村が今道をたずねて「まことにすまんことをした。すぐ辞めさせて身柄をひきとるから」とわびると、今道は、にべもなくはねつけて、こういった。「その男の紹介者は誰か知らんが、TBSへ入った以上は俺の社員だ。それを勝手に辞めるの、辞めさせないのと外部から人事に介入してもらっては困る。」

この一言で奥村は今道にぞっこん参ってしまった。

- 「季布^{きふ}に二諾^{にだく}なく、侯嬴^{こうえい}は一言を重んず、人生意気に感ず、功名誰か復た論ぜん。」中国唐の武人魏徴の「述懐」という詩の一遍

季布が一旦、よしと引き受けた以上は、絶対に「食言」することはなかった

し、侯嬴^{こうえい}は一言の約束を重んじた。だから人生意気に感ずということになる。

しよくげん【食言】

（一度口から出したことばをまた口に入れるの意）前に言ったことばと違ったことを言うこと。約束を破ること。うそをつくこと。

- 利をもって結びつけば利をもって離れる。
縁がなかったと割り切れれば、精神的に楽な面もある。

38.（人生観・交友）心の傷

他者から加えられた被害はできるだけ忘れるように努めるとしても、他者に加えた危害は、忘れないように努めることが、人間関係をより深めていく方法である。

- 心の傷（リーダーの帝王学）

「鉄砲で撃たれた傷は治すこともできよう。だが、人間の口でやられた傷は決して治す事はできない。」ペルシャの諺

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	46/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

- 言っていいこと 悪いこと 言葉は人を傷つける。（村上瑠衣）
- 「友人が片目なら、私は友人を横顔から眺める。」ジュベール
相手の心の中の最も傷つきやすい箇所を敏感に察して、それには絶対に触れない、ということは大切な礼儀である。
- 上司のげきりん【逆鱗】にふれない心使いが必要
（竜の胸にさかさに生じた一枚のうろこがあって、人が触れると怒って殺すという「韓非子 - 説難」の故事から。竜は天子をたとえる）
 - 1 天子が怒ること。帝王が立腹すること。天皇の怒り。*兵範記 - 保元三年四月二日「竜顔逆鱗之至」
 - 2 はげしく怒ること。ふつう、目上の人が怒る場合に用いる。
逆鱗に触（ふ）れる 帝王の怒りをうける。また、目上の人などの気持ちにさからって怒りを買う。はげしく叱られる。
- 鼠壁を忘れる、壁鼠を忘れず（鼠忘壁、壁不忘鼠）
（読み） ねずみかべをわすれる、かべねずみをわすれず
（意味） 加害者は自分のした事を忘れていても、被害者はずっと覚えている。（傷が残る）ものだ。
（説明） 鼠は前に齧った壁の事はすっかり忘れていて何もなかったかのように振舞うが、壁にいつまでも傷が消えずに残る事から、被害者の傷はいつまでたっても癒えずにいる事が多い。

39.（人生観・交友）リーダーの帝王学Ⅲ

同質の人間同士の中で安住するよりも異質の人との交わりにおいて、自らを練磨することのほうがより重要である。（元通産官僚 佐橋滋）

「同じ性格の者が3人団結しても、それは和にすぎないが、それぞれに違う性格の者が団結した場合には積の形で大きな力となる。」

同じような経歴、同じような立場の人同士の付き合いは連帯意識があり、気楽だろうが、世間を狭くし、考え方を固定化してしまう。いうなれば、違っているもの、差別のあるものだけが一つになることができる。例えば砂は固まらないが土は固まる。

- 人間関係の質量＝
「新たに人と出会う力×出会いを育てる力×メンテナンス力」
人間関係の豊かな人は、これらのいずれか、もしくはすべてが卓越している。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	47/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

今のあなたの人間関係の質量は、あなたが必要とした分だけを満たされているはずだ。ということは、逆も真なり。

「今後あなたがお付き合いする人は、あなたが提供できる質量によって決まる」

私たちは、大なり小なりあなたを必要としている人とお付き合いしているし、これからもそうだ。

そこで、あなたの必要性をはっきりさせよう。ふたつの側面から。

1. あなたは誰と（どの会社と）出会う必要があるのか
2. あなたは誰の（どの会社の）必要を満たすことができるのか

「2番」のことに挑戦すると、思いもかけない反応が返ってくる。出会う必要がある人と出会えるようになる。つまり「1番」の出会いが得られるのだ。しかもドミノのように連続的に。（オンライン経営顧問：武 沢 信 行）

- 「人間は得ることで生計を立て、与えることで人生を築き上げる」（英国元首相：ウィンストン・チャーチル）

- 「この世界にたがいに関係ないものはなにもない。あるのは関係づける能力の有無である」（野口体操創始者：野口三千三）

- 異業種人脈

「7人のブレンづくり」人脈は社外であって業種もそれぞれ違う人が望ましい。仕事のネタ、アイデアはこうしたところに多くあるし自分自身の勉強にもなる。

- 「つまらぬ本を百冊読むよりは、すぐれた本を百回読む方が遥かに為になる。」アラン

百冊の本を読むよりは百人の人間に逢え。

- 3人の心友

「3人の心友をもて それはすぐれたジャーナリスト、宗教家、名医である。」（元総理 池田勇人）

40.（人生観・交友、切磋琢磨）

- 人間的な進歩のない友情は、形骸化された友情でしかない。良い人間関係とは、お互いが自分がないものを自ら盗みあう関係である。
- 朋有り遠方より来る また楽しからずや（有朋自遠方來 不亦樂乎）とも

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	48/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

ありえんぼうよりきたる、またたのしからずや。

意味

1. 同じ道を歩もうとする人が、遠くから訪ねてくるのはうれしい事だ。
2. 自分の道に理解者がいるとゆうのは幸せである。

説明

「自分の学問が進むにつれ、同じ学問を志す者と多く知り合うようになり、その友が遠くからやってきて、その学問の事で話し合うのは人生の幸せだ。」論語の有名な一節。ちなみに蛇足ながら、明治の人物で「山形有朋」の名前の由来でもある。

出典 論語・学而

論語 孔子の言行や弟子・諸侯・隠者との対話を記したもので、孔子の生前から記録され、門弟によって編纂されたと推定されている。人間の最高の徳として「仁」を措定し、そこにいたる道を礼と楽とを学ぶことに求める。

- ついた餅より心持ち

ご馳走してもらった餅よりも、相手の気持ちが大変ありがたいということ。

- 多逢勝因（地蔵本願教）

仏教は縁の哲学であり、人生は全て縁に始まる。いい人に交わっていると、知らず知らずにいい結果に恵まれるという意味である。

- 友の選び方

友を選ぶ場合には、何よりも気質、性格が合うことを第一とし、主義主張の合う合わないは第二にすべきです。主義主張は一朝で変わる危険性があり、昨日の友は今日の敵となる。

- 窮乏の友

「窮乏の時に友たるは、友の最も大なるものなり」プルターク「あいつだけは、俺を信じていてくれる」という友人が一人でもいたら、それだけでこの世の中は十分に生きる価値がある。

- 絆

絆が深まるかどうかは、相手がどうであるかではなく。自分がどれだけ真剣に相手と接しているかである。

- 糟糠の妻

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	49/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

「貧賤の交わりは忘るべからず、糟糠^{そうこう}の妻は堂より下ろさず」

お金持ちになっても貧しい頃の友を大事にし、「かす」や「ぬか」など粗末な食べ物をもとにしてきた妻を、妻の座から追い出してはいけない。

- 人生を捧げる程の会社じゃない。でも人生を賭ける仕事がある。
（クラレの入社案内の結びの言葉）

人生を捧げる程の会社じゃない。でも人生を賭ける友がいる。

- 管鮑の交わり（管鮑交）かんぼうのまじわり

意味 きわめて親密な友人関係の事

説明「管鮑」は春秋時代の人々の名で「管仲」と「鮑叔牙」の事で、管仲は貧乏で、鮑叔牙が裕福だったのにもかかわらず、幼い頃より大変仲がよく、二人で商売をしても管仲の取り分を多くしたりして、貧富の差を越えて友情が変わらなかった事から生まれた故事 出典 列子・力命

類語 刎頸^{ふんけい}の友・水魚^{すいぎょ}の交わり

列子（れっし）中国戦国時代の道家の思想家。名は禦寇。「莊子」によって虚構された人物と思われる。

41.（人生観・交友）リーダーの帝王学Ⅲ

交友すべきでない人間

- 嫉妬^{しっと}心の強い人間

嫉妬とは自信のない人間、自分のうちに安定感をもたぬ人間の陥る精神のくせである。

- 初対面

初対面で、「私は、誰々と親しいし、誰々と仲間だなどと」バナナのたたき売りみたいに周辺の人々の名前を全部出して喋るのは、大体において信用できない。

- 話の内容

相手の話を何度も重ねて縦につづってみるといい。いつも同じことをいっている人は信用していいが、何処かで筋が違ったり、話す内容がすり変わっているのはマユツバものだ。特に会っている最中に二度、三度と変わるのは、もう、この場だけの付き合いにとどめたが無難だ。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	50/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

● 「徒然草」117段

友にすべき者3つ「物を気前よくくれる者、医師、知恵のある者」

友にするのに不適當な者7つ「身分の高い人、若い人、身丈夫な人、酒好き、武勇にはやる人、嘘つき、欲の深い人」

吉田兼好1283～1350年68歳 鎌倉時代元寇の2年後生まれる

42.（人生観・失敗）リーダーの帝王学Ⅲ

「つまずいた石は自分の踏み石になる」と西欧の諺にあるが、挫折のない人生などはない。だが、逆説的にいえば挫折があるから生き甲斐を生ずるのだ。もし、われわれの人生に挫折がなかったら、生きるエネルギーなどは生じてこないだろう。となると挫折は人生のエネルギーの供給源ということになる。（今井正雄 明電舎社長）

挫折した時は道は二つしかない。一つは、敗れた自分を率直に認め、そこからもう一度立ち直ろうとする道であり、もう一つは、敗れて自分を正当化しようと自己弁解する道である。111P

● 失敗を無駄にするか糧にするか。

成功者とは、小さな失敗を誰よりも多くしてきた人達である。

● 「われわれは失敗にも報酬を与えている。機能しない照明器具をつくったチーム全員にテレビセットを贈ったこともある。そうしないと、社員は新しい挑戦を避けるようになる」（GE会長：ジャック・ウエルチ）

● 欠点と長所

『自分の欠点に腹を立ててもなんにもならない。われとわが身を哀れんでもどうにもならない。思い切って、自分の中にはさまざまな可能性が束になって入っていると考えたらどうか。』【フォディック】

仕事でミスをした時、上司やお客さんから怒られたとき、誰しも落ち込んでしまいます。そして、自分の欠点が目についたり、深い自己嫌悪に陥ってしまいます。

ミスは誰でも行うのです。それをいかにプラス思考に変えられるかで、大きな差がつくのです。自分はこの程度の人間ではないと、自分を信じることから始めませんか。

● 自分が苦しんだ経験が、他人の役に立つ

● 『寒さに耐えた者ほど太陽の暖かさを感じる。人生の悩みをくぐった者ほ

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	51/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

ど生命の尊さを知る。』【アメリカの詩人 ホイットマン】

私にも人並みにかなえたいと望む夢があります。でも、その夢に向かってがんばっている今が実は一番幸せなのではないかと、ふっと思ったりします。

● 『泳ぎもせず、漕ぎもしないで一生を終えるな！』【赤根祥道】

平々凡々と生きる人生もすばらしい人生です。ですが、どうせ同じ人生を歩むなら、山あり谷ありの人生を味わってみたいものです。そのためには、レールの上を走る乗り物に乗るだけではなく、ときには自らの足で歩くことも必要です。

43.（人生観・学ぶ）リーダーの帝王学Ⅲ

わか
少くして学べば壮にして為すあり

壮にして学べば、老いて衰えず

老いて学べば、死して朽ちず（佐藤一斎 言志四録^{げんししりく}）

若いくせに怠けて勉強しない者、人生に対するひたぶるな姿勢がない人間はどうにも仕様がなないが、ま、若いうちは、とにかく未来を信じて、それ相応に人間学を学ぶ志くらいはもっているものだ。その積み重ねが40過ぎの壮年になると、一つの仕事として結実してくる。

ところが、それが壮年になると、案外に老衰が早くくる。いわゆる「若^{じやくきゅう}朽」というやつだ。肉体だけは丈夫でも精神が呆けてしまうからだ。それと反対に老いてもひたすらに学ぶ者は、年をとればとるほど魅力がでてくる。

年齢も老境も死も全く意識させない人は少なく、「老いて学ぶ」人にのみ、それが可能なのである。

佐藤一斎は、幕末の碩学で、42歳の時に書いた「言志録」、57歳でものにした「言志渡録」、67歳から78歳までに書いた「言志晩録」80歳で書いた「言志耆録」の4つを集めて「言志四録」という。

さとう - いっさい【佐藤一斎】 江戸後期の陽明学派の儒者。江戸の人。昌平黉の教授となる。門下に佐久間象山、大橋訥庵、安積良斎らがいる。主著「言志四録」「近思録」「周易欄外書」など。（一七七二～一八五九）

- 終日食らわず、終夜いねず、もって思うも益なし、学ぶにしかざるなし 孔子

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	52/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

- 過ちて改めざる、これを過ちという（論語）
- 「人を相手にせず、天を相手のせよ。天を相手して、己を尽くして人をとがめず、我が誠の足らざるを尋ぬべし。」「西郷隆盛 南州遺訓」
原文は「凡そ事をなすには、須らく天につかうの心有るを要すべし。人に示すの念あるを要せず。」 「言志四録（一）3 天につかうる心」
- 勤勉は幸運の母である。「フランクリン」
- 「飽きない」「商い」という言葉があります。人生も会社経営も「あきない」で継続することです。また、「儲ける」とは、信じる者と書きます。これも人生の原理・原則なのです。
- 年を取るのは仕方ないが、年寄りになる必要はない。 バーンズ
- 一流とは？
成果を出して天狗になる人。成果を出すほど難しさ未熟さを知り努力する人。後者の状態を一流という。
- 一日だけ努力しても何も変わらない。毎日努力するとすべてが変わる
マラソン選手の高橋尚子が毎日20キロの練習に挑むのを苦痛にはしていない。それは、練習は楽しいことであり必要なことにしているからである。
努力とは自分と闘うこと、自分と闘うとは「挑むことを習慣化させる」ことである。
- 人間の教養は読書と体験によって養われる。（夏目漱石）

44.（人生観・幸福感）リーダーの帝王学Ⅲ

人生、長きをもって貴しとせず、実り多きをもって貴しとなす。（佐橋 滋）

「実り多し」とは、自らが実りを感じるかどうかである。「ああ、面白い人生だった。」と最後にいえるなら、その人は幸せである。

美しいものを美しいと感じ、いいものをいいと感ずる。そして、それだけで幸せいっぱいの人・・・「大人になっても、まだ虹を見て胸が躍る自分をありがたく思う。」といったのはワーズワース（英・詩人）だがそういう人こそが、本当に幸せな人である。ものごとに感動しない人には、幸せはとらえがたい。

- 中坊公平の幸福感

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	53/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

人間は何のために生きているかという「幸せになるため」に生きている。
 お金は幸せになるための手段であって、目的ではない。いつからか手段が目的に変わった。お金がなくても幸せと感ずることはたくさんある。

- 「人間にとって、『生きる』とは単に存在することではなく、『よく存在する』ことを意味する」（スペイン思想家：オルテガ・ガセット）

● 寝る方法

『寝床につくときに、翌朝起きることを楽しみにしている人間は、幸福である。』

【カール・ヒル

ティ】

夜寝る前に、今日あったことを振り返って、落ち込んだり、腹を立ててもいいことはありません。

今までで最も楽しかったことや、大好きなことを思い浮かべながら寝てみてください。弱った心が、毎夜リフレッシュされます。

カール・ヒルティ（1833－1909）、スイスの法学者、哲学者。大学教授として、国会議員として、司法官として、いたるところに令名があり、篤学で叡知に富んだ人。著書『幸福論』『眠られぬ夜の為に』等多くの著書があります。

- 裸にて生まれてきたに何不足 川柳 梶山季之が好きな川柳
「花不語（花は語らず）」梶山が好んで色紙に書いた。

● 幸福感と達成感

幸福は自分の心の中にあり、目標をたて、その目標達成感がその一つである。

- 人間と動物の違いは、前頭葉の有無である。

前頭葉は考えること作り出すことをつかさどるものである。人間はこれを常に働かせないと満足しない。想像的な能力が発揮されることが働きがいの根源である。（時実元東大教授大脳整理学者）

45.（人生観・自己責任）リーダーの帝王学Ⅲ

矮子^{わいし}、戯^ぎを笑う（中国の古い諺）

「矮子」とは「一寸法師」のことである。「戯」とは芝居のことである。

村芝居が巡業にやってくるが、後ろのほうの連中は皆、立っている。そ

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	54/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

んな中に一寸法師がいたら、舞台は全然見えない。そこで、一寸法師は観客が悲しい場面でメソメソ泣き出すと、それを見て泣き出したり、観客が笑うと自分も面白そうに笑う。案外、周囲を見回すと、そういう手合いが多いのではないか。104P

シュプレヒコールは人間が個性をなくし、ブロイラー化した時に発する音である。

わいじん【矮人】背たけの低い人。こびと。矮子。

矮人の観場（かんじょう）（矮人が、劇場で背の高い人の後ろで見物し、見えないのに前の人の意見に同意する意から）識見のないこと。また、やたらと他に雷同することのたとえ。無定見。矮子の看戲。

● 英国元首相サッチャーの父の教え

「全て自分自身で決定をしなさい。友達もそうするからと言う理由だけで、物事を決めては絶対いけない。友達がするから、自分もするんだなどと金輪際言わないように。」この考えが鉄の女を生んだ根本にあり、日本の教育で欠如した考えである。

46.（人生観・閃きと余暇）リーダーの帝王学Ⅲ

「発明発見は、何もかも忘れてぼんやりしている時にパッと閃くものだ。」

化学用語に「熟成」という言葉がある。

物質を長時間ほうっておくと、その間に徐々に醗酵現象を起こすことをいうが、人間が忙しさから解放されて、ぼんやりしている時間は、この「熟成の時」に相当する。

「消化ということには、健康上、一種の怠惰が必要である。およそ、体験を消化するにも、やはり同じことだ」（ニーチェ）

ニーチェ

（Friedrich Wilhelm Nietzsche フリードリヒ＝ウィルヘルム）ドイツの哲学者。機械時代・大衆支配時代に対する批判は、一面ファシズムの支柱ともなった。著「ツァラトゥストラはかく語りき」「善悪の彼岸」「道徳の系譜学」。（一八四四～一九〇〇）

夢の中で考えることもこの応用である。

47.（人生観・信頼）リーダーの帝王学Ⅲ

相互信頼を本物にするためには、まず、自分自身が他から「信頼される人」になろうと努めよ。信頼を相手に要求してはならない。（土光敏夫）

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	55/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

- 信頼の基準5つ（土光敏夫）
 2. 相手の立場になってものを考える。
 3. 約束はきちんと守る。
 4. 言うことと行うことを一致させる。
 5. 結果をこまめに連絡する。
 6. 相手のミスを積極的にカバーする。
- 信頼の第一義は「然諾^{ぜんだく}を重んずること」だ。つまり、いったん「よし」と引き受けた約束は必ず実行するということだ。（中島慶次 王子製紙前会長）

48.（人生観 勇気・意志）

「人間が生きていく上で必要なものは何でしょうか、それは勇気と自分自身がやろうとする意志の力とほんのちょぴりのお金じゃないですか」 映画「ライムライト」で自殺しようとした少女にチャップリンが言った言葉

- 勇気

富を失う者は多くを失い、友人を失う者はさらに多くを失う。
しかし、勇気を失う者はすべてを失うことになる。
- 勇気2

『金を失うことは、小さく失うことである。名誉を失うことは、大きく失うことである。しかし、勇気を失うことは、すべてを失うことである。』【チャーチル】

最近、大地の上に寝転がったことがありますか？

大地から自然のパワーが体内に吸収されるのを感じることができます。何も考えずに空を見上げて、雲の動きや空の青さを眺めていると日頃のストレスが嘘のようになってしまいます。

1時間も寝転がっていると、ふつふつと勇気がわいてきます。その前に、心地よい眠りにについているかもしれません？
- 意志

『人はどんな高い所にでも登ることができる。しかし、それには決意と自信がなければならぬ。』【デンマークの作家・詩人 アンデルセン】

「自分で自分に限界の壁を造るな」とはよく言われる言葉です。

自分には到底かなわないと思うことに挑戦することはかなりの勇気が必要です。決意がなければどんなことにも立ち向かえませんが、自らできると思い込めば、

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	56/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

それが自信です。

- 勇気は、最悪の事態を覚悟した時に生まれる

49.（人生観・ふりの効用）

『あなたは一人の物語作者です。自分の生涯の物語を望みどおりに結末までつくりあげなさい。そうすればあなたはそのとおりの人生を歩むことができるでしょう。』【J・マーフィー】

もちろん、すべてが自分の思いどおりになる訳ではありません。

しかし、自分が想像することもできないことを成し遂げられるはずがありません。

作家になったつもりで、自分の人生を思い描くことから始めてみてはどうですか。

- 「Act as if」

「Act as if」ということばがある。これは、あたかもそうであるかのように今振る舞うことの大切さをあらわすものだ。

『確信を持つこと、いや確信を持っているかのように行動せよ。そうすれば次第に本物の確信が生まれてくる』（ゴッホ）

◇自信をもつには、自信があるかのように今から振る舞う

◇心からのやる気を出すには、そのように今から振る舞う

◇火の玉のような情熱が必要なら、そのように今から振る舞う

◇決断と実行の人になるには、そのように今から振る舞う

理屈ではない。

一番ほしいもの、それが決断力ならば、決断の人のように今から振る舞うのだ。

最終的には、あなた自身の実績がほんものの自信のもとになる。成功している自分自身がほんものの情熱の元になる。

しかし、そうした実績をあげるまでの間は、そのように振る舞うのだ。

あなたの潜在意識がそう信じるまで振る舞おうではないか。

（有限会社プラスアルファ 代表取締役 武 沢 信 行）

- 「ふり」の効用

『仕事がおもしろい「ふり」をすると、それだけで仕事が本当におもしろくなるから妙だ。疲れをあまり感じなくなるし、緊張もとけ、心配も和らぐ。』【アメリカの社会評論家 D・カーネギー】

いつもにこにこ微笑んでいる女性がいました。その人の笑顔は、周りにい

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	57/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

る人たちを明るくしました。その女性は、時々懐から一枚の紙を取り出して眺めています。あるとき、その女性がいつも見ている紙を落としていきました。

拾った人が何と書いてあるのかと見てみると、「あなたは今、微笑^{しんげん}んでいますか？」と書いてありました。

おもしろい「ふり」をすることは、思っている以上に効果があります。女優になったつもりで演技してみませんか。演技していたつもりが、いつのまにか本当に楽しんでいることに気がつくはずです。

● 女優ジュリア・ロバーツ（33才）の「ふりの効用」

ハリウッドの看板女優ジュリア・ロバーツ（33才）は、もっともギャラの高い女優としても知られている。

「あなたのような自信をもつには、どうしたら良いか」という質問に対して、次のように答えている。

「私も心の中では、いつも不安があります。期待される演技が出来なかったらどうしよう、番組を降ろされるかも知れない、などという不安です。でも、いつも自信のあるふりをするのを心がけています。

そして確信に満ちた態度で『やれます』と挑戦を引き受けること。

そして、それを証明してみせるために努力すること。

その繰り返しによって、やがて『ふり』だった自信が、自らの体験によって本物の自信に変わっていきます。」

あの若さで、明るい笑顔とともに、さらりと言ったのはすごいことだ。

50.（人生観・希望）

「希望は人を成功に導く信仰である。希望がなければ何事も成就するものではない」（ヘレン・ケラー）

目が見えない、耳が聞こえない、口がきけないという三重苦を背負ったヘレン・ケラーは、家庭教師サリバン女史の献身的指導と不屈の自立精神により、読み書きをマスター、自分の「言葉」を獲得した。盲ろう啞者として世界で初めて大学を卒業した後、体験記『わが生涯』を発表。世界各地を講演し、社会福祉活動に力を入れ、「奇跡の人」と感動を与えた1880年生れ

● 「希望と気力と勇気を与えることは、金銭を与えるより大きな恩恵である」（英銀行家：ラボック）

● 『希望はそれを求める気の毒な人をけっして見捨てはしない』

【イギリスの劇作家 ジョン・フレッチャー】

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	58/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

希望とは、こうあってほしいと願うことです。すなわち、願う何かがあるということです。

あなたには、こうあってほしいと願うことがありますか？

願いがなければ何も始まりません。まずは、願いをみつけること。そうすれば希望の光が見えてきます。

- 成功へ到る第一歩は、自分が真に望んでいる事は何かを見つけ出すこと。
- それが何であれ、人間が想像し信ずる事が出来るものは、必ず実現させる事が出来る。
- 夢見る事をやめたときその人の青春は終わる。 倉田百三

51.（人生観 運・運命）

運は人を選ぶ。「運」とは努力である。

言い換えれば「運」は、人が見ていないところで努力している人を捜しています。

- 女神
運が良くなるためには、女神に好かれなければならない。女神は笑いと謙虚を大いに好む（将棋 米長邦雄）
- 「運命は我々を幸福にも不幸にもしない。ただ材料と種子とを提供するのみだ」（仏思想家：モンテーニュ）
- 解決できない問題は、自分には起きない
人にはその人に解決できる規模の問題しか起こりません。天の試練です。
- まわりに起こったすべてのことは自分の使命の道しるべ
- ≪偶然は努力の結果≫ 努力のないところに運や偶然はやってこない。
- 運命『すべての人は自己の運命の創造者である』
【イギリスの劇作家・随筆家 スティール】
- 運命は偶然より必然である。「運命は性格の中にある」芥川龍之介
- 「何事かを成し遂げるのは、この人の才能ではなくて性格である」司馬遼

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	59/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

太郎

人はその性格にあった運命に会う。全て運命の結果の原因は自分にあるのです。

- 「人を不安にするものは、事柄ではなく、むしろそれに関する人の考えである」（スイス政治家・哲学者：ヒルティ）
- 「未来に向き合うにはふたつの方法がある。ひとつは心配、もうひとつは期待だ」（米講演家：ジム・ローン）

52.（人生観・闘病）

実業人が実業人として完成するためには、3つの階段を通らぬとダメだ。第一は長い闘病生活、第二は長い浪人生活、第三は長い投獄生活である。3つを経験するのは、なかなか大変なことだが、少なくとも、このうちの1つくらいは通らないと実業家のはしくれにもならない。（電力の鬼 松永安左エ門）

● 疲れた人へ

ボーイズ・ビー・アンビシャス（少年よ大志を抱け）

この言葉は よい

しかし、あまり疲れた人は

しばし路傍の草に腰をおろして

道ゆく人を眺めるがよい

人も決して、そう遠くへはいくまい

ツルゲーネフのいったこの言葉を味わおう

ツルゲーネフ

（Ivan Sjergjejevič Turgjnenjev イワン＝セルゲービチー）ロシアの小説家。貴族の子に生まれ、農奴解放前後の古い貴族の意識と、改革の理想をもつ新しい世代との対立を基調に、抒情ゆたかにロシアの田園を描いた。代表作は「獵人日記」「ルージン」「父と子」など。（一八八八～八三）

● 災難を逃れる方法

災難に逢う時節には 災難に逢うがよく候。死ぬる時節には

死ぬるがよく候。是はこれ、災難をのがるる妙法にて候（良寛）

ただ素直でありたい。すべてを受容として受け入れられるものでありたい。

● 天のメッセージ

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	60/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

すべての病気は、あることに気づかせようとする天のメッセージである。だから、病気にかかって深刻に悩み、紆余曲折、七転八倒の末に、そのメッセージをつかみとったとしたら病気も意味があったことになる。存在するものにはすべて意味がある。人生にも天にも、棄物はない。（作家 神渡良平）
神渡さん自身、半身不随から復活した人である。

● 神の配慮と人間の思慮

大きなことを成し遂げるために、力を与えて欲しいと、
神に求めたのに、謙虚を学ぶようにと、弱さを授かった。
より偉大なことができるようにと、健康を求めたのに、
より良きことができるようにと、病弱を与えられた。
幸せになろうとして、富を求めたのに、
賢明であるようにと、貧困を授かった。
世の人々の賞賛を得ようとして、成功を求めたのに
得意にならないようにと、失敗を授かった。
人生を享楽しようと、あらゆるものを求めたのに、
あらゆることを学べるようにと、生命を授かった。
求めたものは一つとして与えられなかったが、
願いはすべて聞き届けられた。
神の意にそわぬ者であるにもかかわらず、
心の中で言い表せないものは、すべて叶えられた。
私はあらゆる人の中で、もっとも豊かに祝福されたのだ。
（ニューヨーク大学のリハビリテーションセンターの壁にある患者の詩）

53.（人生観・死生観、今を生きる）

亡くなった人の魂はどうなるのか？

お前もいつか死ぬ、どうにもならぬ事に心を奪われてはならぬ。

仏教の開祖の釈迦が弟子等から質問され、沈黙を守って答えなかった問題が14ある。それを「捨置記」という。捨て置いて返答をしなかったからこう呼ばれる。この中に「人間は死後も生存するのか、死後の世界があるのか？」この問題に釈迦は答えようとしなかった。なぜなら、答が出ない問題だからである。

「景気はよくなるのでしょうか？それとも、よくならないのでしょうか？」これも「捨置記」である。景気をよくするのは自分の知恵、才覚、努力、そして運以外の何ものでもない。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	61/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

- 『人間は年齢に関係なく、いつ死ぬかわからない。そう考えたら、つまらぬことで迷ってはいられないはずだ。』【山一證券元会長 植谷久三】
- 人間は何故生きているか。
子孫を残すためつまり、次の世代へのつなぎである。しかし子供がいない人もいる自分が知っている知恵、知識、経験を子供を含め下の世代へ伝えるためである。

54.（人生観・死生観、死に様）リーダーの帝王学Ⅲ

人間の一生の終焉は、まさしく千差万別である。誰しもやがては、死というおごそかな現実には直面しなければならない。

親鸞は、半年前に自分の死を予知し、人々にそれを告げた。そして寸分違わず、その日、その時間に従容として死についた。だが、凡人にそんなことができるわけがない。とすれば、苦しんで、悶えて絶ち難い生への執着をむごたらしいほど、人の前にさらけだして死ぬよりは、予告もなくやってくるサドン・デスで一瞬のうちに生と決別するほうがどれだけ潔いかわからない。苦痛を伴うこともないし、未練を残す余地もない。これこそ一番きれいな死にかたかもしれない。

（勝本信之助 日本合成ゴム社長） 98P

こんな死に様はどうか。

毎年、八十八夜がすぎ、新茶を古い急須でゆっくり湯加減を見計い、チョビチョビと数滴たらし込んだのをおもむろに青磁の煎茶茶碗に三、四滴落とし込む。舌の上に吸い上げて玉をころがすように舌でまるめて味わう。さわやかな甘さが身体に染み込んでゆく。落ちついて飲む新茶の醍醐味はこんなものかと思う。

病が進んで死を自覚した時新茶一煎を所望し、二、三滴を舌の上でころがしているようでだったが、そのまま寂^{じゃくじょう}静たる死を迎えた。

- 人は死ぬ時、集めたものでなく与えたもので、送られる。

55.（人物・本田宗一郎）

「我が友 本田宗一郎」井深大(いふか)ビデオ及び文春文庫（1991年8月5日享年84歳）

トランジスタとエンジンで日本の技術立国を支えた二人、何かを製造する仕事についている人に是非読んでほしい。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	62/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

● 人生は見たり、聞いたり、試したり

人生は見たり、聞いたり、試したりの三つの知恵でまともになっているが、いちばん大切なのは、試したりである。

本に書いてあるから大丈夫ではなく、俺がやってみて大丈夫だったからやれのほうが、説得力が違う。「怖いのは失敗をする事でなく、失敗を恐れて何もしないことだ。」

本田を高く評価する点は二つ①技術者としての志の高さ(完璧なエンジンづくりを目指した)、②会社だけでなく、世の中のことや、皆が上手に幸せに暮らしていけることを考え「真理」を自分のできることで実行し一生を貫いた。

いいものとは高級車などではなく、皆が便利に使えるものがあるものである。

多くの人に喜ばれるもの、多くの人を幸せにするものを、ということ、何をつくるにしても、常に第一に置いていた。

ものをつくらずに金儲けをして、会社といえるか。

会社が株や土地で儲けたりするのはおかしい。働く喜びというものを追求しなくては嘘だろう。ものをつくる喜びを知らずに、本当の充実感もない。

● 政府の保護

戦後の日本の産業界は、政府の保護を受けていたことに反対していた。やれ証券会社が悪い、銀行が悪いと自分のことは棚に上げて、悪いことは人の責任にするような風潮は、ものをつくる苦労を嫌って、土地や株などの紙切れだけで安易に儲けようとして失敗したから出てくる愚痴だと思う。

国の保護を受けたものでいいものは一つもない。自分が苦労しなけりゃだめである。通産省の、保護すれば育つは間違い。幼稚園なら保護してもよいが、大学をでたら必要なし。

技術力の競争については、民間企業同士で戦う時が、もっとも競争が厳しくなり、技術レベルもより高まるというのが、戦争中から私が考えていたことです。

国をスポンサーにして国の保護を受けていると産業界はそれだけで利潤が得られ競争力を発揮しなくなり、やがて技術開発力は衰えてしまう。「アメリカのエレクトロニクス技術と産業は、防衛産業と宇宙産業によってスポイルされる。」(井深)

どんな産業でも自由化を進めて政府の保護を断ることが体質を強化することになる。

コンシューマー(一般消費者)相手の民生用のものをつくるというのは、大変厳しいものがある。(二人の意見)

大体近代産業のうちで、政府が手をつけたものは、炭鉱でも船舶でも自動車

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	63/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

でもロクなものはない。企業というものは、自分の力で経営するもので、人のお情けや国民の犠牲の上にやられるものではないはずだ」「いまの政府のやり方は、保護政策というよりは、怠け者養成政策といったほうが手っとり早い」（本田著 ゴックぱらん1960年）

二人とも自分の技術にプライドを持っていた。本田さんは日本のメーカーが安売りや自動車に付けるアクセサリなどで商品の魅力を競っていたのには大反対していた。乗り心地や安全性等、その性能で勝負すべきであって、車の性能とは離れたところで競争するのは、本来のやりかたではない。

「負けてもいいんだという商売をやっているひとは、いつまでたっても、他の物も上がってこない。商売でなくても、他に負けないというだけの気持ちがないと、その会社のレベルは上がってこない」本田さんも私も、要するに、負けず嫌いであった。

● 教育

父の遺産「この世の中で大切なものは、お金でもなければ、地位でもない。他人に迷惑をかけないこと。これが一番大切なことなんだよ」

各人が一番得意なものに全精力を打ち込んで人に惜しみなく与え、自分の欠陥は人に補って貰うというのが、道德教育の基本になるべきである。

「社長の考えを聞けば、その会社の製品、経歴、将来がわかる」技術より大切ななのは人間の思想であり、考え方がしっかりしていれば、技術はあとからついてくる。商売の心とは、人間を大事にするということだったのです。

1966年の対談「日本も終身雇用といっていられなくなる。」（井深）

5年後の商品は60% がいま世の中にでていないものである。（米国、デュポン）

● 学業

よくおぼえたものは成績がいいなんて、こっけいなことである。教えられたことをおぼえるだけなら、電子計算機はみんな覚えちゃう。

ものをおぼえる役目は、脳の中で親指ぐらいの部分であり、これが成熟しているか、していないかで成績がいいか悪いかの答えを出して、人間の一生を左右している。

学校嫌いで通信簿はオール2 とほぼ同じであった。手先は器用で、物を作らせれば誰にも負けないが表現の仕方が下手で書き方や読み方が苦手であった。

親に通信簿を見せるのが嫌で、自転車のサドルのゴムを使って印鑑を偽造した。友人の名前も偽造してあげたが、名前が（本田）と違い左右対称でなかったためにばれてしまった。今の教育は本田さんのような右脳人間はつぶされて

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	64/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

しまうのではないか。

「最近の若い奴は・・・」というセリフが出てくるようになったら、自分が年をとった証拠だ、などといわれる。

僕は本を読むのが嫌いだ。本というものは過去のものしか書いていない。本を読むとそれにとらわれてしまって、なんだか退歩するような気がして仕方がない。ただし、講談物はよく読んだ。

需要があるからつくるというのはメーカーではない。メーカーはパイオニアである以上需要をつくり出すものである。

ひとつのことを成功させるために、ずいぶん失敗を繰り返しています。その失敗のひとつひとつが、アイデアやひらめきを生む「材料」になってくれるのです。

子供に後を継がせるとか、財産を残すという発想が全く無かった。自宅は持ったが、別荘は持たなかった。

● 二人の人間関係

ごくふつうの人の感覚でしゃべる本田さんと理屈派の井深のコンビはいいコンビであった。言論や論理は左脳がつかさどり、ひらめきや直観は右脳がつかさどっている。

人間は機械じゃない。恋愛したことのある人となない人じゃ、人の情けの面がまるで違う。芸術でも技術でも、いい仕事をするには、女のことがわかっていないとだめだ。」

もし男だけの世界だったら私ははげ上がるに任せるであろうし、多くの男性は背広やネクタイを選ぶこともあるまい。

女性に喜ばれる車が売れる車だ。（1963年頃の意見）

極端に言えば、西洋医学では、体の悪いところしか見えず、よくするためには悪いところを切ってしまえばいいという発想ですが、東洋医学では、全身の問題としてとらえ、全体の生命力高めることで、自分自身の力で治し、悪いところをよくしていこうとします。生物はすべて何か故障が起こった時、体内からそれに対応したホルモンを出し、自分で直す力を持っているそうです。この観点から井深は「気」に興味をもった。

● 二人の会話

二人の会話は、自分が興味を持っていることを、相手に聞いて貰えるだけで満足した。自分の考えを相手に支持してもらおうとか、同じものに興味を持ってもらおうなどというつもりはなかった。

飛行機乗りが米国から来て、日本各地を回って、宙返りなどの飛行を見せた

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	65/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

のを、偶然子供のころ二人ともみていた。

人間というのは、大人でも子供でも自分が見たい、知りたいと思ったことが、簡単に手に入ってしまうと、それ以上、興味を持たなくなりがちです。なかなか手に入らないからこそ、興味もますますつのってきて、実際に手に入ったときでも、もっと一生懸命やろうとするものです。教育の原点はここにあるような気がします。

● 藤沢武夫（本田宗一郎の右腕）

藤沢武夫1949年入社1973年本田氏と共に退任するまで名パートナーであった。1988年死去。

本田は作ることは一生懸命できたが売ったりお金を回収するのは苦手であった。藤沢とはいろいろ話をしたが僕にないものを持っている。自分と同じような人間とは組まない。

盛田昭夫愛知県の造り酒屋の長男で井深が父君を説得してソニーに入れた。人間というのは仕事さえさせれば、その仕事を通して育ってくる。（井深）

● 規制への反発

闇市で米を買いにいくために自転車とエンジンを組み合わせた「パタパタ」を作る。

マン島レース出場（世界の技術水準を見物してショックを受けるが発奮材料とする。）

3000cc回転のエンジンを10,000ccに上げたエンジンを開発から7年全クラス制覇する。

車開発に乗り出した時、国際競争力のために車は大企業の合併でやるから本田はバイク作りに専念しろという指導を国からうけるが、株主になってから言えと車開発に乗り出す。

車の色は赤と白は使ってはいけなかった。世界の一流先進国で色を規制している国などないと運輸省と掛け合い廃止へ

C V C Cエンジン（低公害エンジン）1970 年米国のマスキー法（大気清浄法）の基準を昭和47年に世界で初めてクリアしたエンジンを開発

● 働く意義

仕事が面白いと感じることを与えることが必要で、会社はみんなが幸せになるための手段で、働くのは自分のため楽しくなければつまらない。

昭和40年にF1で世界一

昭和48年66歳で社長退任、45歳川島を次期社長に、「経験は昔のこと

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	66/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

時代が変われば新しい思いつきで若い連中が力一杯やれるようにしてやるのが大切」と気付いたから会社を辞めた。

引退後は会社にてすることはなかった。我慢を覚えたのは会社を辞めてからである。

人生は何回感激できたかで値打ちがきまる。

1989年10月デトロイトの自動車の殿堂世界の自動車王に日本人で唯一殿堂入りしている。「ミスター本田は高性能エンジンの代名詞」と賛辞されている。

● 死生観

人生とは飛行機と同じ。離陸は簡単、途中いろいろあるが、着陸で失敗したらおしまいだ。

自動車を作る会社の経営者が、車の渋滞するような派手な社葬なんかしてはいけなと、ご自分のお葬式もお通夜もしないように決めていて、そのご遺志をきちんと守られた。

井深氏の次女が障害を持っていた。身障者が働く場を作った。別府の「太陽の家」オムロン、ホンダ、ソニーも時代の流れを先取りした。

多くの人は皆、成功を夢見、失敗しない事を望んでいますが開拓精神によって自らが新しい世界に挑み、失敗・反省・勇気という3つの道具を繰り返し、使うことによってのみ、最後の真の成功という結果に達することができるのだと私は信じています。（本田宗一郎）

56.（人物・松下幸之助）

貧乏。身体弱い。学歴がない。9才で丁稚奉公、21才で天涯孤独

1894年～1989年（平成元年）4月9 4才でなくなった。

成功した理由3つ①熱意、②素直、③誠意

「青春の詩」サムエル・ウルマンの詩を座右の銘のひとつとした。

企業経営の現場経験が60年というのは、それだけでもすごいことです。この時点において、明治時代、大正時代、昭和時代の3代を生きてきたのですから。その間に戦争もあり、敗戦もあり、財閥解体の憂き目にもあいながら、世界に冠たる松下を作り上げてきたのですから。

● 経営と直感

そのような経験からの直観のようなものが大変に秀でていたようです。私は経営者におけるこういう能力は、超能力と言ってもいいのではないかと思って

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	67/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

いるほどです。つまり、永年の間に研ぎすまされてきたものの感じ方、ものの見方、そして判断の仕方というものが常人を遥かに超えたものになっているということです。普通の人よりも先が見える、普通の人よりも深くものを見ることができる、普通の人よりも広くものを見ることができる。そのような中で適切な現状把握をした上で、将来を見据えて、判断を下していく。

たとえ、それが間違いだったとしても、それはそれでその結果を十分に反省し、未来への肥やしにしていく。そして、失敗をするほどに、成功の精度を上げていくことができていく。そうして鍛え上げ、磨き上げてきたものの見方と、処仕方がその時その時に臨機応変に条件反射のように判断決断ができいていくのだと思われます。

それができるようになるのはそれでいい事なのだけれど、それでどうするかという視点で松下翁は見ているのです。だから、日本を憂い、政治を憂い、訴え続けているのです。そして、PHP研究所設立と運営に留まることなく、松下政経塾も開いていったのだと思います。それでも、今日このようになっている日本について考える時、松下翁ほどの人が憂えても足りないのだということを痛感させられます。

● 将来の予測

私は満9歳で業界に入りましてから、満71年仕事をしているんですよ。ですから明治の時代も知っている。大正時代も知っている。昭和のうち戦前も知っている、戦後も知っているわけです。その間ずっと実業一筋で生きてきたわけです。ときには不景気もあればいろいろありました。それにその都度対処してきましたから、どういうことが起こってくるかということは、ある程度肌で分かっています。口ではうまく言い表わすことはできませんけれども、自分では多少分かるわけです。

そういうことを考えますと、まあ明治以後戦争中は別として、今が一番難局に直面しているという感じがしますね。それをどのように受け止めて政治に反映していくかは、先生方のお立場でいろいろお考えになっていると思いますけれども、とにかく尋常一様の時代やないと思うんです。

● 大学

一人や二人はよろしいけれども、みんな大学を卒業するというようなことをしたら、極端に言えば竹林の七賢人みたいな人ばかりができるわけですね。知識の上において。そうなれば大臣の月給よりも、掃除夫の月給のほうが高くなりますよ。大臣のなり手はたくさんいるけれども、掃除夫はないというそういう珍現象が起こりかねないですよ。それは異常な世界ですわ。やはり大臣の月

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	68/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

給は高く、掃除夫の月給はそれより安い状態やなけりゃいかんですよ。

● 度量

つまり800人なら10人、8000人おれば100人、80000人あれば1000人は、いわゆる罪人というとおかしいですけど、よくないことをする人がいる。それをあわせ吞んでいかんことには人は使えんと、こういうことを感じたんです。

● 政治

そういうことを考えてみますと、政治も会社の経営も、全部一緒にやねらん。そしていい政治はお互いに教え合いをする。その代わり料金を出す。

皆さんであれば、門真市が非常にいい政治をやっている。そうすると守口市はそれを教えてもらう、その代わり1%、コミッションを出しましょう。それをあえてやらないといかん。それをわれわれはやってきた。松下電器も今外国に相当金を払っています。その逆にもらっているのもあります。そういうことをあえてやってきたから、今日のように経済界が発展したのです。

● 社員の生き甲斐

私は会社を経営して約60年になるんでありますが、この60年間の私の体験の1つを語ってみますと、だんだん社員が多くなってまいりました時に、どうしてもこの人たちに対して精一杯働いてもらわないといかん、精一杯働いてもらうということは、いわゆる生きがいを与えることである。生きがいを与えなくては皆精一杯働く気にならん。その生きがいは何かと申しますと、やはり会社の使命感である。

だから会社の使命感を与えると同時に会社の首脳者は、当時私は社長でありましたから、社長は今何を考えているんだろうということを社員全員すみずみにまで知らせないといかん、社長がどんなことを考えているか分からんようなことでは社員は仕事に力が入らないということで、私は適当な機会をとらえまして、わが使命感というものを訴えてきたわけです。

（松下流経営の危険性は、他ページ参照）

57.（人物・堺屋太一）

学校嫌いで、小中時代成績が良くなかった。「本人の弁によると、理解力とか、独創力、観察力はわりに優れていたが、記憶力が悪かった。」

（本名 池口小太郎 1935 年生まれ 慶応大学中退後 2 浪して東大へ通産官僚 20 年、作家 20 年、大臣？官僚時代大阪万博博覧会(1945年)を企画立案し

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	69/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

た一人

- 小説「団塊(だんかい)の世代」

「団塊(だんかい)の世代」という小説を書いて、戦争直後に生まれ人口が膨らんだ世代を初めて団塊（鉱物などの固まり）として捉え、過当競争の世の中の将来の不安を予言した。団塊の世代（1947～49年生まれ）の名づけ親

- 小説「鬼と人と（信長と光秀）」

一つの事例を信長の目と光秀の目から見て対比させた小説。物事のものの見方が違うことの参考となる。

一つの例 武田を滅ぼした後、武田信玄が創った甲斐の国の巡行での話である。

信長は、信玄の国づくりを見て大した男ではなかったと見るが、光秀は立派であると判断する。同じものを同時に見てもこれだけ違う。人は自分の物差しだけで人の考えを計りがちである。

- 日本の資本主義は大相撲型

勝負は実力本位だが、規制が多く、参入の機会は相撲協会の許可が必要で新規参入が難しい。元大関の子錦の問題でもタレントとして子錦の使用を認めず、ローマ字で「KONISHIKI」となった。閉鎖的であるが一方共同体としては居心地がよいのは事実である。一方アメリカ型資本主義は、プロレス型でユニフォームをはじめあらゆる試合形式が自由、競技団体も自由に作れる。日本の資本主義も規制緩和が進み、ある意味では自己責任または弱肉強食に近い資本主義になると思います。

市場経済の人口は1989年のベルリンの壁の崩壊以降、27億人から、中国を含め56億と広がっており、競争が厳しくなっている反面、ビジネスチャンスの時代でもある。

日本の人口は2007年がピークで、それ以降は減りはじめる。2003年～2007年で財政の健全化を図ることを考えている。

そうしないと、子供たちの世代に責任が負えないと考えている。

「人間には天寿があるが、組織にはそれがない」（堺屋太一）

58. (人物・司馬遼太郎)

- 司馬遼太郎の独学の勧め

司馬さんが中学1年生の時の経験です。

英語の本にニューヨークという地名が出てきた。この地名の意味を先生に質

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	70/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

問すると怒声とともに「地名に意味などあるか」といわれた。その上「お前なんか卒業までもたんぞ」とまでいわれた。

司馬さんは悔しくて、その日の学校帰りに図書館で調べたところ「オランダ植民地時代は自国の首都からニューアムステルダムと呼ばれたが1664年英軍が占領してから、英国国王の弟ヨーク公の名からニューヨークと改称された。」ことを自分で調べ、この時から学校嫌い^がと図書館好きが始まった。（発奮材料、反面教師とした。）

司馬さんの学校は図書館で、そこで膨大な本を読み、自ら独学の癖をつけて、学問としてもっとも大切な「独創」という知恵をつかった。

● 竜馬がゆく

司馬さんの「竜馬がゆく」を若い時に是非読んで欲しい。きっと元気がでます。12歳でも寝小便が直らず、小さい頃泣き虫でいじめられっ子で勉強嫌いが、いろんな人と出会い、本人の努力で成長し、新しい日本を創る原動力となった。

竜馬10代の時に次のような和歌があります。

「世の中の 人は何とも云わばいへ わがなすことは われのみぞ知る」

1835年11月15生まれ、1867年11月15日暗殺享年32歳

● 竜馬に影響を受けた人達

ダイエー中内功（土佐出身）→会長室に等身大の写真を飾っていた。

孫正義（44歳）→困難なとき本を読んで勇気が湧いた。ソフトバンク社長で日本のビル・ゲイツ（マイクロソフト社・会長）と言われている。資産約5520億円

● 司馬遼太郎の名前の由来等（本名 福田定一 1923年～1996年 享年73歳）

尊敬する中国の司馬遷（歴史書 史記を著す。）に遼（はるか）及ばない日本の太郎である。

● 司馬さんの小説の書き方

最初子供向けの本から調べ、トラック一杯の資料を集める。子供向けの本はエキスのみを分かりやすい言葉で表現してあるため、この本で本質を掴んだ後、難しい専門書で調べ、現地を見聞する。何か調べる時には全てに応用が利く勉強法である。

彼が明治時代の乃木将軍の小説を書こうとした時、東京神田の古書店街から、乃木将軍に関する本が全てなくなったとの逸話があります。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	71/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

- 司馬さんに関する含蓄のあることば（司馬遼太郎の世界から抜粋）
 - ・「言葉というものは語る本人のためのものではなく、他人のためにあるものだ」
 - ・「黙ってたらあの人、賢そうに見えるのになー」
 - ・「司馬さんの小説の男達はみな魅力的だ、それは＜いさぎよさ＞を備えているからだ。」
 - ・「眼鏡はお洒落なのを買いなさいよ。」
 - ・「自分の書くものは小説ではない。自分がどう考えたかという思考過程を、読者に読んでもらおうんだ。」
 - ・「好きな歌は（蒙古放浪の歌）」
 - ・「土方歳三だけは函館で討ち死にを選んだ。その死に様に惹かれたんだ。」
 - ・「私は小説あまり読まなかったが＜この国のかたち＞や＜街道をゆく＞はよく読んだ。（藤沢周平）」
 - ・「国を守るためだ、邪魔になる連中（避難民）は戦車でヒキコロシ、敵撃滅のため前進すべし。」この時司馬さんは、国民をヒキコロシて守るべき国は何やろうと思った。
 - ・「ある作家と読者の出会いはちょっと恋愛に似ていて、縁とタイミングがすべてを決めてしまう。（宮部みゆき）」
 - ・「敗戦で粉々になった自負心や信じるものを失って傷つき迷う心を抱えた多くの同時代の日本人に、勇気と励ましを与え、希望と誇りを思い出させたのだ。（宮部みゆき）」
 - ・「自分は抽象的なことを言わないように、具体的なことだけを言うよう訓練してきた。また、一面だけでもものを見ないようにしてきた。」
 - ・「人間は誰でも、ただ、その人を同時代に生まれたこと、その人と同じ空の下で同じ空気を吸っているのだ、と思うだけで心の支えになる、というアラヒトガミを心に持っているに違いない。（高峰秀子）」

あらひとがみ【現人神・荒人神】

- 1 神が、仮に人の姿となってこの世に現われたもの。天皇をいった。あきつかみ。あらがみ。
- 2 随時、姿を現わして、霊威を示す神。霊験の著しい神。多く、住吉や北野の神をいう。
- 3 人にとりついて、わざわいをする神。または悪霊。

- ・「旅が終わりますなァ。でもあなた方とは、これが旅の始まりだっていう

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	72/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

気がするんだ。」一緒に旅行した時の別れの時の言葉

・「菜の花が大好きで、花屋の店先にあるのは2月末から3月にかけてのほんの4から5日である。」

・「坂の上の雲は絶対に映像化を拒否していました。映像化されるとどうしてもミリタリズム（軍国主義）と錯覚されるから。これは遺言です。」

・「土地投機で日本人はこの国をめちゃくちゃにってしまった。もうこの国は滅びてしまうかもしれない。」

・「頑張るぞなんて司馬さんが最も嫌った言葉だと思います。そういう掛け声や気合だけで、この国が先の悲惨な戦争に突入していったこと、そういう昭和の日本人の日本人らしくない精神主義を司馬さんは、生涯をかけて厳しく問いただした人です。（妻福田みどり）」

・「ある時期から私は、人生の努力というのは悔いのない別れのためにあるのだと思うようになりました。（妻福田みどり）」

・「歴史を振り返りながら、その中から自ら置かれた状況との共通事項を自分なりに引き出してくる、そうしてそれに対する対応策を考える。私はこういう考え方を司馬さんに教えられたような気がする。（橋本龍太郎）」

・「間違いなく司馬さんが霞ヶ関で最も愛読された作家の一人であろう。消費税導入時わずかな時間を見つけての楽しみは司馬さんの小説を読むことであった。それによってどれだけ力づけられたことか。それは楽しみというより励ましを求めていたのかもしれない。日本の歴史がもつ感動を日本国民に伝える達人であった。（元国税庁長官 尾崎譲）」

・「背筋を伸ばした一途な生き方と人を見る目の温かさを司馬さんの作品から学んだ。（住友商事相談役 秋山富一）」

・「街道をゆく」はただの見聞記に終わらないのは、現在と過去を自由に往来して、土地と人間との結びつきを立体的に物語る豊かな知識を持ち合わせていたからこそと思う。

・「大学時代、私が初めて読んだ国盗り物語が私の人生を変えた。歴史小説をさほど読まなかった私が以降むさぼるように歴史小説を読むようになったからだ。司馬さんの人間観察眼の鋭さを感じいり、人間に対してとても客観的で一方を正義と断ずることは絶対になかった。歴史教育において人間の生き様が全く教えられていない部分がすべて書かれていた。一度おめにかかって教えるを乞いたかった。叶わなかったのが残念でならない。（小泉純一郎）」

59.（人物・勝海舟）

「行蔵は我に存す、き誉は他人の主張、我にあずからず我に関せず。」

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	73/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言）

「やせ我慢の説」という本の中で福沢諭吉が「幕臣が明治政府の高官でいるのはおかしい。」と勝海舟を非難

背景は、咸臨丸でアメリカに渡った時、同船し福沢の主人木村撰津の守と勝が仲が悪かった。木村撰津の守は明治になると武士の節目として隠居し余生を送った。

福沢には勝の生き方が、木村と比べ武士として節操のない恥じる生き方に見えたと思われます。

しかし、勝の頭には幕臣とか政府とかの考えはなく、日本国という考えのみであった。

勝はこの批判にすぐに答えず数年後「行蔵は我にあり」全ての行動の責任は、自分にあり、理論だけで明治維新の時何もしなかった輩からとやかく言われる筋合いはないと答えた。

しかし福沢としても、なにもしてなかったわけではなく維新時学生に学問を教え、西洋事情を書き西洋の文化を伝えた。

お互いに言い分はあるにしても、この勝負はどうも勝に分がありそうです。

- 「今までは 人並の身と思ひしに 五尺に足らぬ 四尺なりけり。」
政府からししゃく【子爵】を拝した時、勝が皮肉っていった言葉。

- 「ぬれぎぬを 干そうともせず 子供らが 為すがまにまに 果てし君かな。」。

鹿児島で西郷隆盛が自決したことを知った時、勝海舟が歌った詩

その後、勝は九州士族の反政府思想を和らげる為に、西郷の7年忌に勝の発案で西郷の遺児寅太郎をドイツ留学させている。

60. (人物・福沢諭吉) 1万円札

慶応大学創始者→「西洋事情」

世の中で一番尊いことは人のために奉仕して決して恩にきせないことです。また、世の中で一番寂しいことは、する仕事のないことです。人と協力関係を作り自分から仕事を作り出すことが大切である。(福沢諭吉 心訓)

人と協力関係をつくり、自分から仕事を創りだしていくことの大切さを教えている。

心訓

1. 世の中で一番楽しく立派な事は、一生涯を貫く仕事を持つという事です。
2. 世の中で一番惨めな事は、人間として教養のない事です。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	74/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

3. 世の中で一番さびしい事は、する仕事のない事です。
4. 世の中で一番みにくい事は、他人の生活をうらやむ事です。
5. 世の中で一番尊い事は、人の為に奉仕して決して恩に着せない事です。
6. 世の中で一番美しい事は、全ての物に愛情を持つ事です。
7. 世の中で一番悲しい事は、嘘をつく事です。

- 「俺が俺がの(我)を押さえ、おかげ、おかげの(下)で生きよ」

61. (人物・新戸部稻造) 5千円札

札幌農学校(ク拉克博士「少年よ大志を抱け」で有名))2期生でキリスト教徒、「武士道」(38歳の時の著作で、十ヶ国に翻訳され、日本の精神文化を外国に紹介した最初の本である。最初英語で書かれた。('ザ・ソウル・オブ・ジャパン'))

(にとべ いなぞう 1862～1933年 享年71歳)

巨人軍の桑田投手が「歩く不動産屋」とマスコミに叩かれたとき、野球のセリーグ会長(川島広守)が、桑田を心配して何とか目覚めて欲しいと願い「武士道」の本を送った。

書かれた動機は、ベルギーのラブレ博士から「日本人の学校は宗教教育がない、いったいあなた方はどのようにして子孫に道德教育を授けるのですか」と問われ、ハタと困り、それに替わるものが幼年時代から家庭の中で教育された武士道だったことに気づき、それを書きはじめた。ということです。

武士道の基本精神は「勇猛果敢なフェア・プレイの精神」と規定している。

すなわち、不正や卑劣な行動を禁じ、死をも恐れない正義を遂行する精神である。

官僚の不祥事が相次いだため国家公務員Ⅰ種(キャリア)の倫理観の研修で「武士道」を研修材料としている。

国際連盟事務次長として国際平和のために奔走し、日米戦争回避のために最後まで奮闘した。彼が亡くなったとき「ニューヨーク・タイムズ」欧米の新聞は「日本の自由主義の父死す」「日本の良心の死」などとその死を悼んだ。

本としては「我太平洋の架け橋 新戸部稻造」神渡良平著がある。(久留米明善高校出身)

62. (人物・内村鑑三)

また、新戸部の札幌農学校時代の親友に同じクリスチャンの「内村鑑三」がいる。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	75/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

税務署とのやりとりの中で彼は「キリスト教の伝導師だが、俸給はない」と答えると、それでは「税金は納める必要がない。」と言いつ渡された。これに対して「自分のような納税の義務を果たすべきことを教えるものが、免税となるのは心苦しいから少しでも納めさせて欲しい」と申し出、更に「税は国家の保護を受けるその謝礼と思えばこれを払うのは辛い」とも言っています。

著書「代表的日本人」（西郷隆盛、上杉鷹山、二宮尊徳、中江藤樹、日蓮上人）

最初は英語で書かれた。「Representative men of japan」

63.（人物・ケネディ大統領）

● ジョン・F・ケネディ(1917 ～1963)

①43歳の若さで第35代大統領となる。在任3年たらずで凶弾に倒れる。

②1961年の就任演説

「だからアメリカ国民諸君、
国家が諸君のために何をなしうるかを問うのではなく、
諸君が国家に何をなしうるかを考えよ。
世界中の同胞諸君、
アメリカが諸君のために何をなしうるかを問うのではなく、
我々がともに
人類の自由のために何をなしうるかを考えよ。」

「諸君のために祖国が何をしてくれるかを問うのではなく、諸君こそ祖国のために何ができるのかを問う」と呼びかけ多くのアメリカ人を奮い立たせた。

③「松明^{たいまつ}は新しき世代に引き継がれた」の言葉も有名

④父は禁酒法時代に酒を外国から薬用酒として輸入し莫大な利益を得た。

● 民主主義とは？

ギリシャに発生した民主主義の理念は、元々都市国家アテネのために市民がどれだけ尽くせるかという点にあり、最も尽くせる人を政治家として選び、それ以外の人たちも自らすすんで国家に貢献していこうという発想から築かれたものであった。

つまり、市民がそれぞれの力を持ち寄って、よっこらしよと国家という

御神輿^{おみこし}を持ち上げるという発想である。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	76/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

御神輿に向かって何かしてくれという馬鹿もいない。大切なのは自分達の国家を守り運営していくために、自らの力を供出しようということである。

民主主義において、国家が何かをしてくれるのは当たり前とおこぼれをねだるのは、飼い犬の発想でしかない。自ら国家に対して意見を主張し、選挙に対し真面目に取り組み、国家としての道を要求することが、主権者の姿である。

- ケネディが大統領になった年齢43歳では若すぎるという批判に対する回答

「43歳以下のものを一人前と認めないなら、ジェファークソンは独立宣言を書くことをゆるされなかったし、ワシントンは独立軍を指揮できなかった。従って、43歳以下が一人前でないというなら、アメリカという国はこの地球上に存在しなかったことになる。」

ケネディはさらに続ける。「なるほど、年長者は人生経験が豊かだ。戦後世界の主要国の指導者達は年寄りで占められていた。だが、その彼らが世界情勢の改善にどれだけの貢献をしてくれただろう。」

戦後の日本人は政府やらお上にあまりにも頼り過ぎていると思うのです。
(島さとし)

- ケネディと内村鑑三と上杉鷹山^{うえすぎようざん}

ケネディ大統領が日本人記者団に日本人で一番尊敬する人は「上杉鷹山（うえすぎようざん）」であると答えたが日本人記者は誰も知らなかった。

ケネディは内村鑑三の「代表的日本人」を読んで彼の名を知っていたと思われる。

64. (人物・上杉鷹山)

今から200年前の米沢藩主で藩の財政改革を成功させた。改革を妨げる壁は、

- ①制度の壁 ②物理的な壁 ③心の壁 特に心の壁が一番大きい
全ての改革にも通ずるものがあると思います。

「やる気がある者は、自分の胸に火をつけよ。そして、身近な所でその火を他に移せ」と説き、改革の共鳴者、実践者の輪をひろげ改革を成功させた。

現代に通用する改革の思想を創造し実践した改革の先覚者である。

戦前は尋常小学校修身書に逸話が掲載（俟約・産業を起こせ・先生を敬え）

「成せばなる、成さねばならぬ何事も、成らぬは人のなさぬなりけり。」の

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	77/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

作者と 言われているが異論もあり。

（1751～1822年 第10代米沢藩主 うえすぎようざん 童門冬二著作が有名）

65.（人物・英国サッチャー）

● サッチャーの選挙民への対応

助成金が欲しいと陳情に来た人に対して「私は助成金をあなたに与えることができるかも知れませんが、次に来た人に『あなたの前に来た人に助成金を与えるために、私はすでにあなたのポケットに手をいれました』といわねばならない。」いかなる助成金でも、それを与えるということは、他の国民のポケットの中に手を入れるということです。それを投票した見返りとして考えるべきでは有りません。選挙とは、政党の理念に投票するものです。それを説得させるのは政治家の信念と哲学です。

国営企業を民営化し、ビッグバンを実現しましたが、そんなことをやって失業者が出たらどうするのだ、といった批判を頻繁に受けた時示された考えは、「政府はギブアップだ。自分で考えなさい」

その背後にはロンドンスクール・オブ・エコノミクスの徹底的な自由主義思想があります。

「人間が前もって予知できることはたかがしれている。まして政府ができることはなおさら限られている。だから、変なことをするぐらいなら何もしないほうがよほどよい。もちろん問題は必ずでてくるが、それに対してその場その場で当事者が英知を出し合って解決していくしかない。それが資本主義なのだ」というのが、サッチャーリズムの根底にあった。

● 財政赤字の問題

財政が赤字になるのは、大臣や議員が政府にもっとお金を出すよう要求し続けることが問題である。

人口は21世紀初頭から減少へ向かう。西側先進諸国と比べ日本の人口は少ない。イギリスとフランスがともに5800万人、イタリアが5700万人、ドイツが8100万人で1億を越えているのは日本のみである。人口増加が戦後経済を支えたのは事実であるが、少子高齢化が「社会の成熟化」のメルクマールともいえる以上、発想の転換が必要。

● サッチャー女史が若いころ読んだ「自助論サミュエル・スマイルズ著」

1851年に英国で出版され日本では明治4年（1872年）中村正直訳で「西国立志編」

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	78/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

サッチャーリズムの根本精神は他人や国に頼らず、自らの手で切り拓くという自助の精神であり、人間が真の幸福や繁栄を勝ち取れる唯一の道であるという信念に基づいている。

サッチャー女史のバイブル「ハイエク著 隷従への道 創元社 THE ROAD SERFDOM」

アメリカのレーガンにとってもバイブルであった。労働党とのやり合った議論

「我々が仰ぎ見るのは赤旗ではなく、ユニオンジャックである。」

「保守党は悪いことをしたかもしれない。しかしイギリス人を階級ごとに分けて喧嘩させるなんてことはしなかった。」

「金持ちを貧乏人にしても、貧乏人は金持ちにならない。」

「社会主義とは、一生懸命働いて頑張って儲けている人達の足を引っ張る、いわばジェラシーのようなものだ。」

強い信念の下に社会主義は砂上の楼閣であり、官僚主義であり、それで国を運営するならどんどん貧乏になるという認識の上に立って、それに対するべく税金をなるべくなくし、国有事業をなくして、自由経済で押し進める、これが民を富ます道であるとして、イギリスの傾斜を止め、復活させた。

● 結果平等よりも機会平等（高市早苗）

日本の国家の主権と名誉、そして国民の生命を守る行動の物差しが狂っている。

マスコミの論調が、非常にジェラシーを煽るものになっている。「市民」とか「庶民」という名を借りて、そこに正義を置いて、ジェラシーを煽る記事を書けば大いに受けて売れる訳です。

● 「鉄の女」マーガレット・サッチャーから抜粋

1979年から11年間首相を勤める

「私はコンセンサスの政治はしません。私がするのは信念の政治です。」

貧富の差がひろがった。という結果に対しての答弁

「どの所得水準も1974年より上です。議員が言われることは、豊かな人の富さえ減れば、貧しい人はもっと貧しくなっても構わないと言うのと同じです。それが社会民主党の政治なのです。それが彼らがもたらした結果だったのです。故意にそうしたわけではないでしょうが、結果はそうだったのでした。」

66.（人物・その他）

● 法の男 後藤田正晴

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	79/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

「権力は両刃の剣であり、その行使は抑制的でなければならない」「警察権力を使うときは目的を明確にすること」「警察の目的というのは、もちろん国民の生命、財産の安全を確保する。」

行政改革というのは国民の税金を値打ちのある使い方ができるよう行政の在り方を変えるということである。行革の敵は、既得権者であり、その最たるものは利益を得ている民間で、次がそれと一緒にいる各省庁の官僚、その後ろにいるのが族議員であり、総理大臣の足元にいる。

21世紀の子供達へ→甘えの中でしか、豊かな社会でしか育っていないから、気の毒な人、恵まれない国への思いやりがなくなるかもしれんよ。自分中心でなく、困難な状況になった時に独り立ちできるたくましい子供になって欲しい。たくましく、しかも思いやりを持った人になって欲しい。

● ダグラス・マッカーサー

（日本の非軍事化と民主化）戦後日本の基礎を創る。

「アイシャルリターン」1942年フィリピン脱出オーストラリアへ

「オールド ソルジャー ネバー ダイ バット フェード アウェイ」

「老兵は死なず、ただ消え去るのみ」1951年アメリカ帰国後の演説

「青春の詩」サムエル・ウルマンの詩を部屋に飾っていた。1964年84歳で死去

<青春>

青春とは人生の或る期間を言うのではなく、心の様相を言うのだ。

優れた想像力、逞^{たくま}しき意思、燃ゆる情熱、怯懦^{きょうだ}を退ける勇猛心、

安易を振り捨てる冒険心、こう言う様相を青春と言うのだ。

年を重ねただけで人は老いない。理想を失う時に初めて老いがくる。

歳月は皮膚のしわを増すが、情熱を失う時に精神はしぼむ。

苦悶^{くもん}や、狐疑^{こぎ}や、不安、恐怖、失望、こう言うものこそ恰^{あたか}も長年月の

如く人を老いさせ、精気ある魂をも芥^{あくた}に帰せしめてしまう。

年は七十であろうと、十六であろうと、その胸中に抱き得るものは何か。

曰く、驚異への愛慕心、空にきらめく星辰^{せいしん}、その輝きにも似たる

事物や思想に対する欽仰^{きんぎょう}、事に処する剛毅な挑戦、小児の如く

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	80/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

求めて止まぬ探求心、人生への歓喜と興味。

人は信念と共に若く 疑惑と共に老ゆる。
人は自信と共に若く 恐怖と共に老ゆる。
希望ある限り若く 失望と共に老い朽ちる。

大地より、神より、人より、美と喜び、勇気と壮大、そして
偉力の靈感を受ける限り、人の若さは失われない。

これらの靈感が絶え、悲嘆の白雪が人の心の奥まで蔽^{おお}いつくし、
皮肉の厚氷がこれを固く閉ざすに至れば、この時にこそ
人は全くに老いて、神の憐れみを乞うる他はなくなる。

サミュエル・ウルマン

● アル・カポネ(1899 ～1947)

① 禁酒法時代のアメリカン・マフィア最大のボス。シカゴを拠点に密造酒の密売で巨万の富を得、「暗黒街の帝王」と呼ばれた。

② 禁酒法→飲酒自体は禁止せず、酒類の製造、輸入、販売のみを違法とした。1920～1933

1931年脱税の容疑で懲役11年の判決が下された。

● 上杉佐一郎

西鉄の労働組合活動から部落解放運動へ

解放の道ひとすじ（上杉佐一郎の生涯） 1996年5月10日死去

松本治一郎（松本龍の祖父）をおやじさんと慕う。

若い頃、タコ部屋から松本治一郎に助けられる。

「おもしろき こともなき世を おもしろく」高杉晋作

「すみなすものは心なりけり」野村望東尼（のむらぼうとうに）

「生涯一筋」と揮毫した上杉佐一郎さんの心境は高杉晋作と似ていた。

● 第14代沈^{ちんじゅかん}壽官

「故郷^{ぼう}忘じがたく候 司馬遼太郎」

薩摩^{なえしろがわ}焼き苗代川 1598年 慶長の役 陶工が鹿児島串木野に漂着 串木

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	81/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

野から追われる。苗代川に住みついた。島津義弘はこれを許した。

1999年韓国文化勲章をうける。薩摩焼き400年祭り

国家を超えた人物としてトランスレーションの人と司馬遼太郎は讃えた。

1999年息子一輝が15代を襲名

● 矢沢永吉

本「成り上がり」

金なし、コネなし、→歌の才能のみ→どんな環境でもやる奴はやる。→座右の本「人を動かす」ディール・カーネギー

67.（社会・戦争論等）

● 戦争について

戦争は政治の延長線上にあるもので、独立して戦争だけ存在するものでない。強いところには戦争は仕掛けない。戦争はお互いさまの面がある。戦争の賠償問題において、平和条約で賠償問題が終わっているにも係わらず、いまだに謝罪を行うことに疑問をもつ。例えば交通事故を起こし示談しているのに後で賠償を求めるようなものである。

50年前の国際状況を把握せず（ブロック経済）現代の理論で過去を裁くべきではない。日露戦争後、満州鉄道を米国と共同で開発することになっていいが、外務大臣の小村寿太郎の反対（国民が納得しないと思われた。）で米国を締め出した。この時から米国はレインボー作戦で日本を仮想敵国一番の国となり、徐々に戦争するように仕向けられた。

● 謝罪

相手に謝罪するかどうかについては、50年前の平和条約で済んだことに対して後世の政治家が口をはさむ権利はない。

当時の事情、当時の常識、当時の命を張っての決断に対して、50年後の者が、あれは正義だ悪だと、もしいう権利があるとするならば、いま国会で我々が決めたことが、50年後の国会で否定されても構わないと思っていることになる。

戦争は、両方の言い分がいっぱいあってどうしようもなくなったときに始めることです。それで殺し合って決着をつける。そのとき、負けた方は非常に不利な条件になるけども、一応手を打つ訳です。それが講和条約です。それ以後は、その条約の内容にどうのこうのと戻る必要はありません。示談が済んでから示談をひっくり返すようなことになるのですから。そんな馬鹿はいない。（渡部昇一）

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	82/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

68.（社会・他国への感情）

その国に対して悪い感情をもつのはその国を知らないし、友人がいないからである。だから、外国人の友人を数多く作るべきである。

● 外国の特徴等

① アメリカについて

人権問題ということで他国の問題に介入するが、その背景には必ず国益が存在する。全ての国策の根底が国益である。WASPの国である。

・アメリカがNo.1の理由

英語という言語を共通語とした。

ABC放送は24時間世界へニュースを配信している。米国流の考えで世界の情勢を伝えている。発展途上国が情報を得るためには、英語ができることが前提となり、米国流の考えが世界の共通認識となる。

留学生の受け入れ。

世界中から留学生を受け入れ、米国流のものの考えを学びその留学生が帰国して、その国の中心人物となる。留学時代の人脈を大切にするため米国に反感はない。日本も学ぶべき点である。

② 韓国について

日本を悪くいうことによって、国の意識統一を図ったのは事実である。

中国は親、自分は兄、日本は弟、弟に侵略された気持ちと、過去において文化文明を日本に教えたという自負心があり、そのことが反日感情の一部の原因である。中国は親であるという気持ちがあるため反中感情はあまりないように思われる。過去半島というのは地理的に侵略される運命にある。（バルカン半島等）

過去不幸な関係であったのは事実であるが、新しい世代で新しい関係を始める必要がある。

③ 中国について

同じ黄色人種であるが、モノの考えは大陸であり、島国の日本と全く違う。したたかであり、考えは欧米的である。経済改革から政治改革に進むのは歴史の必然である。中国残留孤児を育ててくれた恩に対して何か民間で行動できればと思う。過去不幸な関係であったのは事実であるが、新しい世代で新しい関係を始める必要がある。

台湾問題について

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	83/225 ^{しんげん}

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言）

台湾の完全独立を認めてしまうことにより、多民族国家の中国は独立運動がおきてしまう恐れがあり、中国の指導者は歴代統一することに頭を痛めている。

天安門事件 1989年6月市民が数百人殺される。東ヨーロッパと逆の道を選択した。

④ ロシアについて

ゴルバチョフの誤算→改革を徐々に進めるつもりであった。社会主義経済しか経験していない市民が市場経済に一度に進むと経済は明らかに混乱すると思っていたが、結果的に側近のクーデターにより挫折してしまった。現在世界においては人気があるが、ロシアでは人気がない。「革命者は現在においては評価されないが、未来において評価されるであろう。」と答えた。

⑤ 東西ドイツについて

ドイツが統合されたときに東ドイツの公務員を削減した方法は、数年間無労働で給与を保証して人員を削減した。（松下幸之助が10数年前に公務員の人員削減の一方法として考えていた方法である。）

1989年11月9日記者会見で西側への旅行の規制解除を発表したが、翌日からの解除が当日からの解除と間違えて伝わった。発表後民衆が検問所に押しかけて、国境の柵は解除された。

その後、西ドイツ市民と東ドイツ市民がベルリンの壁を壊しはじめた。歴史は偶然の重なり合いにより創られる。

⑥ カナダについて

常にアメリカの隣で影が薄い。劣等感がある。英語とフランス語二カ国語が公用語

⑦ オーストラリアについて

祖先は流刑囚であった。こちらから豪州人にはいけない。俺の先祖は国王陛下に法廷で選ばれたと言っている。

⑧ ニュージーランドについて

俺の先祖は自分の意思でやってきた。豪州を茶化している。お互いにバンタリング（ジョークで茶かし合う）している。

69.（人生観・読書）

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	84/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

歴史を学ぶ事は、未来を予測することである。
時々本屋に行くと、今まで知らなかった作者に出会うことがある。何かの縁で本が私を呼んだのだと思うことがある。
本を読んで経営がうまくいくのであれば、成功企業ばかりになるでしょうが、知っているという知識とそれを具体的に利用する知恵は違うものです。

● 語録集

本を読みながら、ノートを傍らにおいて覚えておきたいと思う意味深い箴言をそこに書きとめておくのは、好ましい事だ。何時か、気持ちがふさいだときなど、これを眺めれば、書きとどめられた賢者達の思索は、生きてゆくのを助けてくれるだろう。（アンドレ・モロア）

● 1冊から1つ

1冊の本から1つのことを学べれば読んだ価値がある。

70.（人生観・歴史）

歴史はらせん状に繰り返す。

全く同じ事例はないが、参考となる事例は多くある。

科学がどのように発展しようと、人間の本質は全く変わらない。

71.（その他・漢字成り立ち）

● 「親」という字

「木」の上に「立って」「見る」ことができる大所高所でものを見るから親なのです。

● 「幸せ」という字

「辛い」ことを我慢して、もう「一歩」頑張るの「一」を加えれば「幸せ」になるのです。

● 「恥」という字

人の意見を聞く「耳」と「心」がないことが「恥」なのです。

● 「躑（しつけ）」という字

身を美しく振舞うことが「躑」なのです。

72.（その他・雑学）

● 「ノブレス・オブリージュ」（フランス語）

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	85/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

高貴なるものの義務社会的に身分や地位の高い者はそれだけ義務も大きい

● 銀行の会長

3つの言葉で全て判断できる。①大蔵省はどう言っているか。②他行はどうか③過去例はあるのか。

● 成功者の言葉

成功者と同じことをすれば成功するとは限らない。成功者が言うから名言となる。（2年5月）

● 塾の役割

いまの塾を学校として認める。文部省は何才までにこの程度の能力でよいという指針をだせばよい。（渡部昇一）

● 説明

説明とはある知識を他の知識で置き換えることである。

● すきな言葉

「すきな言葉というのは、その時その時の自分の置かれている立場によって変わるものだと考えているのです。何も一つの言葉にこだわる必要はない。」平岩外四

● 決断

『決断の条件は、小心、大胆、細心。』平岩外四

決断を下すのは勇気がいることです。決断は、臆病なぐらいに慎重に、しかし決めたからには思い切って、こまかいところまで注意して下す必要があります。

そして、一度決断したことについてくよくよ悩まないことです。

平岩外四【ひらいわがいし】1914年愛知県常滑市に生まれる。東京大学法学部卒業後、東京電灯（現・東京電力）に入社。1967年、東京電力社長就任。1990年経団連会長に就任。

● ^{えんじゃく}燕雀いずくんぞ^{こうこく}鴻鵠の^{こころざし}志を知らんや（史記）

えんじゃく【燕雀】1 ツバメとスズメ。また、そのような小鳥。

2 （「史記 - 陳涉世家」の故事から）狭量な人。小人物。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	86/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

燕雀＝安（いづく）んぞ [=何ぞ] ＝鴻鵠（こうこく） [=大鵬（たいほう）]

の＝志 [=心] を知らんや （史記 - 陳渉世家「燕雀安知^{しんげん}鴻鵠志」から）

小人物は大人物の大志をさとることができないということのたとえ。

● 一怒一老、一笑一若

● 共感

きっとある、いつか分かる、自分の予約席が

難しいことをやさしく。やさしいことを深く。深いことを面白く

年を重ねるごとに幸福に 実践身近な人から大切に

（FP ステーション代表 天野 隆）

● 「風車 風の吹くまで昼寝かな」 「落日燃ゆ」 広田弘毅 オランダ公使の時

● 静かに行くものは健やかに行く 健やかに行く者は遠くまで行く。

● 上善は水の如し（老子）

形が自由になる柔軟性、低き低きへ流れる謙虚さ、

● 止足の戒め（老子）

止まることと足るを知る。欲望には際限がありません。いい意味で満足すれば、幸福になれます。

● 呉下の阿蒙

士 別れて三日 活目して あいまつべし

● 「怒らない、ぐちをいわない、妬まない」これを朝晩唱える。三毒追放読むクスリから

● 「真、善、美」を朝晩唱える。中村天風 運命を拓く

● パーキンソンの法則

「会議では、重大で専門的な議題については、議論もなく即決されるが、誰でもが発言できるような瑣末な事柄については、議論が延々と長時間続く」

「役人はライバルは望まぬが部下を増やしたがる」

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	87/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

「役人は互いのために仕事をつくり合う」

● ピーターの法則

「ある段階では有能と評価される人が、より上の段階に昇進すると無能になってしまう。そして人間は段階を上がるほど、自分の無能レベルに近づいていく。」

例 いつも先輩に指示されたことだけ忠実に励行してきた看護婦がいた。先輩の看護婦が休んでしまったある日、彼女は眠っている患者をたたき起こした。

「起きて下さい。睡眠薬を飲む時間ですよ。」

● マーフィーの法則（皮肉な格言）

「さあ、にっこりしろよ。明日より今日がましだ。」

「すべての解決は、新たな問題を生む。」

「融資を受けるには、融資が必要ないことを証明しなければならない」

73.（その他・キリスト教等）

宗教は心の安らぎと狂気の両面を持つ両刃の剣である。

宗教と経済（ビジネス）は両立しない。（目的が違う。）

学校で宗教教育を行うべきである。知らないより知っていたがよい。（えせ宗教に走らない。）

どの宗教でも根本は同じことを言っている。キリストは愛、仏教は慈悲、儒教は仁

○ 宗教で世界を読み解く本 主婦と生活社 監修「ひろ さちや」から抜粋

● 1 旧約聖書はユダヤ教の聖典で紀元前20世紀頃成立

「旧約」とは神と人間の契約である。人間が神に服従することによって、神が人間に平和と安定を約束することである。

● 2 世界三大宗教「ユダヤ教、キリスト教、イスラム教」の関係

ユダヤ教が誕生し、次にユダヤ教の新興宗教としてキリスト教がイエスの死後、弟子によってはじめられた。イスラム教はさらに年代が下がってからの出発する。

信仰する神は同じ「唯一絶対神」のヤハウェ（エホバ、ヤーウェ）であり、イスラム教の「アラー」は、同一のものである。

ユダヤ教→（旧約聖書〔正典〕＋タルムード〔口伝律法集〕）

キリスト教→（旧約聖書〔補典〕＋新約聖書〔正典〕）

イスラム教→（旧約聖書〔補典〕＋コーラン〔正典〕）

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	88/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

● 3 キリスト教が旧約聖書を聖典とせざるを得ない理由

- ① イエス・キリスト自身がユダヤ教の信徒であった。
- ② 〃 自ら「神の子」を名乗った。

● 4 イスラム教が旧約聖書を聖典とせざるを得ない理由

イスラム教は7世紀にマホメットが開祖、彼は「予言者」であり、旧約聖書の「唯一絶対神」からの予言を託されたものであるため、「旧約」を聖典とせざるを得ない。

● 5 何故「唯一絶対神」なのか。

- ① ギリシャやローマには神話の神々が日本の八百万の神々と同じようにいた。

その共通している背景は、豊かな自然であり、豊饒の神々であり、神は自然を作る存在でなく、そこにある自然にすみつき、そこを司る存在であった。

- ② 対して「旧約聖書」の神は不毛の地の天空に立ち、絶対的な権力を持つ神でなければとうてい支配できない環境であり、更に要求するならば、安穏と豊饒の王国に導いてくれる神でなければならない。

● 6 「乳と蜜の流れる地＝カナン」は約束の地

「旧約聖書」で「神」がユダヤ民族に与えた土地である。このことが現在のパレスチナ問題の根本がある。神がカナンの地を与えると約束した相手は、ノアの子孫アブラハムである。ユダヤ人には「国民の父」、三大宗教には「信仰の父」と呼ばれている。

● 7 「唯一絶対神」は慈悲深さとは無縁の独裁的で一方的な絶対者

日本人は、神は慈悲深い存在である、と口にしがちなものだが、大きな誤解である。「慈悲深い」とされるのはイエスと聖母マリアで「ヤハウェ」は逆に、一方的に命令し、服従を強制し、守らない者には激しく怒る、ほとんど独裁者である。この厳格で独裁的な唯一絶対神を大きく前面に打ち出しているのはユダヤ教とイスラム教である。キリスト教はイエスが主役。

● 8 旧約聖書の創世記の前半部分は西欧人にとって常識「天地創造」から始まる。

- ① 天と地から水そして光あれと叫んで昼と夜を創る。その後6日目に「人間」を創り、すべての作業を終え、そして7日を「休息」の日として聖別する。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	89/225 ^{しんげん}

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

これが現在の安息日としての「日曜日」の始まりであり、日曜日に休むことは西欧人にとって「神の意思」である。

② アダムの肋骨（あばらぼね）からイブが生まれた

禁断の木の実（りんご）を蛇に騙されイブが食べ、アダムにも勧め、裸であることに恥ずかしさを覚え衣服をつける。

罰として先に罪を犯したイブに対して「産みの苦しみ」を神が与えた。アダムに対しては「労働の苦しみ」を課す。アダムとイブは「人間」として取り返しのつかない罪を犯した。かくして、人間は「生まれながらに罪深き存在」となった。これがキリスト教の「原罪」の概念である。③弟アベルを殺した兄カインの罪（アダムとイブの子） ④ノアの箱船と大洪水 ⑤バベルの塔と各国言語の違い ⑥神に焼かれる町ソドムとゴモラ

- 9 モーゼを主人公とする「出エジプト記」も西欧人にとって常識（映画「十戒」で有名）

紀元前1320年頃から1220年頃にかけてのエジプト。ファラオの治世下、種々の理由でエジプトに追いやられたユダヤ人を、モーゼがカナンへ導く話

- 10 エルサレムが三大宗教の聖地となった理由

① 紀元前1000年頃にユダヤ民族の王ダヴィデによって占領され、その子ソロモンによって神殿が建立されて以来である。（ユダヤ教の聖地）

② よって、ユダヤ民族にとってはもっとも神聖な都となり、そこから派生したキリスト教にとっても重要な聖地となる。（キリスト教の聖地）

③ ノアの子孫の一人アブラハムが別の妻ハガルとの間にイシマエルをもうけ、これが「イスラム教」の祖とされている。だから神も共通（「アラー」と呼ぶ。）（イスラム教の聖地）

- 11 キリスト教（東方正教会、ローマ・カトリック教会、プロテスタント教会）

① イエスの誕生日は紀元0001年で、西暦もそこからはじまったとされている。

誕生日を12月25日とするのは後世の創作とされている。

② 「初めに言葉ありき」は、福音書のヨハネ伝

③ 悪魔との対決「断食中」に「石をパンに変えたらどうか？」に対して「人はパンのみにて生くにあらず。神の口よりいでたる一つひとつの言葉によって生くるものなり。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	90/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

④ 姦淫の咎（とが）で石を投げつける群衆に向かって「あなた方の中で罪のない者だけ石を投げよ」と言い放つ。（ヨハネ伝）

⑤ ユダヤ教の反逆者、革新的な新指導者として布教を行う。本人が実際に布教したのは3～4年間のみである。32歳～35歳前後

⑥ 信仰の対象は三位一体（さんみいったい）（ユダヤ教はヤハウェのみ唯一絶対神）

「父（ヤハウェ）」と「子（キリスト）」と「聖霊（神の霊）」との名において・・・

⑦ 東方正教会がローマ・カトリック教会から分裂し、両派が車の両輪のごとく広めていく

⑧ その後ローマ・カトリック教会（神父）からプロテスタント教会（牧師）が分派

⑨ カトリックの特徴 十字を切る。神父は独身、教会は壮麗威圧的、聖母マリアも重視イエズス会（ザビエル）、上智大学、教会での懺悔、総本山ヴァチカン市国サン・ピエトロ大聖堂

⑩ 東方正教会の特徴 別名ギリシャ正教、ローマ法王と無関係、ユリウス暦、クリスマス1月

⑪ プロテスタントの特徴 清教徒革命、信者は迷える小羊、十字を切ること懺悔なし、牧師妻帯可能、家族的と言われる。バプテスト派ルーサーキング西南学院大、立教大学、モルモン教

⑫ 北米はプロテスタントが主流、中南米はカトリック（言語はブラジルのポルトガル語以外はスペイン語）

⑬ イギリスとイングランドの問題

アングロ・サクソンなどのゲルマン系のイギリスはプロテスタント

アイルランド（カトリック）、スコットランドはケルト系民族

イギリス領の北アイルランドはプロテスタント系アングロ・アイリッシュが60%、残りがカトリックのアイルランド人であり、北アイルランド紛争の一因である。

⑭ アメリカの宗教

アイルランドは、イギリスによって骨の髄までしゃぶられた国である。その祖先の一部がアメリカ大陸をめざした。アメリカでもカトリックである。ジョン・フォード、ジョン・ウェインもアイリッシュ・アメリカンである。

他の一大勢力のカトリックはイタリアからの移民である。

アメリカ合衆国はプロテスタント32%、カトリック22%、ユダヤ教2.4%

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	91/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

しかし、WASP（ワズプ）でなければ大統領になれないといわれている。ホワイト、アングロサクソン、プロテスタントの意味である。（ケネディは例外でカトリック）今は宗教のカトリックのみが相変わらず不利であり、あとは関係ない。

⑮ バルカン半島問題

過去バルカン半島は「欧州の火薬庫」、今は「世界の火薬庫」である。

元「ユーゴスラビア社会主義連邦共和国」3つの宗教、4つの言語、5つの民族、カトリック、セルビア正教、イスラム教を信仰する民族が混在している。

⑯ カナダの問題

カナダはロシアについて世界第2位の面積を有する。イギリス系人口40%、フランス系人30%、カトリック1200万人、プロテスタント170万人

特にケベック州はフランス語を公用語とするカトリックの国として独立したい。

⑰ インドネシアの東ティモール問題

インドネシアの国教はイスラム教であるが、東ティモールはポルトガルが手放さなかったためカトリックを信仰する少数勢力が温存された。ポルトガルが1974年のクーデターを機に独立を承認の方向へ。東ティモール内で独立派のカトリックとインドネシアへの併合を望むイスラム教の両派が争い内戦に進展した。

● 12 イスラム教

① アラブ民族に広がった理由

アブラハムの子イシマエル（イスラムの開祖、実質の開祖はマホメットであるが、マホメットは予言者と自らいっている。）は、母ハガルとともにアブラハムの元を去り、のちにエジプトの女と結婚して12の民族の祖となる。これがアラブ民族である。

② イスラム教の特徴

アラーの神を唯一絶対神としている。（ユダヤ教のヤハウェと同じ、キリスト教の三位一体と違う。）

どの民族でも信者になれる。現在10億の信徒をようする。（この点はキリスト教とおなじである。ユダヤ教はユダヤ民族のみが信徒であり、これがユダヤ教が拡大しない理由）

マホメットは予言者であって神ではない。（キリスト教のキリストは神の子である。）

マホメットは西暦570年メッカ（サウジアラビアの一都市）が生地で、キ

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	92/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

リストから遅れることやく600年である。

コーランは、マホメットに下されたアラーの啓示である。「コーラン」の特徴は読誦されることである。祈りは1日5回行われる。

聖地は3つある。

1 エルサレム 旧約聖書を共通聖典としているためユダヤ教、キリスト教共通の聖地である。

2 メッカ マホメットの生地である。イスラム教単独の神殿がある。イスラム教最高の聖地であり、大巡礼はメディナからメッカの神殿へ行われた。

3 メディナ 布教の中心地で、ここでイスラム教団組織を発足させた。西暦0622年であり、イスラム暦元年としてここを「聖地」とした。

安息日（あんそくにち）は金曜日（ユダヤ教は土曜日、キリスト教は日曜日）戒律で豚肉、鱗のない魚介類、「飲む、打つ、買う」と煙草・麻薬も厳禁

③ イスラム教のスニー派とシーア派「スニー派が90%」、「シーア派10%」

「スニー派」は穏健で現実主義で欧米とも協調的、トルコやインドネシア、マレーシアなどが典型「シーア派」は理想主義的で過激、イランの95%がシーア派である。

イラクはシーア派が65%を占めるシーア派主流の国であるが、国を牛耳っているのは35%の「スニー派」であり、スニー派のフセインが弾圧している。トルコ国境近辺で、イラクの弾圧を受けている「クルド人」は、スニー派が大半であり、民族弾圧である。

④ イスラム原理主義

国家を離れて活動する過激派集団で、根底にあるのは、アラーの道に戦う者は必ずや天国に行けるとする「聖戦（ジハード）」の思想である。自爆さえも正当化され、対象も米西欧、イスラエル以外にも同じイスラム教のアラブの国々も含まれている。

● 13 イスラム教とユダヤ教・キリスト教

① ユダヤ教は、キリスト教もイエス・キリストも、またイスラム教もマホメットも、原則的に認めていない。ユダヤ教のみが「ヤハウェの宗教」という考え方である。

② キリスト教はユダヤ教もイスラム教も認めているが、マホメットは認めていない。

③ イスラム教は、ユダヤ教・キリスト教を認めているが、キリストを「神の子」とは認めず、ただ予言者として認めるのみである。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	93/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

● 14 イスラム教とキリスト教の宗教対立の原因

① キリスト観

マホメットはキリストを普通の人間であり「予言者」の一人としてみた。このことがキリスト教信者から見ると許せない。

② 神の言葉に対する態度

キリスト教は唯一絶対神の厳命の「偶像崇拜の禁止」や「割礼」をないがしろにしている。この点がイスラム教から見ると神の道から大きく外れた宗教である。

③ マホメット観

キリスト教はマホメットを「予言者」として認めていない。この点がイスラム教にとって到底許せない。

④ 十字軍との200年戦争

ローマ教皇が1099年イスラム教のエルサレム奪還（現地のキリスト教徒が迫害されていることを理由にした。事実は迫害などなかった。）を目的に十字軍を派遣し、イスラム教徒（ユダヤ教徒）を異教徒として血祭りに上げ、エルサレムを奪い取った。以後200年間抗争が続けられ、イスラム教には消せない屈辱の歴史となった。

● 15 イスラム教が中東を支配した理由

① 宗教の空白地であった。②マホメットが砂漠の商人の道を熟知していた。

● 16 トルコ共和国

イスラム教スンニー派が人口の99%、約6千万人を数える一大イスラム国である。

ケマル大統領（国家の父）がイスラム皇帝を追放し、政治と宗教を憲法によって分離。今日戒律のうるさいイスラム教国であるのに、多くの観光客を集めているのはこのためである。欧米的な、自由に酒も飲めるフランクな国である。

● 17 東南アジアの宗教

① イスラム教 パキスタン、バングラデシュ、マレーシア、インドネシア、ブルネイ

特にインドネシアは人口2億人の内、90%がイスラム教徒である。

アジアのイスラム教徒は、ほとんどが穏健な「スンニー派」である。

② インド

ヒンズー教83%、仏教徒0.7%、イスラム教11.7%、キリスト教2.

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	94/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

4 %

● 18 旧ソ連邦崩壊と民族・宗教紛争

共産主義により、宗教は原則認めていなかったが、共産主義崩壊にともない、民族エゴ、宗教エゴが吹き出す危険地帯である。

①東方正教会系、②西方教会系、③イスラム教スンニー派、④イスラム教シーア派などが混在している。

● 19 インド（ヒンドゥー教）とパキスタン（イスラム教）の問題は宗教戦争である。

インドは面積日本の9倍330万km²、人口9億の大国であるが国民の識字率35%、義務教育就学率は50%の貧富の差が大の「矛盾だらけの眠れる大国である。」原因は、ヒンドゥー教の「カースト制度」である。

● 20 ユダヤ教

ユダヤ民族は神から祝福された民、神によって選ばれた民という「選民思想」が宗教により定められている。

ソロモンの「第一神殿」の名残りであるのがエルサレムにある「嘆きの壁」である。

信徒の条件は「ユダヤ人であること」と限定しているため少数派にとどまらざるを得ない。

イエスを認めないため孤立化、「神」ヤハウエ（エホバ）さえも、今やキリスト教の独占物とさえ成りかけている現状である。ユダヤ教にいわせるなら「廂（ひさし）を貸して母屋を取られた」心境であるに違いない。

● 21 ナチス・ドイツの大虐殺とユダヤ人による戦後の復讐

① ユダヤ人虐殺は「人種差別」よりキリスト教徒によるユダヤ教徒に対する「宗教差別」である。ユダヤ民族は「キリスト殺し」の主犯である。これに復讐することは、キリスト教国のドイツとしては当然の行為であった。これは中世の「十字軍」と変わりが無い。キリスト教側は人種差別の側面のみを強調し、ヒューマニズムの問題にすりかえて、その暗部の宗教差別を用心深く隠蔽している。

② 戦後ユダヤ人はアメリカのハリウッドの戦争映画において反ドイツ宣伝で復讐している。ワーナーブラザーズ、20世紀フォックス、パラマウント、MGMは全てユダヤ人である。スピルバーグ監督もユダヤ人である。その意味で現代ドイツは、キリスト教側からの「神への供え物」といえるかもしれない。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	95/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

● 22 20世紀を動かしたユダヤ人

ユダヤ人の特徴は、文化的教養の高さ、唯一の武器頭脳による論理的構築力、駆け引き、弁舌の巧みさ、先見性、国際性が挙げられる。

経済学の分野マルクス・サミュエルソン・リカルド、科学の分野のアインシュタイン、哲学の分野サルトル、フロイト、芸術の分野メンデルスゾーン、マーラー、バーンスタイン等

金融界、経済界で多い理由は、中世以来、キリスト教は金銭を汚れたものと罪悪視し、ユダヤ人にその扱いを押しつけた結果である。その結果金融財政、投機関係に強くなった。例えばロスチャイルドは「全世界の富の半分を手にした」と噂された。ロッキード、フォード、ルノー、デュポン、シトロエン、オリベッティ、コカ・コーラ等もユダヤの資本が巨大化させた企業である。今後日本だけがこれらと無縁であろうとするのは幻想でしかない。

● 23 アメリカ（総人口2億6千万人）のユダヤ人

イスラエルのユダヤ人は500万人、米国のユダヤ系米国人は600万強。もっとも多く居住し、市民権を得ている国はアメリカである。宗教は相当数がプロテスタントに改宗している。

理由は米国はWASP（ワスプ：ホワイト、アングロサクソン、プロテスタント）の国であるから、カトリック（ヴァチカン）は最大の敵、差別される恐れ（名前も変える。例カーク・ダグラス、キム・ベインシンガー、ウッディ・アレン）

何故アメリカを目指したか、自由の国、宗教的にも憲法で政教分離がはっきり規定されている。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	96/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

74.（経営・顧客の差別化、ロイヤルカスタマー化への勧め）

「2割の顧客で全体の8割の売上げをあげている」
「2割の製品で全体の8割の売上げをあげている」
業界によって程度の差はあれ、この事実は世界共通です。（^{しんげん} 榎洛北社中 森田裕司）

外食店、どこも新規顧客の開拓ばかりを求めておられます。

しかし外食産業に関してはつい安直に考えてしまう方が多いようです。

つまりせつせと売上の2割を負担してくださっているお客様を優遇することで、8割の売上に貢献してくださっているお客様を失っていつている事に気づいていないのです。

そのお客様の感じているメリットをさらに追及すれば、確実にロイヤルカスタマー化する事は高い確率で期待できるはずです。

仮に極端な例で考えてみます。ロイヤルカスタマーである上位顧客の比率を仮に20%から40%に出来たとします。

しかしその為に残りの顧客を全て切り捨てたとします。単純に客数は60%DOWNになりますが売上は60%UPになっている事に気がつくはずですね。

もちろん実際にはこれほど極端な例は稀ですが、既に西武デパートや大手スーパーなどでは、先のお中元商戦に際してこれまでの購入履歴に基づいてマイレージポイントを付加するサービスを始めております。

これはロイヤルカスタマーの更なる優遇化によって自店での購買頻度をさらに高めようと言う考えです。

一日に何千人と言う不特定多数のお客様に来店いただくこの業種であっても既に顧客の利用頻度による差別化を目的としたサービスは始まっているのです。

なのに何故客数から言えば遥かに少ない外食店は従来型の新規顧客獲得にこだわっているのでしょうか？

答えは簡単ですね（続く）

顧客の管理が全く出来ていないからです。

つまりよほどの常連客を除いては、どのお客様がどれだけの頻度で来店しているのか全くつかめていないからなのです。

スーパーや百貨店はクレジットカードを発行する事でこの問題を解決しています。ところが莫大な経費が必要になるため、どの企業でも使えると言う手ではありません。

この時期に消費者向けのビジネスにおいて新規顧客を獲得する事ばかりに力を尽くすのは穴の空いた桶で水を汲もうとしているようなものだという事で

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	97/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

す。

以下にポイントを書いておきます

1. 新規客をあてにするよりは既存客からの増収を狙う（ロイヤルカスタマー化を図る）
2. 提供する各種サービスはロイヤルカスタマー化を図るための手段である
3. 顧客管理に人手が掛かる場合は機械にさせる（インターネットを利用する等）
4. 新規の顧客はロイヤルカスタマーからの紹介を優先する

75.（経営・『ロイヤル・カスタマー2』）

●ABC分析という手法がある。

<http://www.pu-kumamoto.ac.jp/~fujio/Excel-EXERCISE/analy/F-3.htm>

この手法でああなたの会社の主力製品や主力顧客を分析してみると、
いわゆる80対20の法則が働いていることに気づくはずだ。

◇2割の製品で全体の8割の売上げをあげている

◇2割の顧客で全体の8割の売上げをあげている

このABC分析、多くの方がご存知なのだが、本当に有効活用しているだろうか？

●名古屋のあるガソリンスタンドでは、ABC分析の結果グラフが自動的に生成されるような顧客管理ソフトが入っている。

そして毎月の幹部会議では、このグラフが全員に配布されるのだ。

武沢「営業部長、このグラフから何が読みとれますか？」

部長「え〜と、まず、うちの場合は80対20じゃなくて70対30だということがわかりますね。それに、上位の顧客はほぼ毎月同じ顔ぶれだということですかね。」

武沢「なるほど。ほぼ同じ顔ぶれですか」

部長「はい、そうです。年度末には、年間合計でもABC分析していますが、毎月の顔ぶれとほとんど一緒です。」

武沢「それは面白いですね。それでは、どのようなアクションをされていますか？」

部長「特別なアクションはとっていませんね。上得意の方の来店頻度が下がった時などに訪問したり、DMを差し上げたり、時には電話もしていますが、決まったルールがあるわけではないです。」

せっかくのABC分析も、このように活用されていないことが多い。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	98/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

●そこで提言。

仮に、上位20%の顧客を「ロイヤル・カスタマー」と定義しよう。

“特別なお客様”という意味だ。

この「ロイヤル・カスタマー」に対して、価値を2倍に高める作戦を考えてみようではないか。

以下の点を明らかにするのだ。

- 1 あなたの会社のロイヤル・カスタマーは誰か
- 2 ロイヤル・カスタマーは、あなたの会社のどこが気に入っているか
- 3 価値を2倍に高めるために何をすればよいか

ある建設会社では、「ロイヤル・カスタマー」に対してマメにフォローする作戦をとり、訪問履歴や電話履歴、メール履歴などを管理しているのを拝見した。

相手によっては、接待交際費にもお金を費やしたり、旅行やゴルフに招待するなどして、パイプを太くしようとしている。

しかし、こうしたご用聞き営業に近いかたちでのフォローにはほとんど意味がない。

あくまで作戦は、「価値を2倍」にする必要があるので、このような属人的サービスでは効果が薄い。

●それでは何ができるだろうか？

答えは会社ごとに違うはずだ。

- ・ マイレージポイントを導入する会社
- ・ 購入累計額に応じて割引率が変わる会社
- ・ 上顧客の建物設備のすべてを把握している設備管理会社
- ・ . . . e t c

いろいろありそうだが、提供できるものは、次の三つに分類できるはずだ。

- ・ 「価格」の優遇
- ・ 「サービス」と「利便性」での優遇
- ・ 「専門性」での優遇

価値を2倍にした結果、何が得られるかを考えてみよう。それは購買の拡大やリピート率の向上、あるいは、別顧客の紹介などという形になって投資を上回る成果が返ってくるはずだ。

●マスの時代は終わった。

マスの時代を象徴するもの、それは一物一価であり、質の標準化である。

私たちは一定の質を確保した上で、「一物三価、五価」「差別されたサービス」の開発に取り組まなければならない。

【発行者】 有限会社プラスアルファ 代表取締役 武 沢 信 行

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	99/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

76.（経営・企業の目的、組織の盛衰）

企業の目的とは何か。それは市場や顧客を創造し、社会的富を増殖させつつ利潤を得ることである。

社員を育てることや社員の幸せ追求を願うことはトップとして当然のことだが、それが組織の最終目的ではない。企業を「社員共同体」と化してはならない。あくまで企業は機能体であることが基本だ。

● 松下幸之助流企業の危険性

ある若手社長の弁

「事業とは人育てであり、利益は二番目だと思います。」なぜなら、松下幸之助氏のことば、『松下電器は何を作る会社かと問われたら、まず人を作る会社と答えていただきたい。しかる後に、電気製品も作る会社だと答えていただきたい』ということばのとおりだと思うからです。

松下幸之助氏の残した無数のことばの中から一つだけを取り出して金科玉条にすることは危険である。

● 「組織の盛衰」PHP文庫：堺屋太一

組織には共同体と機能体の２種類があり、組織の管理運営にあたっては、この区別を明確に意識している必要がある。

● 「共同体という組織」

家族、町内会、子供会、PTA、趣味の会、異業種交流団体など構成員の満足追求を目的とする組織。

良い共同体とは、構成員ひとりひとりの満足度や結束が高いこと。

人材評価の基準は、内的評価による人格が尊重され、良いチームワークとは、お互いに助け合う状態にあること。

● 「機能体という組織」

軍隊、企業、プロスポーツチーム、など外的目的達成を目的とする組織。

良い機能体とは、本来の目的「戦争に勝つこと」や「利潤を追求する」ことに徹していることであり、構成員の満足度や結束は手段に過ぎないと自覚していること。

人材評価の基準は、勝利や利潤という結果である。

良いチームワークとは、お互いの役割と責任を全うしあっていること。

組織が危機にさらされる病因は、この二つの種類の組織が混同されることにある。

●企業という組織も放置すれば共同体化する性格にある。とりわけ中小企業では、経営者の熱い性格がそのまま会社イコール運命共同体とみなしていくところに危険が潜んでいる。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 はじめ 等	19/06/27	100/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

77.（経営・特殊事情、組織の盛衰）

「時代がどう変わっても、革新に至る唯一の王道は、現状をよく分析し、さらなる可能性を限りなく追求していくことなのです」（京セラ創業者：稲盛和夫）

●仕出し弁当の製造・宅配を営む会社の話です。この会社の社長、Kさんは、自宅で創業してわずか8年で1000食を超える弁当を毎日宅配する会社に育てたのだから、なかなかの営業力だ。

この会社の問題は顧客のリピート率だ。毎月2%程度の顧客が去ってゆく。新規に開拓する食数が年間で30%近く伸びているので、相殺すると去年は10%ほどの売上げ増加を遂げた。

●幹部も交えた会議で、私は質問を試みた。

武沢「顧客定着率に関する業界の統計はありますか？」

社長「私の知るかぎりはないですね、あるとありがたいのですが」

武沢「毎月20人～30人のお客が減っていますが、その理由は何ですか」

営業「調査してないので詳しくは分かりません。でもある程度の離食率はもともと見込んでいます。弁当業界は特殊ですから、2～3年で飽きられてもしょうがないですね。」

武沢「計画では何%の離食率ですか？」

営業「計画では1%と設定してあるのですが、この2～3年は2%を超えています。」

武沢「思い当たる原因は何ですか？」

社長「問題はふたつあると思っています。営業の顧客フォローの甘さと、あとひとつは弁当の品質です。」

武沢「それぞれについて現状をお聞かせ下さい」

製造「じつは一昨年、弁当に髪の毛などの異物混入が続いた時期がありまして、そのときにかなりの顧客が減ったときがありました。

また今年は、ご存知の猛暑で、ご飯に異臭がするというクレームが相当出まして、その対応も遅れたりして顧客が減っています。

まあ、なにしろパートさんばかりという特殊な業界ですから、思うようにミーティングが開けないのが苦しいところです。」

この話いかがお思いだろうか？

私は「特殊」という言葉が二回出たのが気になった。

●堺屋太一氏は、自著『組織の盛衰』の中で“特殊事情は二度いうな”と指摘している。

以下、引用。

・・・戦闘であれば、天候が予想外の急変をしたとか、信じられないような通

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	101/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

信機のトラブルがあったとかの特殊事情を持ち出すことだ。

そして、「あんなことさえなければ絶対に勝っていた。作戦の基本は間違っていなかった」という結論に達してしまう。

中略

確かに、戦争にしろ事業にしろ基本的には間違っていなかった計画が予想外の不運で失敗する例はある。しかし、それはきわめて珍しいことで、二度と続くはずがない。もし特殊事情による「例外」が二度出たとすれば、基本構想のどこかがおかしいのである。成功体験に基づく事業を行って二度失敗すれば、それはもう絶対に特殊事情ではなく、本質的欠点があると思わなくてはならない。

・・・ 引用おわり。

● 次の言葉を追放しよう。

- ・ うち特殊な業界だ。
- ・ うち特殊な成り立ちでできた会社だ。
- ・ 今年特殊事情で計画が達成できなかった。
- ・ あのお客さんは特殊なので買ってくれなかった。

何かが出来ない理由として「特殊」を使うと進歩がなくなります。

78.（人生観・フリの効用2）

「人に大切なのは、自信をもつことだ。私が孤児院にいたとき、腹をすかせて街をうろついて食いものをあさっていたときでも、自分では世界一の役者ぐらいのつもりでいた。つまり勝ち気だったのだ。こいつをなくしてしまったら、人はうち負かされてしまう」（喜劇王・チャップリン）

79.（危機管理・最大のピンチは最大のチャンス）

「人間が、いろんな問題にぶつかって、はたと困るということはすばらしい“チャンス”なのである」（本田宗一郎）

80.（経営・お金を稼ぐ人）

稼ぐ人になるために身に付けなければならないものは何か？
一番大事なことは「自分で考え自分で感じ、自分で動く」ということ、つまり自律だ。

これを具体的にしたものを才と呼ぶ。自律は7つの才で表現できる。

- 1) 志が高く明確である
- 2) 現実を直視する
- 3) 成果への道筋をたくさん思いつく
- 4) 失敗しながらやりぬく
- 5) 人をその気にさせてその勢いに自分も乗る

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	102/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

6) 学習が早い

7) 仕事で遊んでいる

この7つの才に則して、自分の行動や思考法を振り返ることが、稼ぐ人への大きな一歩だ。「お金・稼ぐ人、安い人、余る人」／キャメルヤマモトから

【コメント】

これからはどんな業界でも「物的資産」でなく「知的資産」が価値の源になります。これは「勝ち組の構想力」という本で大前研一氏も指摘しているとおります。

今後は、会社が大きく儲ける仕組みや仕掛け、つまり技術とかデザインとかビジネスモデルとか、そういう形の無いものを考えだせる「知的資産」を頭の中に持つことが重要な能力となります。

【1】

日本の企業でもサラリーマンが「稼ぐ人」「安い人」「余る人」に選別され始めています。

「稼ぐ人」とは今の会社を辞めても稼ぐ実力を持った人

「安い人」はパートタイマーのように単純労働を切り売りする人

「余る人」は給与に見合う働きができず、会社からやめてほしいと言われる人

肩書き、年齢、性別、国籍の価値が下がり、実力と実績の価値が上がり、貢献に応じて給与をもらうという経済原理が人材においても適用され始め、会社に忠誠を尽くし、まじめに働けばそれなりの幸せや成功を得ることができる時代は終わった。

一方で会社に頼らず、個人で稼ぎまくる日本人ビジネスマンも現れている。

【2】

経済的な価値の源はモノから情報や知恵に移り変わった。

「稼ぐ人」は、自分の給与をはるかに超えた収入を会社にもたらしている。

これからの企業の命運は「稼ぐ人」の数とそのパワーで決まる。「稼ぐ人」を集めてチームを作った企業が成功する。彼らの争奪戦は世界規模で始まっている。

平均的な日本企業では

「稼ぐ人」は1割

「余る人」が1割

残りの8割が「安い人」と「余る人」候補だ。

今のままでは「稼ぐ人」はますます減るだろう。

【3】

「稼ぐ人」は、自分で考えて動く。そのため時代に関係なく、大勢の流れに

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	103/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

押し流されない。

さらに仲が良く知的に刺激的な仲間がいる。

「稼ぐ人」同士は何かセンサーをもっていて、そういう人同士は集まるのだ。

【4】

稼ぐ人になるために身に付けなければならないものは何か？

一番大事なことは「自分で考え自分で感じ、自分で動く」ということ、つまり自律だ。

これを具体的にしたものを才と呼ぶ。自律は7つの才で表現できる。

じりつ【自律】

1 自分で自分の行いを規制すること。外部からの力にしばられないで、自分の立てた規範に従って行動すること。

2 社会学で、ある社会制度が、他から制約を受けずに独立した運営を行っていくこと。

【5】

人の行動は、7つの才のようにその人が「持っているもの」と「おかれた状況」で決まる。稼ぐ人を作り活躍させるために場はキーワードである。

良い場に出会うためには、直感を大事にし、場を定期的にチェックすることだ。

また能動的に良い場を作り出したり、海外に行くのも良いだろう。

場と同様「時間」の使い方も重要。「稼ぐ人」は成果イメージの明確化、現状把握、解決の仮説作りのほかに人を動かすため、知的先行投資に時間を割く。

81.（経営・お金を稼ぐ方法）

【1】

お金が欲しければ、まず自分が欲しいものをはっきりさせることだ。

たいてい人は「今より欲しい」と思うだけで「何が欲しいか」わかっていない。

まずお金があったら何が欲しいか10個書きだしてみるといい。その中から3つ選び出す。その願いごと別に貯金箱を作ってみるといい。

目的は欲しいものを具体的にイメージすることだ。何かを成し遂げる人は、取り組む前から成功のイメージが見えている。そして何度もイメージする。

逆に想像せずに目的を果たした人はいない。関連した写真や絵を集めて毎日眺めれば簡単にイメージできるようになる。

【2】

欲しいものを手に入れるために必要なこと、それは「才能」や「アイデア」の有無ではない。「自分に自信が持てるかどうか」なのだ。

自信が無ければ何も始まらない。また始めなければ何も起こらない。自信を

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	104/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

持つために必要なこと。それはサクセスダイアリーをつけることだ。

どんな小さなことでもいいから成功したことを毎日5つずつ書く。これをどんなときも毎日必ず決められた時間にやる。10分もかからないはずだ。

そして、いつも自分が知っていること、できることだけを考えるのだ。これで他人が抱える問題を解決できるようになれば、お金儲けができる。

【3】

借金のある人は4つのことを守ればいい。

クレジットカードは全部破り捨てることだ。これで現金より多くお金を使う必要はなくなる。

次に借金はなるべく少しずつ返すことだ。毎月のローン返済額が多いほど月々の生活は苦しい。無理な返済をすると別のローンを組むことになる。

さらに生活に必要なでないお金の半分は貯金することだ。残りの半分は借金返済に充てるのだ。貯金するのに借金の返済を待つ必要はない。

最後に財布に「本当に必要なの？」と書いた紙を張ることだ。こうすればレジで財布を出すとき戒めになり無駄遣いしなくなる。

【4】

お金は使うためにある。だから生活費や、自分の夢の実現に必要ななら使えばよい。ただし必ずその一部をかならず利息を生む投資にまわすべきだ。

その配分は自分の目標次第だ。ただ本当のお金持ちになりたければ、有り金の半分は貯金にまわせばよい。これは早く始める程よい。

ただし銀行はお金破壊装置だ。金利とインフレ率はほとんど同じだからだ。

銀行に預けている限り決してお金持ちにはなれない。

お金持ちになりたければ投資信託を買うことだ。長く保有すれば安全で必ずあがるし、比較的安心だからだ。ただし一部は必ず現金で持っておくこと。

【5】

お金持ちになりたければ、まずお金が汚いものだと思うことは止めよう。お金自体は良くも悪くも無い。お金が人を幸福にしたり不幸にすることも無い。

それは使う人間がお金をどう使うかの問題なのだ。幸せになるために必要なのは、お金との付き合い方だ。自分が変わらなければダメなのだ。

また困難から逃げないこと。これを恐れて人生を台無しにする人が多い。人はすぐ「やります」と言うが、そのための代償を払おうとしないのだ。

幸運は「準備」と「努力」の結果なのだ。本当に素晴らしいことは、不安を乗り越えたときにやってくるものだ。（「イヌが教えるお金持ちになるための知恵」／ボードシェーファー）

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	105/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

82.（経営・スモールビジネスの方法）

小さくても十分儲けている会社は世にたくさんありますし、大きくても儲かっていない会社も多いのです。

自分の得意なことに集中し、大企業との衝突を避ければ、小さい会社が儲けることは十分可能です。

一番ダメなのは、大企業の真似をすることです。特に早く大企業になろうと儲けたお金を「売上を伸ばすこと」だけにつぎ込んでしまうことです。

儲けるためには、小さくやるのが最良な場合もあります。

【本文】

本書は、小さな会社が大企業と互角にやりあうために必要な「知恵」と「勇気」を授けてくれます。

会社立ち上げの際、誰しも場所や会社名を選ぶにあたっては悩むものです。

またアイデアに始まり、事業がうまく走り始めるための戦略まで解説していきます。

著者はコンサルタントを経て、現在ハーバード大学の助教授を務める方です。

経験に裏打ちされた内容には非常に説得力があり、またユニークです。

【1】

会社を始めたばかりの、小さな会社のオーナーが業界の支配者、巨大企業から取引先や仕事を奪い、互角に戦うために何が必要だろうか？

昨今の経済界には「大きいことはいいことだ」という風潮がある。だから小さな会社は、自分は「知識」と「経験」があり「信頼」でき「定評」があると思われるようにすべきだ。

会社のイメージを決定する要素は次の五つだ。

伝え方

ユニークさ

首尾一貫

知ってもらおう努力

サービス

そしていつでも「自分がどう認知されたいのか」を気かけ、努力するのだ。

これであなたのイメージは、望みどおりに相手に伝わるようになる。

【2】

起業家として成功するには、ビジネスのあらゆる局面で責任を持つ必要がある。

そのため一人で様々な役割を演じなくてはならない。

人を雇いたくないなら、雇わずにたくさんの人々の力を使う方法を研究すべきだ。例えば、名刺の肩書きをいくつも用意する、著名人を顧問に招くなどの

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	106/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

方法である。

もう一つの方法は、家族を社員として雇うことだ。ただし家族だからと言って仕事でうまくいくとは限らない。また友人は、友人を一人失うという結末に終わるケースが多い。あまりお勧めできない。

社員を雇うなら、お試し期間を設けるなどで慎重に取り組むべきだ。ネットワークを活用すれば人を雇わずに済ますことができるかもしれない。

【3】

毎日のルーティン業務も手が抜けない。

例えば電話の受け答え一つとっても、大抵は電話を通じて接している。ビジネスに大きく影響を与えるのだ。

その電話に子供が出たり、犬や鳥の鳴き声が入ったりしたらどうだろうか？

それだけで仕事がおじゃんになることがあるかもしれない。

他にも、例えばお客に送る請求書は、次の仕事の売り込みの手紙と考えることもできる。あなたのイメージを運ぶメッセンジャーに仕立てるのだ。

とにかく、社外に出て行くものはすべて丁寧にチェックすべきだ。適切なイメージ作りのためにこれらに精通し活用すべきだ。

【4】

スモールビジネスが大企業に勝つためにはポジショニングをうまくやることだ。

大きい相手ができないことを、自社が提供するのだ。

例えば、映画「ユーガッタメール」のモデルとなったニューヨークの書店は実在する。今でも巨大チェーンに囲まれながら十分儲けている。

理由は、自分の欲しい本がどこにあるのか分からないとき、その店になら必ずあることをお客自身が知っているからだ。また適切な本をアドバイスすることもできる。

誰しも何か一点トップだと言えることがあるもので、それで自分のビジネスを差異化して市場の隙間をつき、ライバルにはできないことをやるのだ。

【5】

小さな会社にとって一番肝心なこと、それは他と比べて際立つ「自分のウリ」を「顧客ニーズ」にマッチさせることである。

あなたのウリは、見込み客の心に「あなたのイメージ」を植え付ける。そして顧客はライバルでなく、あなたを選ぶようになる。

この場合、一番大切なのは継続することだ。多くの経営者は、最初勝負してみるのだがうまく行かない。そのためすぐにやめてしまう。

「なぜ他にもお店があるのに自分から買ってくれるのだろう」この素朴な質

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	107/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

問への答えを絶えず探してみることだ。（スモールビジネスマネジメント / デブラクーンツトラベルゾ）

83.（経営・「デフレの中でお金を増やす」長谷川慶太郎著）

「今後デフレは避けられない。だから個人もデフレ経済を前提に資産運用を考えなさい。」

最近、政府の中でも「インフレを政策的に作り出そう」という動きがあります。

しかしデフレで困るのは「持てる者」です。デフレ下では、土地などお金以外の財産の価値が下がるからです。

しかし個人レベルでそういう財産を持つ人は一部です。日本人の大半は、年金生活者を含め自分の財産の大半を貯金、つまりお金で持っています。

もちろんマイホームを持っている人は、その価値が目減りするので面白くありません。しかし彼らもそれを「売るため」でなく「住むため」に持っているのです。

今住んでいる家の価値が上がることにそれほど意味あることとは思えません。

「高く売れば住み替えができる！」という意見もありますが、そのときは自分の家だけでなく、他の家も高くなるわけで、同じことです。

それより急激なインフレで、これから家を買おうとしている人への影響のほうが大きいのでは？バブルのころ通勤 2 時間圏はマイホーム候補であったことを思い出します。もちろんすでにローンを払っている人はインフレ歓迎と思いますが。

株にしても、個人で財産の大半を保有している人は、まだ少ないのです。最近、スポーツ新聞の見出しでも、株価暴落！デフレ！という見出しが躍っていますがそれが空回りして見えるのは、そんな感覚のズレからではないでしょうか？

日本の物価は高すぎます。今回のデフレで構造改革や企業努力が進み、物価が世界並になり、その上で安定すれば言うことはないわけです。もちろんその間、増税やリストラなど個人へのしわ寄せが最小限になることが前提です。

【1】

インフレは戦争の産物だ。だから冷戦の終結した 21 世紀、世界経済はデフレに向かう。それは一時的なものではなく、これからの経済現象の特徴になる。

戦争が終われば、どの国でも民営化、国内市場開放、規制廃止などいわゆる自由化が進むものだ。これにより世界経済はデフレ基調で定着するわけだ。

だから今後はインフレを前提にした過去の経済活動のルールを捨て、デフレ

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	108/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

に対応した新しい路線をとるべきなのだ。それは個人の投資においても同じだ。

例えばインフレ時代はモノへの投資が有効であり、個人も企業も不動産に投資し、値上がり益で成功を手にしてきた。だがこれは 21 世紀には通用しない。

【2】

物的資産の価値が下がる一方のデフレ時代、個人が資産を形成するには金融資産を増やす努力が必要だ。それには株式投資が一番だ。

ただし日本の税制は個人の投資に不利だ。残念だが、個人投資家は現状、税制面で差別を受けているのだ。今後の税制改革を注視すべきだ。

なお投資にはリスクがある。IT の進展はそれを拡大した。情報が瞬時に全世界に伝わるため、局部的な需給バランスの崩壊が世界規模に発展するのだ。

だがリスクを恐れて投資はできない。リスクを避けて、利用するのだ。それに耐えるだけの個性と精神力が無ければ、デフレ時代の資産形成は無理だ。

【3】

金融資産で資産形成すべきだが預貯金はダメだ。安全だが金利収入が期待できないし、今後はペイオフ解禁で元本保証もなくなるため安全でもない。

住宅ローンのある人は、金利の低い預貯金をするぐらいならローンの繰上げ償還したほうが、より確実な金融資産形成ができることに気づくべきだ。

なお老後について、特に 35 歳以下の人は年金制度の破綻と、退職金制度の消滅を考えて金融資産を増やす方法を考えなければならない。

そこで金融商品に対する積極的な投資による資産形成を薦めるわけだ。なお運用実績を考えると、投資信託よりも株式への直接投資がおすすめだ。

【4】

株式投資で銘柄を見極めるポイントは次の 3 つだ。

- 1) キャッシュフローが黒字であること。
- 2) 研究開発投資が売上の 2%以上の水準にあること。
- 3) 従業員の平均年齢が 38 歳以下であること。

他にデフレへの転換期にその会社がどんな戦略をとるか、海外への事業展開はどうかなどがポイントだ。これらを詳細かつ正確な世界中の情報から判断する。

また技術動向に関する勉強も必要だ。例えば、あまり知られていないことだが、日本の基礎産業や環境に関する技術力は世界で圧倒的に高い。

一方、投資すべきでない企業は、巨額の有利子負債を抱えている企業とその取引先の企業だ。構造改革により不良債権の解消が進むからだ。

【5】

株式のリスクに耐えられないなら、国債や社債などの低リスク商品を薦める。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	109/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

国債の市中取引利回りは高くないが普通預金と比べれば十倍以上の利回りだ。外国投資信託や、外貨預金など海外への投資は、為替変動があるので難しい。また海外の銀行は、日本よりもペイオフが厳しいことも忘れてはならない。なお生命保険には破綻のリスクがあることを忘れてはならない。予定利率の引き下げや、満期金や個人年金の額が減らされるおそれがある。

投資の世界で成功するには多数派でなく少数派に属することだ。人が売れば買い、買えば売ることだ。勇気がいるがこれができないなら投資はできない。

84.（経営・「トヨタ式最強の経営」柴田昌治／金田秀治著）

トヨタ式経営を一言で言えば、全員参加のイノベーション活動であり、それを可能にするのは「変革を進める人材」と「変革に抵抗のない企業風土」である。トヨタ式最強の経営／

【コメント】

「変わらなくては」とみんな感じています。でも変わらないんです。政治も行政も教育も、日本全体が変われないのです。

そんな中、変わり続けるトヨタ。その秘密は企業風土でした。つまり「どうしたら勝てるか」といつも考える“経営マインド”を持つ社員を、次々に輩出できる風土、そして彼らの提案を「まずやってみよう」と受け入れる風土です。

“方式”ならともかく“風土”を他の組織がそのまま真似をすることは無理です。これは国民性とか、気質などと同様、その組織固有のものだからです。

ヒントは、個人の“想い”です。トヨタでも、出発は「勝ちたい」という個人の“想い”です。NHKの「プロジェクトX」でも会社を動かすのはいつも個人の“想い”です。

こうした“想い”を経営者が持つのは当たり前です。

しかし個人の“想い”はどうでしょう？企業はこれを活かしているでしょうか？むしろ、これに気づかなかつたり、無視したりしているのではないのでしょうか。

これまで企業は人材育成と称して“組織に合った人間”をつくろうとしてきました。しかし本当は、むしろ個人の“想い”を吸い上げて組織のほうを変えていくほうが、強い組織を作る上で重要なのです。

【1】

トヨタは、その生産のノウハウを世界に向けてオープンにしてきた。そして世界中の企業がそれを導入した。にもかかわらずそれを再現できた企業は皆無だ。

理由は、公開されたノウハウは「トヨタ方式」というべき「企業革新」の結

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	110/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

果として新しく生まれた「生産方式」の一つに過ぎなかったからだ。

「トヨタ方式」とは「生産方式」でも「改善方式」でもないのだ。それはシステムを刻々と、しかも自主的に変化させ続ける「企業革新方式」のことである。

そして、注目すべきは、それが日本の経済風土に合うように編み出されたオリジナルな「日本的イノベーション方式」であることである。

【2】

欧米では、全体のあるべき姿（理想）をまず描き、計画を立て、分割した部分を組み合わせて全体をつくり上げる。

一方日本では、まずありたい全体の形（願い）を描き、それを実現するためによりよい部分をいくつかつくる。それを寄せ集めて全体に近づけていく。

これを体現したトヨタ的アプローチでは、常識はずれのテーマであっても「まずはやってみる」。するとできることがある。行動すると解決策が出てくるのだ。

欧米のように最初から綿密な計画を立てて展開しようとする、常識はずれのテーマは設定できない。日本式は計画があいまいだから踏み込んでいけるのだ。

【3】

日本的経営の“組織力”は「みんなで歩調を合わせる」点で枠にはまった官僚主義に移行しやすい。しかしトヨタは日本的な経営をしながらも進化できた。

理由は、人の成長を重視し、そのための努力を惜しまなかったからだ。特に人が自発的に自分の能力を発揮して仕事をするを最重要視してきた。

例えば、トヨタ生産方式では、ベルトコンベアの流れが作業者の作業リズムで動いている。管理でなく自律がベースになっているのである。

新しい生産方式も、他からの強制でなく、自分達の発意と管理で導入された。

だからハードルが高くてもやらされ感がでず、スムーズに導入できたのだ。

【4】

変わる企業の共通点は、変革のリーダーシップをとる“経営マインド”を持った人物がいることだ。トヨタにはそういう管理・監督者がたくさんいる。

経営マインドとは、いつも「どうしたら勝てるか」を考えていることだ。そのために「ありたい姿」を持ち、それに向け明日の準備をしている人物のことだ。

普通のサラリーマンはリスクに対して消極的だ。仮にリスクにチャレンジするタイプの人でも、物事の判断基準は「今日の業績」レベルにとどまる事が多い。

トヨタの人間は“金太郎飴”と評されるが、それは経営者マインドを共有する管

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	111/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

理・監督者が金太郎飴のごとく存在するという意味でトヨタの強さなのだ。

【5】

トヨタは、トップの企業戦略とは別に、経営マインドを持つ社員たちの仲間集団が共有する「こうしたら勝てるぞ」という思いが企業を変化させている。

こうしたインフォーマルな活動をフォーマルに認知できる組織なのだ。自主的な常識はずれの改善活動が何の違和感もなく全従業員に受け入れられていく。

そして、現場で始まった変化は本社機能に影響を起し、本社そのものを変えてしまう。それは本社にも経営マインドをもつ人材がたくさんいるからだ。

85.（願望・元気の出る一言『ジャック・ニクラウス』）

『私の願望は一流になることだった。ゴルファーに、この気持ちがないならば、やらないほうがいい。』【ジャック・ニクラウス】

一流になるつもりで取り組まなければ、一流になれるはずがありません。一流になろうとがんばっても、必ずしも一流になれるとは限りません。

一流になれなくってもしっかりすることはありません。そのときは自己流でいけばいいのです。自分の個性を全面に出しましょう。

（ジャック・ニクラウス） プロゴルファー。プロツアー参戦以来、メジャー20勝という偉業を成し遂げ、「ゴールデンベア」「帝王」等と称される。

86.（人生観・元気の出る一言『ワトソン』）

『Read, hear, discuss, observe, and think.（書物を読み、人の話を聞け、議論せよ、ものごとを観察せよ、そして考えよ）』【ワトソン（1928-）アメリカの天文学者。】

様々な刺激を受けることは、非常に大事なことです。しかし、それ以上に重要なことは、それらの刺激について、自分でじっくりと考えることです。

読んだもの、聞いたもの、見たものについて、じっくりと考えて、自分のものにする。今日、あなたは何かについてじっくりと考えましたか？

87.（運命・元気の出る一言42『マルクス』）

『人間とは、自分の運命を支配する自由なもののことである』

【カール・マルクス（1818-1883）ドイツの社会主義者。科学的社会主義（共産主義）の創始者であり、国際労働者運動、革命運動の指導者。】

運命とは、本来、人の意志ではどうにもならない、人間の身の上や物事のなりゆきのことです。ただこれは、運命だとあきらめてしまう人だけに限った話です。

自分はこうなるんだという強い信念を持って望めば、自分の運命をも変えて

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	112/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

しもうことができます。「宿命は変わらないが、運命は変わる。」

88.（志・元気の出る一言37『ボールドウィン』）

『人間、志を立てるのに遅すぎるということはない。』

【スタンレー・ボールドウィン（1867－1947）ケンブリッジ大学卒業後、鉄鋼関係の仕事について後、英国の首相となる。ボールドウィン】

志を立てるということはすばらしいことです。その時には、自分の年齢を忘れましょう。

- 「いまさら、こんなこと！」なんて言っこなしです。」土光敏夫

89.（実行力・元気の出る一言49『ヘンリー・フォード』）

『事実がわかっていなくとも前進することだ。やっている間に事実もわかってこよう』【ヘンリー・フォード（1863－1947）ミシガン州スプリングウェル生まれ。16歳の時から機械工場の行員として働き、その後、エジソン電灯会社へと移籍。1903年、「フォード・モーターカンパニー」を設立。1909年、世界初の大衆車であるT型フォードを世に送る。自動車王と呼ばれる。】

自分の進もうとしている方向が、果たして合っているのかどうか不安になることがあります。

もちろん、時には立ち止まって方向修正する必要がありますが、あまり頻繁に行うといつまで経っても目的地に到達することができません。

自分の進んでいる方向に間違いがないと、思い切って進んでみることも重要なことです。

90.（自分のもの・元気の出る一言50『ベニー・グッドマン』）

『失ったものを数えるな。残ったものを数えよ。』

【ベニー・グッドマン（1909－1986）イリノイ州シカゴに生まれる。16歳の時ベンボラックに才能を見いだされ、26年から29年は彼のバンドで演奏。34年に不定期だが自身のオーケストラを結成。38年、クラシック専門のカーネギーホールでジャズを初めて演奏した。】

自分の所有するものは、神様からの借り物だという考え方があります。つまり、高いお金を払って自分の所有物になった気がしても、それはしょせん生きている間だけ。

墓場までは持っていきませんから、死ぬときには必ず返すことになります。そう考えれば、失ったものを嘆くこともないはずです。

ただ、神様に返すタイミングが少し早かっただけなのですから。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	113/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

91.（夢・元気の出る一言39『トラー』）

『夢見る力のない者は、生きる力もない。』【トラー】（1893－1939）ドイツ表現主義の作家。詩人。反戦思想からドイツ革命運動に従事し入獄。『群衆・人間』等の戯曲がある。

あなたは、何かほしいものがありますか？ 何かなりたいものがありますか？ やってみたいものがありますか？ 夢に見るような何かがあり、それを夢見続ければきっといつかは実現します。

あきらめないで夢を見続ける、それだけで生きる活力が沸いてきます。

92.（目標・元気の出る一言41『シェークスピア』）

『険しい山に登るためには、最初からゆっくりと歩くことが必要である。』【シェークスピア】（1564－1616）イギリスの作家、脚本家。主な作品に『ハムレット』『オセロ』等がある。

人間として生を受けたからには、大きな目標をもちたいものです。

目標が大きければ大きいほど、それを達成するための小さな目標をいくつか設定する必要があります。その小さな目標に向かって、とりあえず全力投球する。あまりあせらずのんびり行きましょう。

93.（失敗・元気の出る一言47『ゴルドスミス』）

『われらの最大の光栄は、一度も失敗しないことではなく、倒れるごとに起きることにある。』【ゴルドスミス】（1728－1774）イギリスの小説家。

成功するためには、一度や二度の失敗はつきものです。失敗したときの対処の仕方を、幸運の女神はじっと見ているのです。

失敗したときは、幸運の女神にアピールするチャンスです。しかもそのチャンスは、あきらめない限り永遠に続きます。

94.（信心・元気の出る一言45『ゴーリキー』）

『信じるのだ。こんなちっぽけな人間でも、やろうとする意志さえあれば、どんなことでもやれるということを。』【ゴーリキー】（1868－1936）ロシアの作家。34年ソビエト作家同盟議長。主な作品に『母』等がある。

「信じるものは救われる」という言葉があります。これは事実です。

たとえ迷信であつたり、誰かが冗談で言ったことでも、信じて疑わなければ、きつと思いはかいます。

95.（大志・元気の出る一言35『ゲーテ』）

『大切なことは、大志を抱き、それをなしとげる技能と忍耐をもつということ

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	114/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

である。その他はいずれも重要ではない。』【ゲーテ】（1749－1832）。ドイツの文豪と言われ、18世紀から19世紀に活躍した詩人であり作家。『若きヴェルテルの悩み』『ファウスト』等多くの著書があります

大志とは、大きな希望、すなわち大きなねがいのことです。大志がなければ何も始まりません。

とびきり大きなねがいを考え、紙に書いてよく目につくところに貼って眺めましょう。そのときに、さもそのねがいがかなったように考えることがコツです。

思っている行動しなければ思っていないのと同じです。

なりたい自分にしかない。

本当にそうなりたいと思えば、なれるまで諦めずに努力をし続けるはずである。

- やる気のある人に会えばやる気になり、やる気のない人に会えばやる気になる。
- 努力した人ほど運が良かったと言い、努力が足りなかった人ほど運が悪かったと言う。
- 今日もまた、創業開店の気持ちで挑む
- 小さなチャレンジを一步一步積み重ねれば、夢は実現する。
- 諦めないという信用が加速度的に共感者を増やしていく。
- 出会いは、自分次第で最良の関係にすることも、最悪の関係にすることもできる。

自分のやる気以上に、相手をやる気にさせることはできない。

助けてもらえないのは、助けていないから

- 上手くいかなければ上手くいくまで努力する、上手くいったらもっと努力する。
- 上手くいかないのには、上手くいかない明確な理由がある。ただ、それに気付こうとしていないだけである。
- 常に勝者にはなれなくても、常に勇者でいることはできる。

96.（経営・時間の使い方）独立の心得（第24回）

- 長時間労働がいいのか、短時間がいいのか？

最初の内は、顧客獲得（営業）に長い時間をかけるべきだと私は思う。

営業に1日14時間もかければ、それは効果がある事だろう。（生活がかかっているのでダラダラやる人もいないだろうし。）

「効果的」な1時間と「ひたすら頑張る」14時間。その差はいかな物だろう。

その後、顧客が増えて「さばききれなくなったら」そこで時短を考えるのである。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	115/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

● インプットとアウトプット

顧客が増えれば顧客にあてる時間も増えるのは自明の理である。

手抜きが好きな人なら別だが、大抵は「さばききれなく」なるまで逆に長時間労働でひたすら頑張るのが常である。

ここで2つの考え方が出てくる。

- 顧客獲得を自動化する。もしくは顧客を選別する。
- 仕事の質を落とさず、かかる時間を短くする。

前者はマーケティング、後者はマネジメントの分野であるが、どちらにしてもまずは「インプット学習」する時間が必要になる。

インプットがあるからアウトプットがあるのである。最初は無理をしないといけませんが、1日1時間はインプット学習をすると意外と効果はあるものである。週末でもいい。

そして一度、それを実践（アウトプット）すると、今度は何をインプットしなければならぬか・・・がまた分かる。そうやって「善」のらせん階段を上る事が出来るのである。

- 同じ人が同じ事をやっても同じ結果だ

の言葉が身に染みているのである。結果を変えるには「人」を変えるか「事」を変えるしかないのである。そして、どうせならいい結果を出したいと思う。

時間は皆に平等に与えられた物であるが、何故あの人は1年で結果を出し、あの人は10年経っても結果が出ないのか？時間だけで考えれば「10倍」もの時間を費やした人が結果が出ない・・・。

時間の密度を高めようが、長時間しようが、その根本である「方向性」が間違っているのである。

学校のお勉強は「とりあえずのゴール」もあるし「指針」もある。そうすると、まだ長時間で取り返す事も可能だろう。それどころかモチベーションがあり集中して長時間ならかなりの学力は付くかも知れない。

しかしビジネスはそうはいかない。インプットとアウトプットを繰り返す事で、そのベクトルが修正される事もある。

結局、ビジネスは、時間とベクトルと情熱のかけ算で決まるものなのだ。

97.（経営・技術と精神）独立の心得（第18回）

弱者が強者に勝つためには技術論だけでは勝てない。まずは「技術論」が先で、そのまた先に精神論があるのだ。技術が伴わないと精神や意識もレベルがあがらないのである。

- 名著「ランチェスター」の法則

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	116/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

サンマーク文庫から出版されている「ランチェスター」シリーズは揃えるべきである。初版は15年も前であるが、今読んでも非常におもしろい。

もともと戦争に勝つために編み出された「ある公式」をランチェスターの法則と言うのだが、これを会社経営に応用した分けである。

- 弱者である事を常に認識する・・・

ランチェスターは、弱者でも「時と場合によっては」勝てる事を示している。早い話が、弱者だから勝てないのではなく勝ち方を知らないから勝てないだけである。

会社経営において大切なのは、全てが「実践」である。そしてその全てが「実学」とならなければならない。

- 精神論だけでは勝てない・・・

本当の精神論は、「心の持っていく方法」をハッキリと持っている。

例えば、単にポジティブになれ・・・と言うのは3流である。どうすればポジティブになれるのか簡単な方法を書いてあるのが1流である。

結局、会社経営においては、心も「資本」の1つである。戦略的な使い方が必要なのである。

大経営者は、「大病・投獄・倒産」のどれかを経験していると言われる。

確かにそれは当たっているような気がするが、それは苦勞したからでなく、心の持ち方を「そんなギリギリの環境で」学習したからではないかと思う。

私の経験からも、技術論だけでは勝てない。まずは「技術論」が先で、そのまた先に精神論があるのだ。技術が伴わないと精神や意識もレベルがあがらないのである。

ランチェスターの法則は、技術論で構成されている。当然その分非常にシビアでる。

98.（経営・交渉力契約とリスク）独立の心得（第19回）

仕事を受けることはリスクを抱えることで、交渉において「ノー」という勇氣が必要である。

●仕事をどう受けるか・・・

仕事を「どう受ける」か・・・これは、シビアに考えておく事だ。

知人の元商社が、簡素で、かつ的を得た契約書を作成してくれた。

様々な事があつたにもかかわらず大きなトラブルがなく仕事が終わったのは、実にこの契約書のおかげだと思う。

●相手はリスクと負わそうとしていないか・・・

もしあなたが、新しく契約をする前に確認しなければならない事は、様々な

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	117/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

「リスク」に対する責任である。そのリスクは「金」の時もあれば「時間」や「手間」の時もある。

「あなたがその仕事を引き受けるのにいっしょに引き受けるべきリスクは何か・・・」という事だ。まったくのノーリスクはありえない。しかし契約以上のリスクや自分の想像していなかったリスクを負わされていないかは考えなければならない。

相手企業との直接取引が出来ている場合は、それでもまだ「リスク分担」においては諦めもつくかも知れないが、途中で人が介在する場合は、特に問題である。

直接取引でも何かと難癖をつけて最終的に金を値切ったり、払わなかったりする例はよく聞く。これらは全て「契約の甘さ」から出ているのである。

ハッキリ言おう、相手からして独立間もない連中をころがすのは「簡単な事」である。子供の手をひねるような物だ。

特に相手が百戦錬磨の商社マン相手であれば、なかなか敵う分けなどない。

皆、最初はそうやって苦労を重ね「起業家」らしくなっていくのかもしれないが、できれば苦労する必要もない。

相手企業にうまく利用されただけの SOHO も同じように多いだろう。しかしそれら全て「交渉力」のなさが原因である。

●交渉力の決め手は「ノー」である。

交渉力の基本は「ノー」と言う事である。

もしあなたが、相手企業に交渉の場で「何でも出来ます」と言えば、相手は喜ぶだろう。それは、あなたがどうであれ、相手は「責任の取らせ方を熟知しているから」である。

今、私は「契約」とは、互いの「リスク分担」であるとの思いが強い。

つまり、仕事をお金で売るという観念ではなく、そのタスク（頼まれた仕事）に対しての「保険業」だという考え方だ。

よって互いに正当な、かつ納得した上でしか契約はしない。

（甘い話にリスクを承知で乗ってみる・・・とどこかのバカが書いていたっけ？それで失敗したらよ～く分かるから。欲だけで乗ると失敗する確率は非常に高いわな。）

「ノー」とは勇気がいる言葉であり、「ノー」と言えないのが、独立家の辛いところだろうが、一度言ってみるといい。

必ず「正当」に評価してくれる人や企業は出てくるものである。

それがひいては成功を導き出すのではないだろうか？

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	118/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

99.（経営・情報収集力について）独立の心得 第20回

●「本」はしょせん、全部、参考書

開業において、本はしょせん「参考程度」に止めておいた方がいいだろう。

本では、「当たり障り」の無い事しか書けない為、ある種の「一般論」になる事が多い。しかし、開業や起業は自分だけの「特殊解」を求めるような物である。

本は参考にはすれど、鵜呑みにしてはいけない。

●情報収集するには情報発信から・・・

全て込みで160万円程度で無事開業出来たのだが、今だと5,60万円もあれば、もう1店舗出せるめどはついている。

結局、資金を回収するという意味において、現在の事業は、最低2年で黒字出来ないと厳しい為、固定費、開業費を安く押さえる事は非常に大切な問題となっている。

某フリーHPサービス会社を使い、HPを立ち上げた。（今も存続中。）

いい情報ないかな？・・・と受け身でネットを使っている人には「絶対に情報は入ってこない」。何かの形で発信する事からスタートだ。

器を作ってもお話にならないのである。

その核となる情報や熱意が発信者にあってはじめて、コミュニティにまで核分裂を起こすのだ。

コミュニティのいい所は、あなたの足りない点を補ってくれる事である。

私には、沢山の先輩諸氏に出会えたのは本当の意味での財産である。

●生きた情報を集め、自分のフィルタにかける・・・

常にアンテナを張っていて、「自分で考え動く」そして自分なりのビジョンを持って経営にあたる事が重要である。

何かあれば、すぐに他社の見学にも行くし、勉強もすごくしている。

自分のフィルタにかける事をせずに鵜呑みにする事ほど怖い物はない。

例えば他人からアドバイスにしてもそうだ。

本当の経営環境は、本人が一番分かっている訳だし、何よりもその方法が、本人に「合っているかどうか」が問題なのである。

情報を集める事と、それを使う事は別のスキルである。

100.（経営・お金の使い方）独立の心得 第21回

お金は「その金を使って元が取れるかどうか、どうすれば投入した資金が利益を生み出すか」というシナリオが大切になってくるのである。

数多い事例や、自分の失敗例などから以下が大切なポイントである。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	119/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

- 固定費は、極限まで抑えているか？
- まず少数のお客でのいいから、スグに掴めるか？
- 利益の出るポイントにおいて自分と顧客が納得しうるか？
- 評判を落とす事がないか？
- 顧客の拡大再生産が見込めるか？
- 問題は金の使い方である。

「金」の使い道の大切さは、起業人だったら皆分かっている事であるが、一番気になるのは、「そのお金を使うかどうか？」という事であろう。

「いい事を言うコンサルティングの先生は多いのですが、今いちピンと来ないんですね。」と。「それはそうでしょ。彼らは自分の金で商売をしている分けではないのです。他人の金だから、何でも言えますよ。」と答えた。

絶対、金の使い道は自分自身で決めるべきである。当然「悩み」は出てくる。そこで納得して使う事が起業には一番重要な事なのである。
- 問題はそれで元が取れるかどうかだ・・・

小難しく言えば「資金運用」とでも言えようが、結局は「その金を使って元が取れるかどうか」である。

「どうすれば、投入した資金が利益を生み出すか」というシナリオが大切になってくるのである。

その事を「頭でなく体で理解」出来て初めて「自分の金」を使う事が出来るわけである。

コンサルタントは「自分の金」を使う分けではない。お金を取って、しかもその上で「あなたのお金」を使うのである。

特にサラリーマンコンサルは、話にならない。事業は頭ではない。体で覚える部分に大切な所が多々ある。これは、身銭を切った人間にしか与えられないご褒美だ。

コンサルに限らず、「自称 あたまのいい人」は沢山いる。そんなに「頭がいい人」ならご自分で起業したらどう？と思うのである。
- 利益までの導線シナリオの書くポイント・・・

どうやれば「利益までの導線シナリオ」が書けるのか？という事であるが、一概には「これだ！！」と断言は出来ない。

数多い実例や、自分の失敗例などから以下が大切なポイントである事は分かっている。

 - 固定費は、極限まで抑えているか？
 - まず少数のお客でのいいから、スグに掴めるか？
 - 利益の出るポイントにおいて自分と顧客が納得しうるか？
 - 評判を落とす事がないか？

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	120/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

○ 顧客の拡大再生産が見込めるか？

である。固定費に関しては、特に問題はないだろう。残りの4項目においては、注意が必要である。特に第3項目は「シナリオ」の核となりうる部分である。

安易なマーケティング手法であれば、「もっと客を集める事」は出来るのであるが、過去の経験からして、そのような手法では「最後は失敗する」事が多い事が分かっている。その後、この5つのポイントが出てきたのである。これらは全て見なければならない。一点でも「？」があれば、それは金を出してはいけない！

と言う事である。

逆に言うと、最低上記5つのポイントに従ってシナリオを書けば「大コケ」は少ないと言う事である。

体とは頭でなく「ある種の直感」のようなものであるが、どこかで違和感を残したまま行ってもいい結果は出ないからである。

シナリオとはいえキチンとキレイに書く必要はない。これもよく質問されるが、紙に書き出せば充分である。

だいたい「書き方」重視の所が出すシナリオは、全員が全員「全てが同じパターン」である。起業は外見ではなく「中身」で勝負のハズである。

誰かに見てもらい資金援助等を受けようと思っている方以外は、あなたのシナリオは「あなただけが読めればいい」のである。それに顧客が乗ってくれれば最高だ。

101. （経営・顧客第一主義）独立の心得 第22回

価値観は顧客によって異なる。しかし、その事に気付かずに独立する人が非常に多いのである。

一般的に、会社で修得する技術は「その会社でしか」使えない事が多いのである。

世間に広く使える技術を学べる会社は数少ない。

● ニーズと顧客の関係

今どき「商品販売」で儲ける事は難しい。しかも商品を展示する場所も必要である。

ニーズや自分の技術に関しては、独立する殆どの人が「思い上がり」に近い感覚を持っている。

本当にその商品・サービスが顧客にとって必要なかどうかを再点検する必要がある。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	121/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

もし必要でないとの判断が出たなら、最低でも・・

ニーズのある所（つまり顧客の所）へ出ていく。もしくはニーズを作り出すことが必要である。

しかし、そんな考えもなく「なんとなく売れそうだ」と参入する人が多いのである。また「あれが売れるのだったら、自分の物も売れるだろう」と考える人も多い。まあどちらにせよ、アマちゃんである。

現実には、ニーズがあるからや、商品がいいから売れるのではない。

○ 顧客がいるから売れるのである。

ともかくニーズではなく顧客を見つけることが大切なのである。

ニーズがあるから顧客がいるわけではない。顧客がいるからニーズがあるのだ。

どうやったら顧客をつかまえるか・・これは最大の課題であろうが、実はそれ以上に大切な事がある。それは、

○ 一度つかんだ顧客を離さない事である。

そうすると、不思議と顧客は増えていくのである。

102. （生き方・有名無実、無名有実）『名を好む病』

●陽明学の聖典といわれる『伝習録』のなかに、つぎのような話が出てくる。

あるとき、一人の弟子が師の王陽明に向かって自分の考えを述べ、批評をもとめた。すると、かたわらに座っていた別の弟子の孟源が口を挟んだ。「それは私が昔考えたのと同じことを尋ねているのです」

●すると師の王陽明は孟源に向かって、「お前の病気がまた始まった」と言われたので、孟源はたちまち気色ばんで弁解しようとした。そこで師は再び、「お前の病気がまた始まった」と言いおもむろに論し始めた。

●師は、孟源に向かって、「汝一生の大病根は、名を好むの病なり。」として次のようなたとえ話を言って聞かせた。

あなたの存在をたとえて言えば、一丈四方の狭い土地に一本のおおきな樹木が植わっているようなものです。その土地に良い穀物を栽培しようと思っても、その樹木の根が邪魔して穀物の生育を妨げる。

また、樹木の枝や葉によって日光が当たらず穀物は生長することができない。あなたの存在は、そのおおきな樹木です。すべては、あなた自身の「名を好む病」から発しているのです。

●この『伝習録』を愛読していた吉田松陰も、その若き晩年に自らをふり返った手紙のなかで、「名を好む病」がたびたび発病したことを反省している。

要するに思想と行動の純粋性に欠け、世間からの評判や喝采を意識してしまう

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	122/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

のだ。

●企業経営において「名を好む病」とはなにか？

会社の知名度は高い方が良いに決まっているし、出来れば会社の名前自体がひとつのブランドになりたいものだ。そのために広告宣伝費用を投入しているのだ。

企業の知名度を高めるための活動は、「名を好む病」とは言わない。

むしろ、力がないのに実態以上に有名になることが危険なのだ。

ウシオ電機の牛尾治朗氏は、『無名有力』の時代を経ないで有名になるということは、最も危険なことである、と述べている。

有名になることがいけない事なのではなく、実力以上に有名になることが危険なのだ。

「力はあるが無名」という時代を経ることを惜しんではならない。

『ダッチミラクル』

●今後、世界のビジネス拠点としてどこがもっとも魅力的か？

エコノミスト・インテリジェンス・ユニット (EIU) のビジネス環境レポートで、今後5年間予測のビジネス拠点として、オランダを世界N01に評価した。

http://www.nfia-japan.com/info/materials/newsletter/69_3.html

世界60ヶ国を対象に、70項目のファクターによって評価したもの。

ごく一般的な印象では、中国や香港、台湾、ドイツや（日本）が上位に来ていそうなものだが、結果はそうではない。

1位 オランダ

2位 英国

3位 米国

4位 カナダ

5位 シンガポール と続く。

遺憾ながら日本はどこにも顔を出していない。

●そのオランダが、1980年代には「オランダ病」といわれるほどに深刻な経済不振にあえいでいたのだ。今となっては信じられない。

この20年間にオランダはいったい何をやったのだろうか。

ここで、『リストラと能力主義』（森永卓郎著 講談社現代新書）の一部を引用してみたい。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	123/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

以下引用・・・

最近のビジネス界で、経済の成功例として引き合いに出されるのは、全面的な市場原理を採用したアメリカやイギリスの経済システムばかりだが、オランダはまったく違うアプローチで、低い失業率と安定した雇用関係、さらには安定した経済成長を続けている。そして、その繁栄は「ダッチミラクル」とまで呼ばれるようになっているのである。

オランダでは、1982年に賃金の抑制やパートタイム雇用の促進などを定めた政労使による「ワッセナー合意」がなされ、ワークシェアリングを積極的に進める雇用政策がとられるようになった。

・・・引用終わり

詳細をお知りになりたい方は、この好著をお薦めする。

●さて、「オランダの奇蹟」を引き起こした理由のひとつにあげられるものは、働く環境づくりの改革である。人々のライフスタイルや価値観を十二分に認め、画一的でない就業環境づくりを国全体で行ったのである。

短くいえば、膨大なパートタイム労働者を創り出したのだ。その方法は、フルタイマーとパートタイマーの待遇格差の是正。均等待遇を実現したことによる。労働単価に違いはない。法的にも担保されている。

日本では賞与などを含めると、正社員とパートタイマーの労働単価には2倍以上の開きがある。

正社員 2,327 円：パートタイマー 1,081 円（98 年労働省調査）

オランダでは国をあげて、賃金抑制による失業者削減を狙ったのである。「所得よりも雇用確保」が重視されたと言えよう。

●このオランダの成功は何を意味するか。

ひとつは、市場原理の導入だけが経済の救世主ではないということ。

「リストラと能力主義」だけが唯一の処方箋ではない。賃金抑制によって仕事を分かち合うという方法も真剣に考えなければならない。

あとのひとつは、能力主義一辺倒が企業人事のあり方ではないということだろう。

評価賃金の制度もたった一つのものだけでは立ちゆかなくなっている。

働く人たちは人間だ。当然のことに、働く目的も違う。

- ・ たくさんの収入を稼ぎたい
- ・ 出世して権限を持ちたい
- ・ 有名になりたい
- ・ 好きな仕事だけに専念したい
- ・ 個人生活を大切にしたい

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	124/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

●おのずと企業の人事制度も画一的なものから、ある程度柔軟性をもたせたものが必要になるだろう。社員を規格にはめるのではなく、いろんな社員が一つの会社にもいい。そんな自由度を保った魅力的な企業が中小企業やベンチャー企業の中から生まれてほしい。

【発行者】 有限会社プラスアルファ 代表取締役 武 沢 信 行

103. （経営・社長の給料）

●「社員に対して、経理内容を公開すべきか否か？」という質問を受けることがある。

もとより、公明正大な経理内容の会社には、こうした質問はないのだが、どうやら、質問の会社は公明正大ではない何かがあるようだ。

どうして、かような質問をするのか、不思議に思って聞いてみると、原因は二つある。

一つは、親族も含めた役員の給料が高すぎるのではないか、という自覚がある場合。二つめには、なにがしかの公私混同が発覚するのではないか、という恐れだ。

●社員の給料は賃金規定などによって基準がはっきりしているし、世間相場との比較も簡単だ。

しかし、役員報酬に世間相場はなく、報酬規定を定めていない会社も多い。

したがって、社長が社員の何倍もの給料をとっていることに罪悪感を感じてしまうのだろう。

●そうした中、私はあえて、”役員報酬の基準を設けろ”と申し上げてきた。

一番ふさわしいのは、粗利益に占める役員報酬の割合だ。普通は5%~10%になる。

しかし、社員数が少ない会社では、この数字が極端に大きくなるが、この値の大小を他社と比べても意味はない。過去3年間の値を計算してみることだ。

すると、ある一定の範囲に収まっていることがわかる。

●さらに、今後3年間の粗利益目標を予想し、係数をかけてみるとおおむねの役員報酬額がわかる。順調に粗利益が伸びていけば、役員報酬も大手をふって増やすことができる。

業績不振におちいれば、まっさきに役員報酬をカットする。もしくは役員を減らすことも検討する。仮に、役員報酬額が現実ばなれするほど大きくなれば、係数を下げても良いし、役員の人数を増やすことも可能だ。

●このように曖昧模糊とした役員報酬にも、何らかの基準をもうけることが大切なのだ。くれぐれも金額で判断してはいけない。金額は主観にすぎない。

たとえば、「月額100万円もらっているから、当分上げないでいこう」とか、

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	125/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

「家を買ったから給料を増やそう」などと考えること自体が公私混同の始まりだ。

●日本の企業経営者は欧米にくらべて役員報酬が少ない。それも、けた違いに少ない。同様に、経営責任のとりかたについても認識が乏しい。成果主義型の賃金制度は、決して従業員だけのものでなく、役員にも必要なのではないか。

『オンライン経営顧問』 武 沢 信 行

104. （経営・「クレーム処理のルール」）

●小売店が1年間に失う顧客は2割くらいだと言われる。化粧品の訪問販売では、年間に3割以上の顧客が他のブランドに移るそうだ。

その他の業種でも、大同小異ではないだろうか。

品質やサービスに対する顧客の要求水準に対して、企業が提供する水準が高ければ顧客は流出しない。期待を裏切れば、顧客は去っていく。イコールの場合は、浮気してみたくなるものだ。

●そこで今日は、クレーム問題に注目した。このことは、マガジン 00/09/09 号でもとりあげたのであわせて参照していただきたい。

●クレームが発生したときの対応いかんで、顧客を失うのか、あるいは、かえって信頼を増すのかが分かれる。クレーム処理という仕事をネガティブで余分な仕事と受け止めていると、対応も遅くなり、クレームが怒りに変わる。

●クレーム処理のルールは各社それぞれ違うだろうが、以下の点はチェックすべきだ。

1. クレーム処理はすべての仕事に優先する、ということを徹底すること。

顧客との信頼関係作りなくして、企業の安定はない。

2. すべてのクレームは、上司に報告させること。

担当者レベルでクレーム処理を済ませ、上司や社長はそのできごとを知らない、ということがあってはならない。

3. クレームの原因になった個人を責めない。しかし、不報告の社員に対してはきびしくペナルティを科す。

4. 重要なクレームに対しては、すみやかに社長自身が対処する。

5. 同じクレームを2度起こした個人については、イエローカードが必要。

6. クレーム情報は職場内で共有し、再発防止につとめる。

これらのルールを作ることで、クレーム情報に関して経営者が強い関心をもっていることを示す必要がある。

●また、クレームを言ってこられる顧客は氷山の一角に過ぎず、圧倒的多数は、だまって他社へ行くか、我慢しているかのいずれかだ。そこで、定期的に顧客

ジャンル	書 名	作 者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	126/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

アンケートを実施し、顧客満足度をチェックしている会社も多い。

●私がときどきランチを食べに行く「Y」という居酒屋では、アルバイト教育がほぼ最低のレベルだ。店内がどれだけ空いていようが、一人客はカウンター、しかも一番隅っこに決められている。帰りにレジで待っていても、呼ばなければ来ない。しかし、私はなぜここへ行くか？

歩ける範囲で定食が食べられるのは、ここしかないからだ。つまり我慢に我慢を重ねているのだ。もしこの「Y」にアンケート箱でもあれば、建設的な意見を書くつもりだが、それもない。

●顧客満足度を高めるための前提条件として、顧客の不満解消のしくみが大切であり、クレーム処理に関するルール作りは欠かせない。このベースがあつてこそ、積極的な意味での顧客満足活動が意味をもつようになるのだ。

発行人：『オンライン経営顧問』 武 沢 信 行

105. （経営・ベリー・シリアス・クレーム「V S C」）

●いつも時間に遅れる社長がいたので、理由をたずねたら「すいません、うちはクレーム産業なものですから・・・」という答えが返ってきた。

<クレーム産業>とは便利なことばで、いろいろな言い訳に使える。その腹立ちまぎれでという意味ではないが、今日はクレーム問題について取り上げたい。

●昨年、大手の電機メーカーや住宅メーカーが消費者からのクレーム処理に失敗し、ホームページ上でクレーム対応のやりとりを公開されるという事件があった。

「これは大変な時代になってしまった」と大企業各社はあわてた。インターネット時代にはこれからも起こりうる出来事として、企業側も対策が求められているのだ。

●そうした中で、リコーの事例が印象的だった。「クレーム」とひとことで言ってもいくつかのランクがある。リコーでは、それを5段階に分類し、第五段階を「V S C」とよぶことにした。これは「ベリー・シリアス・クレーム」の略で、大変深刻なクレームと訳せよう。

●製品の品質にかかわるものや、社会常識的にあるまじき問題が発生したとき、あるいは、そうした問題に発展する危険性があるときは「V S C」に分類される。

このV S Cは、クレーム担当役員の常務取締役みずからがその処置にあたるとともに、二度とあつてはならないという意味で、全社あげて再発防止を徹底することになる。

重点思考で、この、V S Cをなくすことから着手したわけだ。

●名古屋の某ハウスメーカーも、こうした事例を参考に社内でV S C撲滅委員会

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	127/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

を結成した。この委員会でV S Cに至ったケースを分析したら、例外なく、単一の理由でなく複数の要因が重なってV S Cに発展していくことがわかった。たとえば、雨漏りがするからといっていきなりV S Cになることはなく、その後の対応の悪さが重なって深刻な事態に発展する。

●一般業務の報告・連絡・相談のしくみの中でクレームもいっしょに扱うと、危険であることを同社は発見。一定段階以上のクレームは、直接役員に報告するシステムを作った。

●最近の雪印問題では、同社のクレーム対応のお粗末さを全国に知らしめる結果となった。株価は4割の下落で済んでいるが、ブランド力低下という意味では計り知れない打撃だ。これも「V S C」に対する社内システムが未整備ゆえのできごとだ。

●クレームのすべてを撲滅させることは出来ない。しかし、V S Cは撲滅しなければならない。あなたの会社のV S Cにはどんなものがあるだろうか？

一度、社内で話しあってみる必要があるのではないかな。

発行人：『オンライン経営顧問』 武 沢 信 行

106. （経営・「リーダーシップがない？」）

ある店長が、「君にはリーダーシップがない！」と社長に宣告され、降格となった。よくある話だ。ところでこの店長は、あすからリーダーシップを身につけるために、どのような努力をするのだろうか。

会社として、そこまでのフォローをしているだろうか？

●ふだん何気なく使われる「リーダーシップ」という言葉、あらためて意味を辞典で調べてみると、“指導・統率力”とある。

しかし、リーダーシップ＝統率力、と理解することは危険でもある。統率力という言葉のイメージから連想するものは、親分肌であったり、大声で現場を指揮するイメージであったり、個々人まちまちのイメージがあるからだ。

「リーダーシップがない」といわれた店長は、努力課題を間違いかねないのだ。

●リーダーシップとは、「目的に向けた対人影響力」とでも訳したほうが誤解が少ない。そして、対人影響力とは、4つの力から生じるものだ。部下に対しても、リーダーシップがないというだけでなく、課題はこの4つのうちでどれなのかを教える必要がある。

1. 賞罰を与える力
2. 正当性の力
3. 同一化の力
4. 権威の力

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	128/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

- 「賞罰を与える力」とは、年収や出世の確率を増やせる、減らせる力を持つ人が他人に与える影響力をいう。社長であればこの力は絶大だ。管理職では、この力をもつ人とそうでない人との格差は大きい。
- 正当性の力とは、部下がいちいち理由をたずねたり、損得を計算したりせず「店長の命令だからやるのが当然だ」と思いこんでくれている場合に発生する力だ。ときには、有無を言わずにやらせる能力も大切な力だ。
- 同一化の力とは、部下と一心同体のつながりがあって、〇〇さんのためなら無理してでもやろう、と思わせるような人間的魅力のことだ。部下と飲みながら語り明かすことや、一緒に遊ぶことなどから人間関係が深まる。その場合でも、ケチであったら逆効果にもなる。
- 権威の力とは、専門的な知識や優れた技術をもっていて、誰もが一目おくほどの存在であることだ。また、経営者であれば、強運をもっているとか、先見性があるなどの常人では計り知れないカリスマ性をもつ人は、この力を存分に発揮していると言えよう。
- イメージをはっきりさせるために更に具体的に書けば、「賞罰を与える力」の代表的人物が豊臣秀吉や田中角栄だ。「正当性の力」の代表が徳川家康や盛田昭夫。「同一化の力」は、西郷隆盛と長島監督。「権威の力」は、織田信長やビルゲイツだ。
- 経営者としてどのようなリーダー像を目指すかは自由だが、4つの力をそれぞれに自己採点し、努力課題をはっきりさせることには価値がある。降格にした店長に対しても、なにが課題なのかをこの4つの切り口から指導することが大切ではないだろうか。

発行人：『オンライン経営顧問』 武 沢 信 行

107. （経営・『ネタ切れの心理』）

- 会社経営で、遭遇する「ネタ切れ」。
 - ・毎日の朝礼のネタがないので開催頻度を減らした
 - ・毎月の社内報の記事がないので不定期発行にした
 - ・幹部会議がマンネリになっているので開催を中止した
 - ・・・e t c.
 - ネタがないので中止することは簡単だ。しかし、その前にネタ切れの心理を考えてみよう。
- ネタが新鮮にこしたことはない。話題が豊富にこしたことはない。しかし、我々は新聞社ではない。いながらにして新しいニュースや話題が飛び込んでくることはないのだ。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	129/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

したがって、慢性的なネタ不足は当然のことであって恥ずかしいことではない。

●むしろ恥ずかしいことは、氾濫と混乱だろう。

三省堂国語辞典によれば、氾濫とは、好ましくないものがはびこること、とある。

混乱とは、いろいろの物事が一緒になって、訳がわからなくなること、とある。

企業経営にあっては、この氾濫と混乱を避けねばならない。なぜなら、現代社会はスピード社会であり、ひとつの情報のもつ価値が相対的に低下している。

よって、たえず新しい情報を追い求める性向が生まれるからである。

社会の出来事のようなニュースはそれでも良い。

しかし、それに混じって経営哲学や理念、それに方針なども同じように氾濫し、混乱しては困るのだ。

●江戸時代の武士道の基本は、四書五経の素読から始まる。「大学」「中庸」「論語」「孟子」の四書と、易経（えききよう）・書経・詩経・春秋（しゅんじゅう）・礼記（らいき）の五経だ。

平易な訳はついていない。解説してくれる先生がいるわけでもない。

文字通り「読書百遍、意おのずから通ず」というわけだ。

●読書百遍、意おのずから通ず、という読書法のすすめではない。要するに反復することの大切さを強調したいのだ。

本当に大切なことは重複を恐れてはならない。くり返しくり返し聞き、読み、実行したものだけが自分のものになる。

くり返ししないものは脳ミソの片隅に残っているだけのことだ。

●くり返し申し上げる。本当に大切なことはくり返さなければならない。メッセージをシンプルにして、くり返そう。経営者にとって、話題が豊富なことは決して自慢にならない。

知識人ほど危険だ。

【発行者】有限会社プラスアルファ 代表取締役 武 沢 信 行

- 「仕事の大半はつねに無意味で、行きあたりばったりで、見当違いで、無駄が多く、顧客のニーズからかけ離れている」（リチャード・コッチ著「80：20の法則」より）

108. （経営・『フォーカスする』）

●広告デザイン会社の社長と食事をした。自称「ボヤキの森」というくらいボヤキが多いのが森社長の名物となっている。だが、愛嬌があるせいか、友人は多い。

「武沢さん、とにかく私には時間がない。全然時間が足りなくてお話しにもな

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	130/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

らないんですよ。このままじゃ志し半ばにしてタイムアウトになるのがわかってる。何とかせにゃならんが、来年で還暦ですよ、還暦！」

「森さん、何かあったのですか？ 以前にはそんなお話しされてませんでした。」

●聞いてみると、息子さんが中堅商社を退職して森さんの広告会社に入ってこられるという。そこで、にわかにはやる気が出てきたというのだ。

「あと5年くらいはせがれと二人三脚で会社経営をして、安定した基盤を作っ
てしまいたい。それが私の役目ですがな。今までマイペースでやってきていた
ものが、あと5年しかないと思うと、とたんに毎日の時間が宝物のように思え
てきたのですよ。」

「それは結構なことじゃないですか、森さん。どうしてタイムアウトになるな
どと悲観的な見通しをもたれるのですか？」

「それは武沢さんがご存知のはずじゃないですか、社長業の多忙さは。勉強す
べきこと、読むべき本、決めるべき案件、目先の売上げ確保、社員の教育、資
金繰り、・・・無数にやることがある。モグラたたきのように問題解決をしてき
たが一向に問題はなくなるらない。数年前に作った経営計画は、完全に絵の餅に
なってしまっているの、いまでは経営計画を作るのも中断している状態なん
ですよ。」

「森さん、そういう状態だからこそ計画が必要なのじゃないですか？」

「いやあ、広告業界はとくべつなんですよ。世間の景気と業界の景気は波長が
ずれてるし、変動相場みたいなのところがあるので、先行きの見通しが立てづら
い業界なんですよ。」

●これは社長業の宿命でも業界の宿命でもない。現に私は別の広告会社で実に見
事な計画経営をされている会社を知っている。

戦略とビジョンに焦点が当たっていないだけのことだ。

現状を変えようという姿勢は評価できるが、そのアプローチが間違っているよ
うだ。森さんのアプローチは、「もっとがんばる」ことで変化を起こそうとして
いるようだが、それではうまくいかない。

劇的に変えるには、自分が得意とする市場や核になる商品・顧客に最善のサー
ビスを提供することだ。つまり市場をフォーカスすることである。

そのためには、まず社長の頭をフォーカスしなければならないのだ。

【発行者】 有限会社プラスアルファ 代表取締役 武 沢 信 行

- 「常識のカベを越え、誰もがやれないようなことをやってのけなければなら
ない。ニンが四を、ニンが五にも六にもしなければならぬのである
る」（江崎グリコ創業者：江崎利一）

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	131/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

109. （経営・『見込客発見』）

●新たに顧客になる可能性がある人たちを「見込客」とよぶ。顧客を増やす努力は、まず見込客を増やす努力から始まるのだ。これは、営業部門だけの仕事ではなく、企業全体の重要目標でもあるはずだ。

ところが、この「見込客発見」の技術に関して、改善・改革が行われていないケースが多いようだ。

- ・十年一日のように飛び込みを続ける教材販売会社
- ・チラシとDMしか集客ノウハウがない小売店
- ・展示場からしか見込客が見つからないハウスメーカー
- ・社長の人脈からしか見込客が見つからない建設会社
- ・・・e t c.

●個人も企業も毎年見込客発見の技術やノウハウに磨きをかけていかねばならない。別名、「マーケティング」という。

一部に、新規見込客発見を必要としない会社もあるが、あくまで例外だ。

まず一般的な見込客発見の方法を書き出してみよう。私が今思いつくだけでもこれだけある。

1. 飛び込み訪問
2. 飛び込み電話
3. ダイレクトメール（最近はダイレクト e-mail もある）
4. ポスティング
5. 街頭でのハンドビラや手渡しティッシュ
6. 顧客からの紹介
7. 顧客も含めた第三者からの紹介（代理店やマルチレベルなど）
8. チラシや看板
9. マスコミ広告（TV、ラジオ、雑誌広告など）
10. 有力者（影響力ある熱心なファン）
11. ニュースレター、ニュースFAX
12. プレスリリース（新聞・雑誌などで紹介されること）
13. ホームページ（自社のもの、他社のもの）
14. メールマガジン（自社のもの、他社のもの）
15. アフィリエイトプログラム
16. バイラルマーケティング
- ・・・その他にもあるだろう。

後半の5つがIT関連だ。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	132/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

●これ以外に、企業のマーケティングを考えるとときには次の二つのことを考慮する。

1. 顧客の固定化・・・固定客化をはかること。ポイントカードの発行や優待セールなどで常連客を増やすこと

2. 販売方式・・・お試し販売、お試しダウンロード、独自の品質保証制度や、返金保証、リース販売、レンタル販売

●見込客発見に費やすコストを計算してみしてほしい。営業社員の活動のなかで、いったい何時間を見込客発見にあてているか、また、人件費やその他の経費を計算する。

その経費を上回る成果が出ているうちは大丈夫だ。

110. （経営・会社の立ち上げと形態） 独立の心得 第23回

- 形から入るか、実を取るか？

私の会社は「個人商店」である。個人事業主なわけだ。何度も本メルマガで書いたように「法人化」の旨みがないから、この状態なのである。一方、クライアントの要望で法人化せざるおえない人もいる事は知っている。

これらの方は、「有限会社」や「合資会社」など、自分に合った形態を本などで調べてみると良い。

しかし法人化しても旨みがない人は「形」にこだわる前に、まず会社の立ち上げに力を注ぐべきである。法人化すると、それに伴い様々な雑用な費用も増えてくるものである。ある程度仕事が軌道に乗ってからでも遅くない。

私の経験からして、個人商店の場合で困ったのは「屋号」の扱いと「入金の際の口座」である。

屋号に関しては「登記」するしかないのだが、公的文書でその屋号を常に書いておく事で（法的根拠はないようだが）表向き大丈夫でしょうとの話もあり、現在はそうしている。「口座」は法人でない為に個人口座となるが、個人名の前に屋号を書く事はかまわないそうなので、個人口座を屋号を付けて使っている。

税理士としても個人商店でも「口座」をこのように分けておくといいとの事。

結局、以前のメルマガで書いたように利益が750万円超えないと法人化の旨みがないという事でしばらくは、この形で行く事になりそうだ。

- 回りの友人たちは・・・

とは言え、法人化はある意味「夢」である事も多いだろう。（現在の私には無関係 だが）以前の会社で付き合いのあったWさんも、現在は有限会社の社長である。

しかし彼の場合は、会社を作ったのではなく「もらった」のである。会社を

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	133/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

辞めて SOHO となった方がいいが、自宅で出来る仕事は少なく、結果「派遣」として収入の多くを稼いでいる。

その際、契約者は「法人格」でないと難しいのだそうだ。ほとんど困っていた彼に友人が「自分の休眠会社」を使ってくれと言う事になったのだそうだ。

名前はそのままなので日本語にすると「千年の繁栄」とかになるそうである。本人は苦笑しているが、このように休眠会社を使うという方法もあるようだ。

休眠会社を売る商売もあるようだが、その会社に負債がある場合もあるらしい。

Wさんのように、事情が分かっている場合以外は、注意が必要である。

受講生の1人も休眠会社を起こして現在オンラインショップを開いている。

休眠会社をうまく使う事で「形が早く」整う事もあるようだ。

● 最近のトレンド？

最近「株式会社を 55 万円で」とか書いてある広告も多くみるようになってきた。

株式会社を 55 万円だと非常に格安ではある。仕事上、法人格を得る事が必須となった人には非常にありがたいサービスかも知れない。

日本で法人化するには単純に日本法人を立ち上げる方法と海外で立ち上げた会社の支社登記をする方法がある。

アメリカでは日本の株式会社のように 1000 万円の資本が必要などという制限はない。一方、支社登記すればアメリカでの本社が休眠会社でも日本で営業することが出来る。

実際、この形で会社を興した人は多いようである。私自身は詳しくは分からないがアメリカでの会社の役員等はどうするのか？（日本で儲かってしまうと登記サービス会社にいくらか取られるとか？）アメリカの法律に当然縛られるわけであるのでその際の対策まで取ってくれるのか？などいくつかの個人的な疑問は残る。

まあそれでもかなり多くの人が利用しているようではある。

NPOを利用した形もある。NPOは、非利益団体である。ボランティア等に、法人格を与えるために出来た形である。実は、この形はDMで知った。

ある会社がNPOを作るので金を出して欲しいという「ふざけたDM」であったので無視したのだが、（細かく読むと、いっそうフザケていた。まず、NPOは出来るかどうか分からない。塾で使うコンテンツも出して欲しい。金の使い道は、主催者に一任し、その使用法に関しては文句は言えない。という分けである。よ～まあ出すわなあ～こんなDM。（_-;）まあNPOという形は私のアンテナに引っかかったのである。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	134/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

実際、NPOで「儲けている」会社もあるらしい。儲かってしまうとNPOではなくなるので、そこで株式会社化するらしいだが、とにかく安く法人格を得る事は出来る。ただし、がさ入れもされやすそうだし、提出する（立ち上げ後も）書類も多いようである。まあ当然と言えば当然だが。

とにかく「安く」法人化する方法は、いくらでもあるようだ。

しかし、まずは「立ち上げ」と「事業のソフトランニング」が先決であると思うのは私だけだろうか？

社長は誰でもなれる、しかし事業でも儲け続ける人は少ない。形だけにこだわると痛い目をする気がしてならない。

111. （経営・目標を持つ） 独立の心得 第18回）

独立するには・・・目標を持つ

o01: 目標を持つ

o02: 目標は変化する

o 01: 目標設定

成功するには、「何を持って成功なのか」！そのゴール（目標）を設定しないといけない・・・と、どの本にも書いてある。失敗する人は「目標を高く設定し過ぎたり、一方、あまりにも低く設定し過ぎたりする」と書いてある物さえる。

じゃあ～正しい設定方法があるのか・・・そう思いませんか？

私には、これってある種の「作者」の逃げ口上にしか聞こえない。ある意味、正論なのかも知れないが、これで終わっては意味がない。大体、何を持って成功なのだ・・・。目標が高いだ、低いだ言われて・・・じゃあ正しい設定方法を教えるよ。

となる。

もちろん、作者は「決して教えない」。それはそうだ。書いてしまうと終わるだ。

読者の失敗は全て「作者」の失敗にすり替えられるからである。

しかし「成功」の基準は持っていないとダメなのは事実である。しかし個人差があるのも事実。また成功の基準は、金だけで測られる物でもない。

ソフトバンクの孫社長は、独立前に様々な要因を書き出したそうだが、その中に「50年間情熱を失わず邁進できる業界である事」という一文があった。

そして10年以内に日本一のソフト販売会社になると当時のバイト2人の前でミカン箱の上に乗りぶち上げたそうである。（もう数年前に読んだ話なので詳細は違うかも知れないが）

これは彼が非常に情熱的で、かつ、したたかな戦略家であり、能弁家である

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	135/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

事を物語っていると思われるが、とにかく彼の目標は達成された。私には、このような能力はとうていがないが、しかしそれでも独立の目標として、

1. サラリーマン時代よりも（実質的）収入が良くなる事
2. サラリーマン時代よりも労働時間が短い事

を考えた。これは単純に自分の選択が（独立が）正しかったと自分自身を納得させたいからであったが、実際には、2に関しては独立する業種を選んだ時点で既にクリアしており、1も独立して3年後には額面上も達成した。実質的にも1年半程度でクリアした。

それと独立する業界は、前回書いたように「現金収入・仕入れ無し」そして何より自分自身、一番興味があり、かつ向いてると思う「教育産業」にした。

少なくとも情熱やこだわりがないと目標以前の問題で、すぐに止めてしまう事だろう。

結論として目標設定は、最初は金（キャッシュフロー）が中心になるが多いだろう。まずは独立して「今の収入を越える事」が一番簡単で、かつ有意義な目標と思う。

○ 02: 目標は変化する

多分、現在の孫社長の目標は「お金」ではないはずだ。目標は、変化していく。

現在の私の目標は、

1. 店舗数の拡大
2. 不労収入の拡大
3. 新ビジネスの構築

である。独立した頃と比べると幾分「あいまい」な感じがするだろうが、実際は具体的な所まで落とし込んでいる。つまり、店舗数にしても収入にしても、数字でハッキリ示している。

目標は、達成されると、また新しく出てくる。私は、常に何かしらの目標が設定されている。最初は「金」中心であったが、最近は「時間」に重点が置かれている事が多い。

独立して間もない頃は、「金（キャッシュフロー）」中心、軌道に乗ったら「時間」中心・・・多くの人が、こうなっていくのではないかと思う。

現在の私の仕事は1日正味3～4時間程度。しかし、この活動時間で十分暮らしていけているのは非常にありがたい。残り時間は、主催しているマーケティング関連の活動（有料メルマガの発行や、会員へのマーケティング指導）に費やしている。

今後は出来るだけ「考える事」に時間を費やしたいと思っている。つまり時

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	136/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

間を作り出す事にシフトして来たのである。もちろんキャッシュフローも大切。

そのためには、システムを作り出す必要がある。システムはキャッシュフローを生み出すものだけではなく、自分のやりたい事への時間を短縮したり、情熱を増大する働きがある。

独立して最大の難関は「生き残れるかどうか」ではあるが、それを乗り越えた後は、どうやって自分の思いを拡大出来るかが問題になるだろう。

自分で目標を決め、それを日々確認する事は、当たり前の話ではあるが効果は抜群である。日々の仕事に没頭しながらも、休む前に確認するだけで目に見えて自分の位置が分かってくる。

目標こそが、情熱を駆り立ててくれるのではないだろうか？

発行：独立・起業総合支援サイト独立倶楽部

発行人：河野 優

112. （経営・儲かる仕事と儲かる仕組み）独立の心得 第28回

- 全てのタスクから利益を・・・

もともとマーケティングとは、「儲かる仕組みを作って、それを仕掛けていく事」である。しかし、もう1つ大きな目的があって、それは「利益」を呼ぶ所を見付ける事である。一般のコンサルでは「ニッチ」などと言うが、そうではない。

自社の中でまだ利益を出せる物がないか探す事である。私がよく言う「死んだ物探し」だ。

現在のリストラは非常に分かりやすく、中間・管理部門を超縮小しているのに対し、ソフト技術者などは逆に足りなくて募集していると聞く。これは中間・管理職部門では利益を出せないと企業が考えているからである。もちろん、元々不要な人数を取った事が間違いではあるが、どちらにせよ「無能」なのは企業であると言える。

日本では最初から「幹部候補」として新人を採用する事は少ない。

せいぜいが「学歴や出身校」で勝手にそう思っているに過ぎない。案外と皆最初は横並びである。よって、技術者や営業職などの優秀な方々が出世し、無能な管理職になっていく事は有名な話である。もともとは優秀な方々が、企業の都合で出世させられ、結果「無能」と会社に言われ、クビになるのである。

一方、もともと無能なため、出世出来なかったソフト技術者は、そのソフト技術者という職ゆえにクビにならない分けである。

まあこういう悲喜劇が起こっているのが現状だ。現在企業がしなくてはならない事は、このような管理中間部門でも「利益を出せる」ように変革する事

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	137/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

である。

これは、「超生産性のシナリオ（高橋 憲行 著）」に詳しく書かれている。

現在のコンテンツ・パッケージ化を紹介した本である。

実際にある会社では「人事部門」のコンテンツを他社に販売・コンサルしている。

まだ利益は、それほどは出ていないらしいが、今後は非常に楽しみな分野である。

独立企業家は、大企業のサラリーマン社長よりも大欲を持つべきである。

どの仕事においても、どんなタスクにおいても常に利益を出す事を考えて行動すべきだ。

今、企業が行うべき事は、このような中間部門を思考停止的にリストラするのではなく、新たな利益部門を探す事である。今経営者に出来ないなら、そんなバカ経営者こそクビにすべきだろう。

● 21世紀の戦いはゲリラ戦・

これはブッシュ大統領が述べた言葉である。ご存じのようにアメリカはタリバン 政権との戦いに臨もうとしている。今回は、この多発テロに端を発したアフガン 戦争を述べるのが目的ではない。今後の企業の戦略である。

ある方から「ゲリラ・マーケティング」でサーチしていたら私のサイトにたどり着いた。とのメールがあった。「ゲリラ・マーケティング」とは、私が一番影響を受けた「J・Cレビンソン氏」が考案した言葉である。

今後、企業間の争いは「二極化」に向かう事は自明の理である。俗に言う「勝ち組」と「負け組」がハッキリしてくるわけである。今までのマーケティング手法では、最終的には「物量戦」となり、大企業には勝てないのである。弱小企業が勝ち組になるには、徹底的なゲリラ戦と特出した圧倒的に強い部分が必要である。

会社が、ある程度の規模になると「大企業」の真似をしたくなるのは人情かも知れない。しかし、それが負け組への第一歩となる。チラシ1枚・DM1通にしても大企業の真似をしてはいけない。

私はよく他企業のチラシ・DMなどを調査してくれと言う。しかし、それは真似しろ！！という事ではない。そのチラシ・DMから読み取れるその会社の仕組みや商品の質などを分析して戦い方を研究しろという事なのである。

チラシ1枚・DM1通で企業ブランドを構築してしまう事もある。逆に言えば、既に企業ブランドが構築されている場合、そのブランドイメージにあったチラシDMは効果的であるが、そうでない場合は大失敗するのである。

つまりチラシ・DMにおいて反応を起こすポイントはあれど、オリジナリティが どこかの部分では感じさせなければならない。そうでないと「one of

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	138/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

them」になっていくのである。

どこかの部分に特出したトンガった部分が今後の会社の命運を決めるのである。

発行：独立・起業総合支援サイト独立倶楽部

発行人：河野 優

113. （経営・何故会社は潰れるのだろう）独立の心得 第29回

- ピンと来ない話が多い・・・

会社が潰れる原因は、様々な関係者に金が払えなくなるからである。

もともと私は自己資金のみで起業したので銀行などから借りている金は「0」。

借りようという気は、さらさら無かった。とにかく借金が怖いのである。

大物起業家は借金を恐れないらしいが、そう言う意味では私は小物である。

今、様々な経済誌では「0金利」の功罪を特集したりしている、また先日は新聞で某銀行の中小企業への貸し渋りへの指導が行われた事などを報じていた。

（この銀行の場合はこうなる事は最初から分かっていたはずであるが・・・）

どちらにせよ、大変な状況に世間はあるらしい。しかしながら私には、やはりピンと来ないのである。

もともと中小企業が潰れるというと「銀行が資金を引き上げた」とか「貸し渋り」したとか・・・まあこういった話が多い。企業にもなると銀行から金を借りないとダメなのかも知れないが、個人で起業するには、あまり関係ない。

いや、金を借りたり、もしくは助成金などを当てにしての起業ならしない方がましである。もともと自己資金の中で「やれる範囲」での起業を志すべきである。

これはビジネスモデルにも関係するかも知れないが、どちらにせよ他人の金を当てにしても仕方が無い。

- 潰れるのは会社を大きくしたから・・・

会社が小さい、特に個人でしかも自己資金内で行っている場合は「潰れる」という事はあまりない。年齢的・体力的に引退する事はあっても、あまり借金で・・・という話は聞かない。しかし個人であれ店舗販売などで多額の資金を銀行から借りたら別である。

とかく会社を大きくするには慎重さが求められる。会社を大きくしても誰も誉めてくれない。自己満足で会社を大きくする事は結構だが、そのリスクを計算しておく事が大切だ。

会社を大きくする＝従業員を雇う事であり、結果多額の固定費がかかる事になる。従業員を雇うという事は、従業員のとりあえずの生活の面倒をみるとい

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	139/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

う事にもなる。本当に会社として他人を雇える事が出来るかどうかをシビアに考えると、なかなか「雇う」事は難しいはずだ。

まったく個人的な考えであるが、会社で他人を雇うという事の意味を起業家は軽く考えていないだろうか？他人を雇うという事は上記に書いたように生活の面倒だけでなく、己のやりたい事に他人を「つき合わせる」という部分もあるはずだ。

ただそれを「仕事」と呼んでいるに過ぎない。

ここをキチンと知っている企業家の幕引きはスッキリしている。

私の知っている自動車修理工場が閉鎖したのだが、実は数年前から資金繰りは、非常に厳しいものであった。従業員の給与こそ払っていたが経営者は儲けなど無かった。しかし、それもついには息絶え、結果会社を閉じる事になったのだ。

しかしこの経営者は、今まで働いてくれた従業員への「退職金」を・・・と、なんと、その会社の土地を全て売り、その金を従業員の退職金に充てたのだ。

現在、その元社長は近くのアパートに住んでいるらしい。

結局、人を雇うという事は、そのくらいの覚悟が必要だと言う事である。

己の事でしか頭を使えない人間は、決して人を雇うなどと考えてはいけない。

しかし考え方によっては、この社長は何のために起業したのだろうか？

とも思われる。先祖代々の土地も家も手放し、結局は何もなくなってしまった。

● 会社を存続するには・・・

結局、会社を存続させるには、顧客以外の要因を極力排除する事になる。もちろん 銀行などは、会社存続を助けてくれる事もあるが、それに甘えても仕方がない。

「顧客」は、いない事には個人であろうと会社であろうと存続は出来ないで、これは仕方がない。取引先なども仕方がないとして、とにかく関係者の数を減らしていく事、シンプルな経営が現在求められていると思われる。

この事はイコール「顧客」と「利益」に注力しなければいけない事を物語っている。

最近はマーケティングがブームとなり、皆が顧客満足や顧客獲得や利益だと話している。しかし、その中の仕組みにまで踏み込まない事には何の結果も出ない。

そして、その仕組みを入れる器を作らない事には話にならない。

仕事柄（？）様々な人と話をする事があるが、最近特に思う事である。

知識をいくら詰め込んでも意味がない。詰め込むだけなら本を持っているだ

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	140/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

けで 十分である。その知識をどう使うのか、どう応用するのは各個人による。

自分が変わらないと他人を変える事は出来ない。知識だけで変える事は不可能である。

会社を存続するには、仕組みを変え、マーケティングに注力する事は正論ではあるが、その前にそれらを入れる「自分」という器を作り直さなければならない時期に現在は来ていると思うのである。

発行：独立・起業総合支援サイト独立倶楽部

発行人：河野 優

114. （経営・マネーの虎）独立の心得 第30回

● マネーの虎

深夜、珍しく民放を見ていたら（殆どはBSを見ているのだ）「マネーの虎」という番組をしていた。皆さんの中には既にご存じの方がいるかも知れない。

番組内容は、いたってシンプルで「新規事業をしたい人が、ベンチャー企業家の前でプレゼンする」だけである。そして気に入ってもらえたら、その場で金を受け取れる。つまり、一種の「エンジェル制度」のような物である。

この番組の「おもしろい」所は、企業家と応募者のやり取りである。基本的にプレゼンと言っても質疑応答のみであるので、番組の殆どは「このやり取り」で占められる。

思わず「これはおもしろい」と身を乗り出す事もしばしばであった。

● 目的、そして野望

番組のキーワードは「野望」である。つまり「欲」である。その野望を聞いて納得すれば金が出る。金は企業家全員が出す必要はない。誰か1人でも出せばよい。ただし、最初に応募者が言う「欲しい金額」に1円でも届かなければ没となる。

方法論としては非常にシンプルかつ分かりやすい形である。

よって応募者は、とにかく「必死で金をもらおう」ために話す。一方、企業家達はそれで「儲かる」のか？「この人でやっていけるのか？」を必死に見極めようとする。

この緊張感が番組を作り上げる。さて、ある時、有名な企業家がこう言った。

私は「良いだけのプレゼン」は、まったく意味の無いものと考えている。金を引き出せないプレゼンは無意味。やるだけアホくさい。プレゼンの最終目的は他人に誉めてもらう事ではない。10人中9人に嫌われても、残り1人からは金を引き出す事である。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	141/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

実は、このような目的の取り違いが最近の起業では多い気がするのである。

私は「儲けなくても人のためになれば・・・」という言葉信用しない。儲けるからこそ、人のためになっているのである。儲けなくてよいなら最初からボランティアでタダで行えばいいだけの話。何のために起業するかを「あれこれ」理由を付けて本当の理由をオブラートに包み込むと、中の本質が腐っていく事も考えられる。いつまでも、その本質は持ち続けるようにしないとイケない。

もう1つは、「誰のために・・・」という事である。

起業は「誉めてもらうためにする」分けではないのである。しかし、誉めてもらいたい人多すぎる。誉めてもらう事が好きな人は、起業してはいけないとさえ思う。叱られ、怒られ、敵を作ってもよしとする潔さこそ起業家の本質である。

先程の例であれば、10人中9人のことを最初から相手にしてはいけない。

1人だけを考えて話すべきである。また起業とは、そういう事である。

誰かに嫌われない商品やサービスは、えてして「毒にも薬にもならない」物である。しかし、それは言葉を代えると単なる「ゴミ」である。

起業家になると、顧客だけでなく競合相手などからも様々な事を言われる。

しかし、それを「言われぬように」と逃げていたり、うまく取り繕うとしてはダメである。信念があれば、それに正々堂々と立ち向かう事が可能である。

信念と覚悟があいまいなまま起業をしてはいけない。

起業をするという事は、必ず顧客や取引先も含め「他人」を巻き込むものであるからだ。

● リストラ

先日TVでリストラされた後の厳しい状況を放送していた。

その中で、ある方の妻が、「痛みに耐えて頑張れ！というが、どこまで耐えれば、どこまで頑張ればいいのか！」

と言ってました。なかなか大変な状況であります、私には気になる事があるのです。

リストラされた方は、今までやってきた仕事にプライドを持っていて実績もある。しかし欲しい給料を3分の2にまで落としても、それでも仕事がない。

まず、本当にその人のやって来た事は仕事だったのか？と思うわけです。

会社の中のタスクをうまくこなしただけではいけないのか？と。

仕事ちゅうのは、自分で作るものだと考えられないとダメだよとハッキリ言う時期が来ているのではないのでしょうか？（会社の中でも言いますがね。）

仕事はもらう物ではないんです。作るもんなんです。いつまで頑張れば・・・

って言ってもここに気付かないなら一生無理です、多分。

ジャンル	書 名	作 者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	142/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

頑張る事は、手段であって目的ではないのです。どう「頑張るのか？」その方向性が今、問われているのです。

これをベクトルと私はよくいいますが、ベクトルがぶれれば、いくら頑張ってもいっそう、今いる場所よりも、いっそう本当の目的地から離れて行く事になります。

一流大学から一流企業を出て、まだ50歳前で・・

私には、ちょっとそのまま素直に同情する気になれない。申し訳ないけど。

発行：独立・起業総合支援サイト独立倶楽部

発行人：河野 優

115. （経営・出来る事を前提に考える）独立の心得 第32回

● 出来る事を前提に考える

「必要は発明の母」とはよく聞く言葉であるが、発明などと言う大それた物では無いにしても大なり小なり「独立」には工夫が必要だ。

独立して間もない頃は、「金なし・コネなし」である。（それに暇なし・ログデナシと続くらしいが・・）

最初の仕事は「顧客を作る事」。その時に気付いた事は大きく言って2つ。

「最大の先生は自分自身である」事と、

「知っているとは出来るでは雲泥の差」である事だ。

最終的には、自分の判断において、自分である程度やってみる事が大切。

しかし「自分でやって下さい」と言う人後ずさりする人が多い。

出来ない言い訳を作る事に関しては、皆「天才」である。

「じゃあ止めましょう。」と言うのだが、どう考えても出来ない理由を並べてもいい事はあるまい。

「何も変わらない」だけである。「常に変えていく」のが独立家であるから、こういう人達は自然と淘汰されていく分けである。

私は基本的に「出来る」という事を前提に考える。そこでの最大の問題は本質とクオリティである。

結局、ビジネスに最低限必要なのは、集客のノウハウと利益を出す仕組みである。ノウハウそのものに「お金」はそんなにかかるものではない。自分で起業して様々な事例にぶつかり、正面から解決しようとする、それがノウハウになり蓄積されていくだけの話。

それを「やった事がない」とか「自信がない」と言う後ろ向きの気持で経営していくと、その大切なノウハウも蓄積されないし、ビジネスチャンスを失う事すらある。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	143/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

「出来ない・・・」という判断は誰でも出来る事である。

頭が良いと言われている人ほど、何かと「出来ない理由」を並び立てる。

しかし独立家が評論家になってはいけない。「出来る・・・」という事を前提にすると、必ず創意工夫やノウハウ、場合によっては、様々な小手先のテクニックなどが必要となるであろう。

それらを得るまたとないチャンスである。しかし、出来ないと考える人はそれらを全て拒否してしまう事になる。

どんなビジネスもそうだが、最初はシードマネーで細々に行われ、それが大きくなるかどうかは、社長の腕1つという事が多い。

同じ業種でも大きくなった所とそうでない所があるという事は最終的には社長の考え方が異なっていたからである。

もともとは、様々な「絵」を描いてその業界に飛び込んで来たのだろうが、結果日々の雑務によって目先の事だけに「いっぱいいっぱい」になっているのが現実ではなかろうか？

「そんな暇はない」「そんなんやってもしあ～ない」そこが運命の分岐点である。金が無くて、時間が無くて「やった」人だけが生き残っていくのがビジネスである。

発行：独立・起業総合支援サイト独立倶楽部

発行人：河野 優

116. （経営・話し方）「講義の進め方・話し方」正木勝秋著

- テーマに応じて話の筋立てを考える。
起→導入であり、話の主題と方向を提示
承→敷衍して説明を加え
転→それまでの流れを転回させて自分の主張を入れる。
結→締め括る
(例)
起→京都三条糸屋の娘
承→妹 16、姉 20
転→戦国大名 矢で殺す。
結→糸屋の娘は目で殺す。
- レジメを作る（フランス語のレジメが語源「大略、摘要、要約」）
講義の大項目と中項目くらい記述したもの→特に強調したいこと小項目
- 講義のポイントを定める。
1 ポイント 15 分程度と考え、1 時間であれば 4 ポイントを目安

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	144/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

- 話の流れを考える。
 - ①誰でも知っている身近な話題から次第に話の本題へ
 - ②一般論から実際の個別事例の解説へ
 - ③具体的事例から抽象的な解説へ
 - ④どうしても受講生に記憶させたいことは出来るだけ単純化して何回も説明
- 具体例を決める。
 - ①経験したこと（成功、失敗両方入れる。）
 - ②広く一般に知られていること。→歴史上の逸話がよい。
- 講師の紹介の時に受講者の雰囲気を確認する。
- できるだけ立って話すようにする。
 - ①腹に力が入る。②受講者の顔を見れる。③黒板が使いやすい。
- 自己紹介で気持ちを落ち着ける→できればユーモラスに
- 重要項目は繰り返し話す。→黒板を有効に活用
- 視野の置き方に気をつける。まんべんなく視線を配る。
- 身振り、手振りに工夫する。ビデオで練習する。
- むやみに歩き回らない。→反対意見も一部あり
- 卑屈にならない。→謙遜はいらない。→自信を持つ。
- 歯切れのよい話、語尾をハッキリ、適度なテンポで
- 専門用語は注釈をつけて話す。・明るい態度で話す。
- 話の切り出しを工夫する。→話をその日や前日のニュースから始める。→共通の話題、身近な話題
- ポイントを明確に話す。・考えさせる工夫をする。
- 質問に対する答えが出ない時は、ゆったりとした態度で待つ。
- 講義の遅れは、内容を省略する。
- 質問時間は十分に見込む。・ペンなどを手でもて遊ばない。
- 話は印象的に終える工夫をする。→ポイントの確認・「終わります。」でもよい。→今後の受講者への期待で締め括る。
 - レジメに沿って振り返る。テープレコーダーの活用
- 品のない話題で引きつけない。・他の講師からも学ぶ姿勢を持つ。
- 出来るかぎり一言感想文を書いてもらう。
- 自分なりのチェックリストで確認
 - 1 準備はよかったか
 - ・講義中資料の取扱いに戸惑うことはなかったか
 - ・不安を感じた箇所はなかったか
 - 2 レジメは話しやすかったか
 - ・話を前後させる必要はなかったか
 - ・詳しすぎ、時間管理に苦労しなかったか

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	145/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

-
- 3 話の切り出しは適切だったか
 - ・本論は自然につながっていたか
 - ・長すぎてだれなかったか
 - 4 話の難易度はどうか
 - ・受講生の態度から理解度は
 - ・うなづく熱心に聞く態度があったか
 - ・質問が基本的な部分に集中していなかったか
 - 5 教材資料は適切か
 - ・内容の説明に苦慮したことはないか
 - ・資料の説明で時間を取りすぎていなかったか
 - ・教材、資料を配付しながら説明せずに過ぎたことはないか
 - 6 引用、逸話、経験談は適切か
 - ・受講者の興味を引いたか
 - ・受講者の価値観に合っていたか
 - ・話の流れに逆らわなかったか
 - ・経験談は古すぎないか
 - 7 時間配分よかったか
 - ・予定通りに終わったか
 - ・休憩を適切に取ったか
 - ・話の流れを維持できたか
 - ・重要なポイントを省略しなかったか
 - ・ポイントは十分説明する余裕があったか
 - 8 休憩の取り方は適切だったか
 - ・受講者の疲労度にあったか
 - ・話の切れ目としてはよかったか
 - ・休憩時間は適当だったか
 - 10 声の調子は適当だったか
 - ・呼吸と調和する速さだったか
 - 11 ゆとりある態度で話せたか
 - ・受講者の顔を満遍なく見られたか。
 - ・話を端折ったり、急いだりしなかったか
 - ・自然な姿勢を維持できたか
 - 12 まとめはうまくできたか
 - ・区切りごとにまとめられたか
 - ・最後に全体のポイントを指摘したか
 - 13 質問を受け適切答えたか
 - ・時間は十分だったか
 - ・質問の意思を的確に捕らえたか。
 - 14 板書は適切だったか
 - ・講義が中断することはなかったか

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 はじめ 肇 等	19/06/27	146/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

・後方の受講者が見にくそうにしていなかったか。

117. （経営・話し方）「眠くさせない講義法」 岸恒男著

総合評価/★★★★ 経営貢献評価/★★★★ 教養貢献/★★★★

読みやすさ/★★★★ コストパフォーマンス/★★★★ ページ数/205

【なぜ、この本を取り上げたか/または、なぜこの本を買ったのか】

- 2001年、21世紀を迎え、新しいエディックスの方向を設定した。それはコンサルタント会社としてのスタンスをより特化させることにした。具体的には、「企業は人なり」の視点から企業における「人」の分野だということだ。簡単に言えば人事分野ということになる。その中でも社員教育分野、社員研修分野に特化させていくという方向を打ち出すこととした。
- さらに、デジタルプレゼンテーションという方法論を用いるということで時代性を取り入れて行く。パワーポイントというプレゼンテーションソフトのデファクトスタンダードとも言えるソフトをフル活用する中で進めていこうというものだ。
- そのような方向に決めたとしても基本は徹底的に見直しておかなければならない。
- その1つとして「講義方法」についても再点検する必要がある。そのように思った時に引っ張り出した本の筆頭の1冊がこれでした。数年前に買ってずっと読んだ程度のものでしたが、改めて読み返してみた時に、これはなかなか細かいところまで書いてくれてある。
- 日経連広報部という出版社も地方書店ではあまり見かけることはない。本のタイトルにしても、あまりインパクトがあるとは言えない。しかし、良心的に書かれた本であることは間違いない。商業主義に染まったところはなく、研修に携わる方なら、これは是非読んでいただきたいと思う本である。
- 特に、研修プログラムについても企画編集する必要がある方ならなおさらだ。そういう視点から見た時に、これにパワーポイントによるデジタルプログラム研修の作成作法を私が付加すれば今の時代に相応しいものができるように思うものである。
- エディックスという会社では、デジタルプレゼンテーション時代に相応しいプログラム作成方法を構築するとともに、プログラムが何本もあって構成されるプログラム体系づくりについてもノウハウを構築している最中である。
- さらに、E-ラーニングまで広げて考えていくことが今後のエディックスのお役目と考えている。
- 【アンダーライン&マーカー】
- 緊張防止のあの手この手

ジャンル	書 名	作 者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	147/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

- ・レッスンプランの作成などの事前準備に十分な時間をかける
- ・受講者の中のやさしそうな顔をしている人だけを見るようにする
- ・先に受講者をリラックスさせる
- ・自分の能力はこの程度と開き直る
- ・自分にあがらないと暗示をかける
- ・なるべくみんなの目や顔を見る
- ・あがるのは最初の5分間だけだと自分に言い聞かせる
- ・あがっていることは、だれも気づいていないと自分に言い聞かす
- ・講師はだれでもあがるのが当たり前と思う

人間、緊張すると顔の表情が硬くなる。逆に言えば、硬い表情は緊張している証拠とみられ、信頼感を失うから何としても避けたい。

「心は緊張、顔は冷静」である。

- ・きよろきよろしない
 - ・伏し目がちにならない
 - ・顔をしかめない
 - ・まばたきをしすぎない(76～77P)

■学習効果を比較するために、最も理解度の低い「聞くだけ」から順に高いものまで10の方法を選び、順に並べると次のようになる。それぞれの学習方法の頭の文字を並べると、「きみよ、きみの肩を貸せ」と読める。

これなら覚えやすい。

- ・キ・・・聞くだけ
- ・ミ・・・見るだけ
- ・ヨ・・・読むだけ
- ・キミ・・・聞きながら見る
- ・ノ・・・ノートする
- ・カ・・・書く(感想文・レポートなど)
- ・タ・・・体験する(実習する)
- ・ヲ・・・応酬する(話し合う)
- ・カ・・・考える、確認する
- ・セ・・・説明する(人に教える)

以上から、講師が使える方法が意外に多いことが分かる。

■これについては、全体的によくまとまっているため、線だらけになっており、後は実際にお求めになって読まれた方がよいと思われます。実のある本として、改めてオススメする次第です。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	148/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

118. （生き方・満足）中国故事

- 花は半開を看、酒は微酔に飲む（花看半開、酒飲微酔）

読み はなははんかいをみ、さけはびすいにのむ

意味 物事は何事もほどほどがいい

説明・背景 「花看半開」は花見は半分位咲いた頃が見頃で、「酒飲微酔」は酒はほろ酔いがいいという事から、人生は何事もほどほどがよく、すべて満ち足りた境遇を望んではいけないということ。

出典 菜根譚（さいこんたん）中国の雑学書。二巻。明の洪自誠著。儒教を中心に仏教、道教を加味し処世法を教えた警句風の短文約三五〇条からなる語録。

類句 過ぎたるは及ばざるが如し

119. （生き方・賄賂）中国故事

- 瓜田に履を納れず、李下に冠を正さず（瓜田不納履、李下不正冠）

読み かでんにくつをいれず、りかにかんむりをたださず

意味 人から嫌疑をかけられるような紛らわしい真似をしてはならない。

説明・背景 「瓜田」はうり畑「李下」はすももの木の下の事。

うり畑を通る時に俯いて靴をはき直したりすると、他の人から見ると瓜を盗んでいるように見えるのと同様に、李の木の下で冠が曲がっているのを直すと李を盗んでいるように見えるので紛らわしい真似はしてはいけないという事。

出典 文選・古楽府

120. （生き方・謀事）中国故事

- 謀、婦人に及ぶ（謀及婦人）

読み はかりごとふじんにおよぶ

意味 秘密を婦人に打ち明けるとあつという間に広がってしまう。

説明・背景 春秋時代、鄭の大臣の祭仲が専横なので?公（れいこう）は手を焼き、祭仲の婿に祭仲を殺せと命じた。

婿は、「祭仲を郊外で宴を開き、祭仲をその場に招いて殺す。」と妻に打ち明けたが、妻は祭仲に夫の謀を打ち明け、祭仲は婿を殺してしまった。

?公はその話を聞き、自分の身に危機が及ぶ前に出奔したが、「謀を婦人に話してしまったので、もれるのは当然だ。」と言ったという。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	149/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

現代風（女性蔑視であるし、秘密を守れない男も多いので）に言う「秘密は親しい人にも軽々しく話すべきではない。話したら、もはや秘密ではなくなる。」と考えておく方が間違いはないように思える

出典 左伝・桓公十五年

鄭 中国、春秋時代の侯国（前八〇六～前三七五）。

周の桓公が鄭（陝西省）に封ぜられて立国。のちに新鄭（河南省）に移り、一時国勢を発揮したが、内紛のため二一代で韓の哀侯に滅ぼされた。

左伝 中国の古典。魯国の隠公元年（前七二二）～哀公一四年（前四八一）までの、魯を中心とする歴史書。魯の史官の遺した記録に、孔子が筆削を加え、その表現の中に彼の歴史批判を含めたものとされるところから、五経の一つとして重んぜられるようになった。

121. （生き方・精神）「禅と陽明学」下巻 安岡正篤著

総合評価/★★★★ 経営貢献評価/★★★★ 教養貢献/★★★★

読みやすさ/★★ コストパフォーマンス/★★ ページ数/413

【なぜ、この本を取り上げたか/または、なぜこの本を買ったのか】

■すでに本書の上巻で述べた通りだが、本当の読書というものを感じさせてくれる書物との出会いがどれだけ心を豊かにしてくれるかはいくら語っても足りないくらいである。

最近特に思うことは、ゆっくりと、じっくりと読書をする時間がほしいということだ。■もっと自らを上手にコントロールできるようになりたいと思う。もっと自らの環境や状況をコントロールできるようになりたいと思う。もっともっと自由な自分であっていいと思うのだが、世間のしがらみや娑婆苦というもののおつき合いがあるために、そんな思いに浸ってもいられないというのが現状である。

■とは言え、自分なりに21世紀における経営づくりを掲げているからには、少しでもいいから前進するために、できることを少しずつ積み重ねていかなければならない。しかも、オンリー1であることについて。目下のところ「PowerPointのエディックス」というスローガン掲げて一点突破の全面展開の戦略を打ち出している。

今まで蓄積したことを、総花的に打ち出すのではなく、「PowerPoint」というところに集中させていくのだ。限られ時間、限られたスタッフの中で、自らの人生づくり、オンリー1づくり、先に述べた21世紀の経営づくりを進めるには、それが結局一番近道であるということだ。

■機はすでに熟し始めている。これを逃す手はない。遅からず、速からず、その

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	150/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

タイミングが来ているのだろう。それをつかんでさらに前に進んでいくのだ。時代が求めているかもしれないのだから、もう少し歩を進めてみる。そうすれば、時代の方から何か答えてくれるだろう。

■ともあれ、21世紀の経営づくりに、東洋思想・東洋哲学は欠かすことができない。さらに、日本において昇華された大和思想はこれからの世界にとって本当に重要な意味を持ってくるはずで、それを踏まえた上で前進できればと思うものである。

その際に、安岡人間学は無くてはならないものだと確信するものである。

【カバーコピー】

■現代人をも動かさずにはおかない。禅と陽明学の神髄を説く。

■古人は真剣かつ深遠な学問求道をした。華嚴経だの、円覚経だの、リョウガ経だのを味読しないという、禅を論ずる資格はない。

実は禅だけではない、朱子学も陽明学も、本当は論ずる資格はないというか、とても話にはならない。そこには教学というものの限りない深遠さがある。・・・古人というものは、後世の軽薄な人間が考えているようないい加減なものではなくて、いかに真剣に、いかに深遠な学問求道をしたものであるかということ、我々は深く悟って生きなければならない。

（第七章より）

【アンダーライン&マーカー】

■人間の意識の深層（無意識層）は永遠につながっている。これは自分および父母・先祖代々の体験と真理の倉庫であり、秘密の蔵である。このことを近代の医学・心理学がようやく究明するようになってきた。王陽明のいわゆる「良知」というのは、このことを言うのであって、我々が主観を徹底してゆくと（徹底的に思索すると）、良知に到達する。これは言い換えれば大いなる客観（いわば真理）である。

だから、我々は主観を徹底すれば客観に到達する。客観を徹底すれば大いなる主観に到達する。・・・そこで、真剣に学問求道をやれば、誰でもこの主観を通じて大いなる客観に達する、つまり主客が合一してくる。これが、「致良知」というもので、禅とも通じる、陽明学の一眼目である。（はじめに）

■国家が道德によって滅びるということは絶対にない。しかし宗教によってしばしば滅びている。それは宗教と道德というものを区別することが、そもそもよくない。

だいたい宗教と道德を区別するのは西洋近代学の観念であって、東洋においては宗教と道德は1つである。つまり「道」というもので、それがだんだん後になって西洋の宗教と道德に該当するような分かれ方、したがって考え方が生じ

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	151/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

てきた。

その実情に即して言うならば、宗教という時には、道徳はその中に入っているのである。道徳と言う時には、その中に宗教が含まれている。宗教を離れて道徳はない。道徳を離れて宗教はない。もし離れたならば、それは誤れる宗教であり、誤れる道徳である。宗教と道徳とが固く結ばれているほど立派な宗教であり、立派な道徳である。（P49）

■宗教というものは、要するに、ささやかな自我が自我に向かつて参じてゆき、仰慕し、それに参入するのである。（P51）

■呂新吾は人間の眼というものを3つに分ける。「物眼」は物質的な見方。それに対して「情眼」は情緒的に物を見ること、それら「道眼」である。（P62）

■だから、易を見ますと、変化が非常に面白い。これは古代人の歴史と共に発展してきたものですから、いちいち長い間の体験に基づくいろいろの実例を統計的に観察して、帰納していったものです。だから、易は「統計に基づく推計学」といったようなものですね。（P94）

■これまでも、たびたび力説したように、禅というものは最初は真剣な求道の生活でありまして、後世のような禅宗という一宗一派のものではなかった。乱世の混乱、退廃、絶望あるいは懐疑の中にあって、いかにして自分というものを掴むか。いかにして自分というものを作り上げるか。それは結局心であるから、いかにして自分の心を解明して、自分の生活を真理にしたがったものとするか。永遠なる道というものと自分の生活を一体にするという真剣な、また深刻な厳しい生活そのものであった。（P178）

■今日の時勢、時局、今後の国家、世界というものを造るのには、結局、人々が個人に戻る、つまり自己自身を回復するよりほかに本当の道はないと思う。それを閑却して方便的・手段的に何をやっても、とうてい救われるものではない。（P240）

122. （経営・広告宣伝費）『プロスペクティング・コスト』

●広告宣伝とは何か？・・・それは、経費ではない。投資だ。50万円の予算を使って100万円の利益を得る広告媒体があるとする。それは、“金のなる木”だ。いつしか投資額が回収できなくなるまで継続的に投資をする。投資を下回る成果しか得られない広告は、即刻撤退する。それがマーケティングだ。

決して単なる必要経費や必要悪なのではない。

つまり、広告宣伝とは、次の二つのことを果たさなければならない。

- 1 今まで取引のなかった新しい顧客を開拓すること
- 2 すでに取引のある顧客に、もっと多くの購買を促進させるもの

ジャンル	書 名	作 者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	152/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

企業イメージやブランドイメージを高めるための広告もあるが、長期的にはこの1、2に帰結する。

攻撃は最大の防御であって、あなたの会社がマーケティング活動を怠ると、他社のマーケティングによってあなたの顧客は奪われる。それがマーケティングだ。

●マーケティングには効果測定が必要となる。それには、投資回収率を計算する。ある新聞販売店では、新規の購読者を獲得するために、毎月40万円を使ってきた。その結果、得られている実績は月平均で10件の購読者純増だ。これは良いのか悪いのか？もっと伸ばすにはどうしたら良いか、というご相談があった。まず、

一人の顧客がもたらす利益を次のように計算する。

顧客利益＝年間利益×継続年数

一人の新聞購読者は年間2万円の利益をもたらす。継続年数を計算してみると、平均で10年だったとする。

したがって20万円が「顧客利益」となる。

つまり、一人の顧客を獲得するために20万円までなら投資をしても良いということになるのだが、それではトントンだ。しかも投資を回収するのに10年もかかってしまう。

この販売店では、一人の顧客開拓に5万円という投資枠を設定した。

それは、2年半で投資を回収したいからだ。2年半ということは、年間投資回収率40%になり、決して悪くない。

●一人の新規客を開拓するのにかけるべきコストを「プロスペクティングコスト」（略してPC）という。見込客発見費用と訳そう。

この新聞店の場合は、PCを5万円に設定したのだ。

毎月40万円を使っているので、PCで割れば8件が採算ラインとなる。

いまのところ10件の純増を遂げているので、今のマーケティング方法は黒字続行となる。

●だが、今の方法が最善であるかどうかは判らない。よって、絶えず新しいマーケティング方法をテストしていなければならないのだ。

見込客の開拓方法については、昨日のマガジンを参照していただきたい。

●今までとは視点を変えた、新しいマーケティングの手段を開拓しようではないか。たとえば、人気不振のプロバスケットチームだったニュージャージー・ネッツは、年間シーズンチケットを完売したい。だがいつも売れ残る。

どうしたら売れるか？

どのチームもやりそうなマーケティングは過去においてすべてやり尽くしてき

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	153/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

たが、弱小営業部隊はチームとおなじく連戦連敗。売れない理由をチームの弱さと決めつけていた。

新任社長のジョンは次から次へとまったく新しいマーケティング手段を開拓し、営業部隊にアイデア次第で成果が変わることを証明する。

一例だが、

飛行機の座席シートには必ず航空会社が発行する雑誌がある。その国際線用の雑誌に広告を入れ、日本などの外国企業に販売を試み、大成功させている。

机上では「バカげている」と一蹴されたアイデアも、テストしてみなくてはわからない。

●私がフルコミッション（完全歩合）セールスマンだったときに何をやったか。ある一つのアイデアを実行したおかげで、国内ベストテン入りを3年間連続で果たした。セールス経験の乏しかった私は、マニュアルに書かれたそのアイデアにトコトン頼ってみるしかなかった。

そのアイデアとは・・・。

<明日に続く>

●私が魅力的だと感じるビジネスプランは、次の項目が満たされたものだ。

1. 市場と顧客はだれか。また彼らは現状、どんな点に困っているか
2. 当社が提供する製品・サービスの機能とその優位性は
3. 新たに創出されるニーズやウォンツはなにか
4. 競合他社（世界の）に差をつけ続けるための決め手は
5. 経営資源としてどのようなスタッフやパートナーが存在するか
6. あなたの会社と、その事業コンセプトを30秒で要約すると何か
7. 顧客が泣いて喜ぶほどに面白いアイデアがどこにあるか
8. 買わずにいられなくする顧客へのゴリヤク安心保証はあるか
9. あなたの製品・サービスを売らせてほしい、と代理店に言わせる
10. あなたの会社に出資したいといわせる長期の展望と夢は？

そしてそれを裏付ける収支計画やキャッシュフロー計画があれば満点だ。

最初から百点満点である必要はない。作者：武 沢 信 行

- 「解決法がわからないのではなく、問題がわからないのだ」（英作家：チェスタートン）

123. （経営・時間管理）『リスク倍増の法則』

●私はパソコンで毎日の業務日誌を記録している。毎朝の「がんばれ社長！」発

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	154/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

行のときには、この業務日誌を読み返すこともしばしばある。日曜日の昨日、過去の日誌を読み返していた。

そして、ふと気づいたことがある。それは、ある単語だけが突出して多く出現しているのだ。その単語とは何だとお思いだろうか？

が、なんと「不足」「足りない」という単語だった。

しかも不足しているものを見てみると、睡眠・休養・読書・勉強・成果・集中、など様々だが、すべては自分自身の時間に起因するものばかりである。

●どうやら私の場合、慢性的かつ構造的に時間の収支は「赤字決算」を続けているようだ。やらねばならない事、やりたい事がいつも積み残しされていく。何とかならないものかといつも思っているが、どうやら何ともならないみたいだ。その構造の中で、成果をあげることが大切なのだろう。おそらく読者の多くの方々が、私と似た状況ではなかろうか。

●ドラッカーは語る。

「成果をあげるための秘訣を一つだけあげるならば、それは集中である。成果をあげる人は、もっとも重要なことから始め、しかも一度に一つのことしかしない。

それは、貢献を行うための時間よりも、行わなければならない貢献のほうが多いからである。行うべき貢献を分析すれば、当惑するほど多くの重要な仕事が出てくる。時間を分析すれば、真の貢献をもたらす仕事に割ける時間はあまりに少ないことがわかる。いかに時間を管理しようとも、時間の半分以上は、依然として自分の時間ではない。」

●経営者とは、与えられた時間で成果をあげるプロフェッショナルである。また、経営者とは、他人の時間を使って組織の目的を実現する人でもある。

従って、部下や協力企業の時間と貢献を管理できなくてはならない。

そのためには、まず自らの時間の使い方に対して、強い関心を持ち続けていなければならない。

●経営者は集中しなければならないことはよく判った。

●次に考えることがある。それはあなたの集中を妨げているものは何か、ということだ。

今日は一つだけ紹介しよう。それは「リスク倍増の法則」というものだ。あなたの時間を奪うという「リスク」を倍増させてしまうものがある。それを知っておこうではないか。

●「リスク倍増の法則」とは私が名づけたものだが、それは、間違った人に間違った仕事を頼むとかえって経営者の時間は奪われることになるという、こわい法則だ。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 はじめ 肇 等	19/06/27	155/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

法則の内容はいたって簡単。

新しい仕事をやらせるために、新しく雇用した人を使うと失敗しやすいというものだ。

すでに確立され、ルーティン化された仕事に対して人を雇用する場合は問題は少ない。しかし、新しい仕事のために新しい人を採用してそれを任せるなどは、それだけでリスクは倍増する。

しかもそれを離れた事業所で運営させる、などとなるとリスクは3乗となり、ほぼ100%混乱は約束されてしまう。

●新しい仕事は実績ある社員に任せる。新しい人には順調に運営されている仕事を任せる。このことを心得ておくだけでも経営者の時間リスクは軽減されるはずだ。

結論1・・・集中しよう

結論2・・・リスク倍増の法則を知っておこう

● 統率力

「ウサギ一匹に統率されたライオンたちの軍隊よりも、ライオン一頭が統率するウサギたちの軍隊のほうがましだ」（ナポレオン）

124. （経営・決断力）『リーダーシップ改革』

順調な会社と不調な会社がある。順調な会社は、今やっている仕事を基本として何かをプラスマイナスして行けばよいが、不調な会社では、今やっている仕事そのものを変えていかねばならない。

具体的に言えば、一人あたり年間2000万円の生産性を稼いでいる会社と600万円しか稼いでいない会社とでは、社長としてリーダーシップのとり方がまるで違って来るはずだ。

それを混同しているケースがある。

★愛知県の株式会社H建装は、内装工事を主体とする会社だ。女性社員が多く、その個性的な感性がゼネコンや施主から評価され、創業以来30年、堅実に社業を伸ばしてきた。現社長のH氏（38才）が二代目社長に就任したのは平成10年のことだ。

「先代が病で倒れ、ちょうど一番むずかしい時に社長に就任しましたが、専務時代が10年間ほどあったのでやれる自信はありました。」

しかし、現社長が就任以後、売上は減り続けている。経費削減などによって赤字は2年で脱出できたが、今なお成長戦略が描けていないという。

●そこで、来期以降の経営計画を作ろうということになり、H社長からご相談

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	156/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

があった。

会社を訪れると社長室の壁には大きく「民主経営と自主的仕事」というスローガンがかかっている。意味を尋ねると、一人ひとりが自分の仕事に関してプロになり、会社経営は全体の総意のもとで行われるというのだ。

う〜ん、いやな予感がする。

●事実この会社では、合意の形成にもっとも時間が割かれ、特定の誰かに権限が集中することを避ける風潮がある。社長といえども然りだ。

経営会議に出席して驚いた。定刻 16:00 に始まった会議は定刻 18:00 になっても終わらない。それどころか、18:00 になると弁当が出た。

私は次の予定のために弁当は辞退し、退席せざるを得なかったが、閉会は 21:00 だったという。

会議時間が守れない理由は一つしかない。決めるべき立場にある社長が決めないからだ。合意形成に時間をかけすぎている。

●この会社に必要なことは、“何をやるか”ではなく、“どのようにやるか”なのだ。

「皆が賛成するからやる」「皆が反対するからやめる」「皆が納得するまではやらない」というリーダーシップのスタイルを改める必要があるのだ。それは社長のリーダーシップだけではない。リーダーシップを取るべき立場にある人すべてだ。

●メンバーの合意によってしか意思決定できない人物や、一般的な意見は述べるが自分なりの信念と決意に欠ける発言しかしない人物では今の難局は乗り切ることが出来ない。

同意させていくのがリーダーであって、意見の一致を求めようと時間を浪費するのはリーダーではない。

●H建装の経営計画は、社長のリーダーシップ改革をともなったものでなければならぬのだ。

125. （人生観・劣等感）「命の使い方」 落合信彦著

今回は、劣等感の塊のような人にお送りします。少し長いですが、最後まで読めば、「よし私もがんばるぞ」という気になるはずです。

いい例が、オレの大学時代の友人にーこれは実名を出していいと思うんだけど、フレッドグレイターという男がいた。彼はほとんど目が見えないぐらいの弱視で、牛乳ビンの底みたいな眼鏡をかけていた。赤毛で、小さく、醜い...、ルナールの小説『にんじん』に出てくる主人公のような男だった。

でも、この男がものすごく明るくて、みんなに好かれるんだな。もちろん成

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	157/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

績はバツグンにいいんだけど、あるとき、彼と寮の勉強部屋で話し合ったことがあったんだ。

オレはその時、聞いてみた。「はっきりいって、キミは目も悪いし、肉体的にハンディキャップがあるのに、なんでいつもほがらかなんだ」

そしたら彼がこういったんだ。「僕は欠点だらけだ。そして、それは小学校に上がる前から気がついてた」と。で、「自分の欠点は何か」。全部あげてみたんだというわけ。赤毛で、そばかすだらけで、目も弱視。そのうえ虚弱体質で運動は全然できないし...と、一つひとつ。はたして、どうしたらいいんだろうと？

一つだけいえるのは、これだけの欠点を肉体的に持って生まれた人間は少ないんじゃないかということだった。ならば、これは認めなきゃいけない。しかし、彼はここで「自分にも絶対人に勝てるものがあるにちがいない」と思った。それは何か？ 頭の中を磨くしかない。

小学校に上がる前は誰しもカラッポだから、はっきりいって頭の中はみな白紙だ。その白紙に自分の人生を賭けて、人には負けないだけのものを描いていくんだと決心したというんだ。

それに、ハンディをもった体型とか、コンプレックスの塊のような人間に対して、社会はクライと決めつけるというか、いわゆる”あわれみ”を注ぐというんだな。そんなあわれみを受けるのは死んでもいやだと、彼は心に決めた。ではそうすればいいのか？ ステレオタイプ的に人を見る社会の期待を裏切ってやろう。そしてメチャクチャ明るい男になろう。

その明るさを得るにはどうすればいいのか？ それにはみずからの魂を喚起させなきゃいけないと、小学校のころからクラシック音楽の勉強を始めたというんだ。

（中略）

とにかくオレが会った学生の中ではもっとも優秀な人間だったね。人には好かれるしー、彼はよくいっていた。「僕は劣等感を利用するんだ」って。そうすると、まず自分を嫌いになる人間はいないっていうんだな。ハンディキャップがあるから、みんな初めから心を開いてくれると。よく「ものは考えよう」っていうけど、ホント、タフな精神の持ち主だったな。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

落合信彦【おちあいのぶひこ】 1942年、東京生まれ。高校卒業後、米国に留学。オルブライト大学、テンプル大学院で国際政治学を専攻。石油探掘会社を設立して成功を収めるが売却。77年、作家デビュー。主な著書に『大差の時代』『勇気の時代』等がある。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	158/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

126. （経営・人心掌握）「男たちの履歴書」早坂茂三著

永年田中角栄氏の秘書をしていた早坂茂三氏が田中氏に弟子入りした時に田中氏から言われた言葉です。裸一貫から一国の首相にまで上り詰めた人の話は、やはり重みがあります。

角栄は昔、新聞記者を辞めた三十二歳の私が弟子入りしたときに言った。「頂上を極めるためには敵を減らすことだ」

田中大蔵大臣が四十四歳のときである。「他人のために汗を流せ。頼まれごととはキチンと始末しろ。結果をすぐに求めるな。俺たちはまだ若い。損して得を取れ。手柄は先輩や仲間に譲ることだ。いつも手柄欲しさに走り回ってれば、人間が小さくなる。

約束したら実行せよ。安請合いはするな。身に余る依頼ごととは引き受けるな。相手が迷惑するし、こっちも信用を失う。できない理由を丁寧に説明して、お断り申し上げろ」（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

早坂茂三【はやさかしげぞう】 1930年、函館生まれ。早稲田大学卒業。東京タイムズ社政治部記者時代に田中角栄氏と出会い、以後23年間、敏腕秘書として勇名を馳せた。田中氏の病氣療養を境にフリーとなり、現在政治評論家として活躍中。

127. （経営・勉強法）「情報力」長谷川慶太郎著

国際エコノミストの長谷川慶太郎氏がどのように勉強したかという話です。これは、氏が業界新聞社に入社した29歳の時に仕事があまりに暇なので、輸出振興会に通い始めてからの7年間の話です。

だから毎日がとても暇だった。同じ暇といっても、一週間に一日、あるいは一日のうちの数時間が暇という程度のものではない。とにかくほぼ毎日、大半の時間が暇だったのだ。

パチンコ好きな人ならば、パチンコ屋に入り浸るだろう。だがあいにく私はパチンコをやらない。かといってほかにやることもない。とにかく私は暇を潰す方法を知らなかった。ところがあるとき、輸出振興会の建物の前を通りかかり、何の気なしに中を覗いてみた。そして建物の中に入って驚いた。

そこにはいままで見たこともないような世界各地の新聞や雑誌がずらりと置かれていた。しかも誰でも自由に閲覧できるようになっていた。そのころは、自分の好きな本を好きなだけ買うことができる余裕もなかったときだ。すぐさま私は世界中の新聞と雑誌の虜になった。

「輸出振興会」を見つけて以来、私はほぼ毎日そこへ通うことになった。と

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	159/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

いっても記者の仕事がまったくなかったから、本業は午前中にさっさと終わらせ、午後の一時半ころから夕方の五時まで居座った。何しろいくらでも無料で世界の新聞や雑誌が読めるのだ。しかもそこには日本の新聞や雑誌には載っていない大量の情報が詰め込まれていた。世界の政治や経済のことが多く書かれており、それまで知らなかった情報の山がそこにはあった。

そこで私はLME（ロンドン金属取引所）がどのような仕組みでどのような商売をしているのか、COMEX（ニューヨーク商品取引所）はどういうことをしているのかという基本的なことから、日本の銅の相場の上がり下りの要因はどこにあるのかといったことまで実に細かく勉強をしたものだった。

同時に、自分が記者であることをフルに活用して、前に触れたような日銀の大阪支店や非鉄金属を扱う工場など、経済の実際の現場へ取材に出掛けた。記事のためというより半ば自分の好奇心だけで足を運んでいた。

若さも手伝って猛烈に勉強し、現場を取材することによって、新しい情報を次々と詰め込んでいったのである。

すると徐々に、経済のことが見えてきた。「ああ、ここがこうなるからあっちがこう動くのか」という具体的な経済の仕組みがわたってきた。日本を含めた世界経済のメカニズムが見えてきたのだ。国際情勢の動きのようなものが解けるようになってきたのである。

このときの基本的な知識が、いまの私の基礎的知力となっている。私の情報力のもととなる、新たな情報を吸収する器になっているのだ。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

長谷川慶太郎【はせがわけいたろう】1927年、京都府生まれ。大阪大学工学部卒業。新聞記者、証券アナリストを経て、現在は国際エコノミスト。主な著書に『日本はこう変わる』『経済頭脳を持っているか』等がある。

128. （人生観・障害者）「僕にできないこと。僕にしかできないこと」春山満

難病中の難病と言われる進行性筋ジストロフィーを発症し、四肢全廃を抱えながら福祉・介護ビジネス会社の社長を勤める春山氏の話です。障害を持つ人に対して叱責するその言葉を十分に噛み締めてください。自分にできないことなんかないような気がしませんか？

人生という長いレンジで見ると、僕らは一時的に健康な時代を送っているにすぎないのです。したがって、アメリカでは障害を持った人つまりディスアビリティに対して、健康な人たちをテンポラリーアビリティ（一時的な健康者）と最近では呼ぶようになっています。僕は、これこそが正しい認識だと思いま

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	160/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

す。

何らかの理由で、身体の機能を失ってしまい、ノーマルな生活が送られなくなっている人はたくさんいます。たとえば、手の機能を失い箸を持てなくなった人もいれば、脚の機能を失って車椅子の生活を強いられている人もいます。

ところが、僕が見る限りでは、そういう人たちの中には、不満や文句ばかり言う人が実に多いのです。僕は、そういう人たちに対しては、「文句ばかり言う前に、己が生き抜くために本当に120%の努力をしているのかを問え」と言いたいのです。

働いて働いて、そこから何かを見つける。勉強して勉強して、そこから何かを見つける。もしそういう努力もしないで、車椅子の生活を余儀なくされたからといって、文句ばかり言い、周囲に甘えているとしたら、許されないことです。本気で取り組めば、大概のことはできるはずですよ。

僕は機能を失ってしまった自分を不自由になった、不幸になったと見るのではなく、「たとえ脚は失われても、まだ手がありますよ」とにこやかに笑えるようになってほしいと思います。そうすればそこにチャンスがきっと訪れます。

障害を持った自分のレベルまで健康な人に下りてきて欲しい、というのがほとんどの障害を持った人の発想です。僕は、それが大嫌いです。

障害を持った人の方から健康な人のレベルまで上がってほしいのです。もしも上がれないなら、その上がれない部分をこそ、手助けしてもらえばいいのです。それこそが本当の健全な関係、フェアな関係だと思います。

だから、僕は、「甘ったれるな、障害を持った者たちよ！ 甘ったれるな、不自由を持った者たちよ！」と声を大にして言いたいと思います。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

春山満【はるやまみつる】 1954年、兵庫県生まれ。24歳で進行性筋ジストロフィーを発症。首から下の運動機能を失う。91年、福祉機器開発やコンサルティングを手がける総合ヘルスケア業「ハンディネットワーク インターナショナル」を設立。

129. （生き方・自己暗示）「悩んでいてもしょうがない」ウェ ブスター

今回は翻訳ものですが、落ち込んでやる気がおきないとき、元気がでないときに試してみてください。紙に自分が何者か、例えば国籍や年齢、夢（例えばお金持ちになりたいとか、ビジネスで成功する、家を建てる、ある車を買う等）を書きます。あとは下記のようにそのリストを情熱的に言えばいいだけです。

「（前略）さて、それでは君がいま書き記した項目リストの最初の言葉を聞か

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	161/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

せてくれ。そのとき、書いた言葉をあてはめて『ぼくは何々だ』と言いなさい。それを力を込めて情熱的に言いなさい。」「わかりました」

ケ빈は半信半疑で答えた。「ぼくは人間だ」「もっと情熱を込めて言うんだ」「ぼくは人間だ！」「かなりよくなった！ いまの言葉を大声で言ったとき、君は心の中でどんな感じがしたかな？」「いい気分です」

ケ빈はどういうことかよく理解できていなかったが、トッドはうれしそうな顔でうなずいている。「では、次の項目を言いなさい」「ぼくは男だ！」「いまの言葉でも、同じようにいい気分がしたかな？」

ケ빈はうなずいて肯定した。ふたりのやりとりが続く。「ぼくはケ빈だ！」「気分はいいかな？」「ええ、素晴らしい気分です」「次を言いなさい」

ケ빈は、トッドがどうして一項目ごとに気分はどうかと聞くのか、ようやくわかりはじめていた。「ぼくは金持ちだ」「こんどは、気分はどうだ？」「よくわかりません」

ケ빈の困った様子が表情にも、声にも表れている。「じゃあ、もう一度、言いなさい」「ぼくは金持ちだ！」「もう一度、何度も何度も情熱を込めて言いなさい」

ケ빈は10回ほど同じ言葉を繰り返し言っているうちに、気分がよくなってきた。「不思議ですね。気分がよくなってきました！」「人の心というのは、受け入れるのに時間がかかることもあるんだ。とくに現在の君は金に困っているという意識を持っているからな。だから、心の中の意識が拒絶しなくなるまで、何度も何度も繰り返し『ぼくは金持ちだ！』と言いつづけなければならなかったのだ。次の項目はなんだ？」

（中略）

同じようなやりとりをトッドと続けながら、ケ빈は20分かけて項目リストのすべてを声に出して言った。「さて、いまと同じように、その項目リストを毎日最低でも一日一回、すべての項目が気分よく言えるようになるまで、声に出して言いなさい。」「わかりました。先生！」（「やる気が出る話」PLANET BLUE）リチャード・ウェブスター 1946年、ニュージーランド生まれ。数多くの心理学関連書を出版し、毎年、世界各国で講演を行っている。

130. （経営・伝説）「企業家に必要なたった一つの行動原則」 福島正伸著

金滝ラーメン船津さんのとった行動の善し悪しはともかくとして、そのパワーの凄さを感じずにはおれません。

もうそろそろ店を閉めようかと思っていたときに、一人のお客さんが入って

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	162/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

きた。ラーメンを一つ注文したまま、一点を見つめてじっと座っている。「お待ちどうさま、ラーメンです。」

と、元気よく、ラーメンを目の前に置いた。しかし、じっとしたまま食べようとしない。そのまましばらく時間が過ぎた。「お客さん、何でラーメン食べんのか?」「……」「もう、のびてしまってるよ。つくり替えようか?」「いや、いいんです。」

その声はかろうじて聞き取れるくらい小さかった。「どうしたんですか。今にも死にそうな顔してるよ」「死のうと思っています」「何で!?!」「事業に失敗して借金があるんです。借金取りに追われて女房、子供にも会えない。この苦しみ、あんたにはわからんでしょ」「わかるよ」「慰めはいりませんよ。1500万円もあるんだ、とても返すことなんてできない。死ねばいいんだから」「ちょっと待ってよ。死んだら終わりじゃないか。生きているほうが辛いのはわかるけど、生きている限り夢をみられるじゃないか」「もう、いいんです」「…どこの借金取り?」「どこでも関係ないでしょ」「私も今お金はないけど、お客さんの借金を肩代わりするよ。今すぐ行こうじゃないか! そうしたら、すぐに奥さんとお子さんに会えるでしょ」

このラーメン屋こそ、店頭公開を目指して急成長している博多金龍で、これはその創業時にあった実話である。船津泰彦社長（四十三歳）は、この借金を実際に肩代わりして返済した。他人の苦しみを自分の苦しみとして人一倍感じる船津社長の人柄がよくわかるエピソードである。

（後略）（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

福島正伸【ふくしままさのぶ】 1958年、東京生まれ。早稲田大学法学部卒業後、コンサルタント会社に入社するも、「時間がもったいない」と2日目に退社を決意。88年、㈱就職予備校（現㈱アントレプレナーセンター）を設立。現在、同社代表取締役社長。主な著書に『企業家精神』『会社の元氣はメンターがつくる』がある。

「一つの宣伝という見方もあるが、人は伝説を一つつくれば、尾ひれがついて伝説の人となり人間に箔がつく。これはヤクザの世界で使われる考えの一つである。

131. （人生観・やる気の出し方）「辞めたら損だ」安田賀計

今回は今までとは趣向を変えて、ヤル気が失せたときに実行するヤル気を出す5つの心得についての話です。25,000円もするモンブランのシャープペンを買いました。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	163/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

- 生活のリズム、環境を変えてみる早寝早起き、一点豪華主義の会社で使えるブランド品を購入、身につける（腕時計、万年筆、ネクタイ等）
- 動作、言葉を変えてみる声を少し大きく、言葉じりをハッキリ発音する。「どうせそうだよ」などのマイナス言葉を使わないようにする。大またで歩くようにする。
- ライバルを作る身近にいる同レベルの人間をライバルにしてみる。どうすれば追い抜けるかを、常に意識してみる。
- まず、一步踏み出してみる目標を細かく設定して、簡単にできるものから順番にクリアしていく。
- 楽しみながら先へ進んでいくいろいろな障害があったら、それをゲーム化して楽しんでしまう。上司の小言の回数表を、”〇〇脱出作戦”などと命名するなど工夫する。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

安田賀計【やすだしげかず】 1933年、愛知県生まれ。早稲田大学理工学部工業経営学科卒業。産業研究所、日本事務能率協会経営管理センター主査・主任講師などを経て、現在、マネージ・アカデミー所長。主な著書に『自己投資のすすめ』『仕事の達人に変身する12ヶ月プログラム』等がある。

132. （経営・バリューアップ）「できることから始めよう！」堀紘一

ボストンコンサルティングの堀社長の自己のバリューアップの話です。

では、自己のバリューアップを決定づける三十代にあって、ビジネスマンは何をしたらいいのか？

実践すべきはことは三つある。

まず、一芸に秀でてほしい。三十代ともなれば社会人生活もすでに十年になる。その間には異動も経験し、あるいはビジネス上のさまざまな局面に対峙してきた経験があるはずだ。営業に販売、あるいは得意先とのネゴシエーション…。それは浅く広くという、いわばゼネラリスト的な修行だ。そんな職能の中から「これは」と思うものを見つけ、そしてそれを極める努力をしてほしい。これまで横に磨いてきたキャリアを、今度は縦に磨く。そなわちスペシャリストを目指すべき期間が三十代なのだ。

二つ目。リーダーとなる準備を始めてほしい。一口に「リーダーとなる準備」といっても、それは仕事や職場によってさまざまなやり方や違いがあるだろう。だが、一般論としていえるのは「優秀なリーダーを真似しなさい」「そうでないリーダーを反面教師にしなさい」ということだ。真似を恥じることはない。それはそれで一つの立派な能力である。

ジャンル	書 名	作 者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	164/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

プロ野球の中継を見ていると、しばしば次のバッターがピッチャーの投球にタイミングを合わせて素振りをしている姿が映る。そうすることで体も慣れ、ひいてはピッチャーの球を打つ意欲と確率も高まってくるわけだが、このやり方は、将来の優秀なリーダーたらんとする三十代ビジネスマンにとっても参考になる。つまり、何かコトがあった時「自分がリーダーだったらどう対処するだろう？」と、つねに考える習慣を身につけること。その心と体の訓練は、将来自分がリーダー的な立場になった時に大きく役立つはずだ。

最後は、先に述べた二つのこととも関係してくることだが、帝王学的なものも勉強してほしい。具体的には歴史・哲学・心理学を学んだほうがいい。

部下の、あるいは取引先の発言の裏にはどういう真意があるのか？

トラブルが発生した場合はどう対処するのか？

部下を掌握し動かすにはどうしたらいいのか？

こういったリーダーとしての資質が問われる局面で解決を与えてくれるのは、多くの場合スペシャリストとしての経験であり、そしてまた歴史・哲学・心理学の教養であるからだ。

（後略）（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

堀紘一【ほりこういち】1945年、兵庫県生まれ。東京大学法学部卒業後、読売新聞社経済部を経て、73年から三菱商事。ハーバードビジネススクールでMBA取得後、ボストンコンサルティンググループに入社。89年より同社代表取締役社長。主な著書に『一番いいのはサラリーマン』『成功する頭の使い方』等がある。

133. （経営・勉強法）「超一流のサラリーマン・OLになれる本」深見東州著

国際経営コンサルタントの深見東州氏の話です。最近、古典を読みましたか？高校時代以来、読んだことがない人は一度試してみてください。

現代の若者は本を読まない。それはまったく事実だ。受験教育で毎年何千人もの若者を見ている私は断言する。若者だけではない。セミナーなどで会う中高年の人たちも、最近は本を読まなくなっている。そのかわりにくだらないテレビなどを見ている。

私も時々、くだらない週刊誌もくだらないスポーツ紙も見る。しかし、そればかりではだめなのだ。サラリーマン、OLで成功しようと思ったら、若いうちから読書をすべきだ。それも週刊誌などではだめだ。ビジネス書を読むなどというのはハッキリ言って当たり前のことなので、ここではもっと根源的な読書の勧めをしよう。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	165/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

それは、古典、もしくは準古典を読むことである。古典というのは人類が残した叡智の結晶だ。それを一千冊読むのだ。古典を咀嚼、読解することによって、人間としての厚みができる。古典と言われる一千冊を読破したら、大体人間として完成する。私は大学卒業までに一千冊読んだ。

（中略）

宗教の道に進もうという若者の場合は、本を読んだらどう変わるか、私は何十人も見てきた。千冊読むのに早くて三年はかかるが、まず百冊でその人の目つきが変わる。

百冊読んだら目が聖人、聖の顔になるといってよい。トローンとした顔だったのがシャキッとした顔になったりして、ほんとうに顔が変わるのだ。顔も目も変わるのだから、古典というものはそれだけの威力を持っているわけだ。だから如何なる時代にも読み継がれているのだ。必要なことは焦らないことで、通勤や通学の途中のプラットフォームや電車の中などで短い時間をみつけては、とりあえず古典を一ページずつ読んでいく。家に帰ったら、物語性のあるものを読めばよいだろう。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

深見東州【ふかみとうしゅう】 1951年生まれ。同志社大学経済学部卒業。武蔵野音楽大学特修科声楽専攻（マスタークラス）卒業。西オーストラリア州立エディス・コーエン大学名誉文学博士。日本盲人ゴルフ振興協会名誉会長、世界盲人ゴルフ協会総裁、榊菱研所長、ワールドメイト・リーダー。主な著書に『日本経済大発展の理由』『強運』等がある。

134. （人生観・読書）「人間通」谷沢永一著

近代文学者であるだけでなく幅広い分野で活躍されている谷沢氏の話です。この話を読んでボーナスの1割で、ある分野の書籍を購入するようになった人が、たくさんいます。

現代はあまりにも書物が多すぎる。何を讀んだらいいか迷いに迷う。

大型書店では老若男女が右往左往して困惑の表情である。

適当な手引書も見当たらない。嘗て田中菊雄は半生の体験を傾け熱誠をこめて『現代読書法』（昭和十六年）を著したが、今はこれほど訴求効果のある案内書を書き得る人がいないようである。それにまた当今の日本人は史上空前に自尊心が強くなっているから、誰かの指導にまつという姿勢に乏しい。自分で探して自分で選るしかないであろう。現代人は体当たりを好むのかもしれない。それなら話は簡単である。思いきって身銭をきることだ。日本経済の現状を知るためにはどの一冊を讀んだらいいのか。そんなけちくさい厳選趣味を捨てて、その主題に関係があるらしい本を一冊残らず全部買ってタクシーで帰ったらよ

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	166/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

い。恐らく十万円もあれば大丈夫だろう。それを高価いと思う根性が間違っている。

自動車が運転できるようになりたいと願う人は数限りない。独習は不可能だから必ず自動車教習所へ行く。その授業料として払う二十万を誰が惜しいと思うか。それなら読書という明らかに一生を左右する重大な技術の獲得に、同じく二十万円払っても不服はない筈だ。経済の本十万円、歴史の本十万円、それで道筋がつけば実に安価いものではないか。店頭でいくら心眼を凝らして睨んでも本の値打ちは判らない。或る人が友としてふさわしいかどうか、まずは一杯やって語りあってみるのと同じ呼吸である。まず、買え。これが入門に不可欠の手続きである。

注）上記7行目の『まつ』と10行目の『けち』は、原文では旧字になっているものをひらがなで表記しています。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

谷沢永一【たにざわえいいち】1929年、大阪市生まれ。関西大学大学院博士課程修了。専門は書誌学、近代日本文学。関西大学名誉教授。主な著書に『紙つぶて（全）』『こんな日本に誰がした』等がある。

135. （経営・自己啓発）「休日頭脳の鍛え方」 中島孝志著

中島氏が話すエコノミストの水谷研治氏の自己啓発の方法の話です。

自分の意見と判断力を養うために今すぐ実行してみましょう。

東海総合研究所社長でもあるエコノミスト、水谷研治さんがご自分の自己啓発の一端を教えてくれたが、それによると彼は関心のあるテーマがニュースで放送されたときは、聞いたその場で自分なりの意見を考えるようにしているという。

自分の意見と判断力を身につけるためのトレーニングである。

こうした習慣が身についてくると、世の中の出来事に二倍も三倍も関心が湧くようになる。さらに世相に対する自分なりの視点がもてるようになるのだ。

（中略）

創造力というものは一部の天才のものではなく、毎日毎日の繰り返しをした努力家のものなのである。水谷さんも若い頃から、社会の出来事（もちろん経済が中心になるだろうが）に関心を持ち、自分なりの意見を整理するという癖づけをしてきたのだ。そこに現在の活躍の秘訣があるような気がする。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

中島孝志【なかじまたかし】1957年、東京生まれ。早稲田大学政経学部、南カリフォルニア大学院修了。PHP研究所、東洋経済新報社を経て、現在、経営評論家。主な著書に『人脈がいっぱい』『船井論語』等がある。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	167/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

136. （人生観・趣味）「3日あれば人は変わる」瀬川博美著

3日あれば人は変われるのでしょうか。私は十分に変われると思います。今回はつねにアートのそばにしよう、という話です。一番、最近映画を見たのはいつですか。コンサートには行っていますか。今、どんな芝居が流行っているか知っていますか。今すぐ前売り券を買いませんか。

就職する、転職する、独立する。誰もが不安や期待を抱く人生のターニングポイント。そんな時に接した映画や小説、音楽などが、強烈な印象を残すことがある。私も、転職が決まった二十八歳の頃に観た映画が忘れられない。

（中略）

あなたにもそういう意味で忘れられない映画や音楽があるだろう。でも少し考えてみてほしい。そういう思い出の材料が、十代、二十代に偏っていないだろうか。そういえば三十過ぎてからは、印象に残った作品がないなあ、と思う人も多いはずだ。しかしあなたが三十過ぎた頃から、優れたアートがなくなったわけではない。忙しさをエクスキューズにして、単にさぼっているだけなのだ。そうこうしているうちに、映画館に行く、コンサートへ出かける、といった行動の回路が消えていってしまうのが怖い。年と共に好奇心は薄れていく。なんとか踏み止まろう。機会あるごとに「アート」と接しよう。三十代は最後のチャンスなのだ。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

瀬川博美【せがわひろみ】 1953年、大阪生まれ。慶応義塾大学経済学部卒業後、アパレルビジネスを経て、82年、竹村健一事務所に入社。86年、（有）インテグラルを設立。現在、体感派エコノミスト。主な著書に『35歳・頭角をあらわす男の発想法』『30代を最高に生きるヒント』等がある。

137. （人生観・闘病）「お金持ちより時間持ちモノ持ちよりもココロ持ち」 岬龍一郎著

大病と挫折は神の計らいという言葉をご存知ですか。

大病や挫折により自分の人生を見つめ直すというプラス発想の言葉です。大病をして入院生活を余儀なくされたとき、挫折して自分が自信がなくなったとき、この岬氏の話を思い出して、じっくりと自分の人生について考えてみてはどうでしょう。

その出来事は四十歳のころだった。私は創設されたばかりの情報会社から請われて、社長業という激務をこなしていたのだが、その多忙さゆえに病気になり、半月間の入院治療を余儀なくされたことがあった。いまから思うと、大病と挫折は”神の計らい”と昔からいわれているように、この病気が私に新しい生き

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	168/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

方を考えさせるチャンスくれたといっってよい。神の計らいという意味は、自分にふさわしい人生を歩まなかったために、神が大病や挫折をあたえることによって、その生き方の過ちに気づかせるからだという。

（中略）

いわば私も、この病気によってはじめて自分の意思に反する”空白の時間”をあてられたことによって、わが人生の来し方行く末を考え、多忙に追いまくられた日々を反省したのだった。そして結論から先にいうなら、退院後、ある決心をし、わが人生行路の軌道修正を試みたのである。（後略）（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

岬龍一郎【みさきりゅういちろう】東京生まれ。早稲田大学卒業。大手企業の労務・人事・社員教育担当の役員を務めるかたわらサラリーマンの生き方に指針をあてるエッセイ、人生の範となる人物の評伝を長年執筆。退職後、「人間経営塾」を主催。主な著書に『中村天風 銀の言葉』『新渡戸稲造 美しき日本人』等がある。

138. （人生観・呪縛）「誰でもできるけれど、ごくわずかな人しか実行していない成功の法則」ジム・ドノヴァン著

ジム・ドノヴァン氏の話です。自分でできると思うことの重要性を痛感させられます。できるかできないかは他人が決めるものではなく、自分で決めるものです。自分ができると思えば、どんな困難なことも最終的には克服できるのです。細いロープに縛りつけられていないか、もう一度確認してみませんか。

もう何年も前、私はサーカスの舞台裏を訪ねるという、めったにできない素晴らしい経験をすることができた。

自由に歩き回って、ライオン、トラ、キリンなどのサーカスの動物を間近に見られるのだ。

だが、象の前を通り過ぎたとき、私は何かがおかしいと思って立ち止まった。あんなに大きな動物なのに、前足にロープが結んであるだけなのである。

鎖にもつながれていないし、檻もない。その気になればすぐに逃げ出せるはずなのに、象はそうはしない。

私はそばにいた調教師に、なぜこの巨大で美しい動物は、ただじっと突っ立っているだけで逃げようとしないのかきいてみた。「ああ、それはね」と彼は言った。

「こいつらが子どものときから同じロープで縛ってるんですよ。まだ小さいからロープだけで十分なんですね。だから大きくなってからも、ロープがあれば逃げられないと思い込んでいるってわけです。小さいころからの習慣づけで

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	169/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

すね。逃げられないと思っているから、絶対逃げようとしません」。

私は感心した。象はその気になればいつでも逃げることができるのに、逃げられないと思い込んでいるために、ずっとその場にとどまっている。

私たち人間も、この象と同じではないだろうか？ かつて失敗しただけで絶対にできないと思い込み、その場で足踏みしてはいないだろうか。

今ならできるようになっているかもしれないのに、尻込みしていないだろうか。

できないという思い込みだけで、新しいことに挑戦するのを避けてはいないだろうか。

さらに悪いことに、誰か他の人の思い込みのせいで、できないような気になってはいないだろうか。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

ジム・ドノヴァン アメリカの著述家。個人および企業を対象として、成功のためのセミナーを開催、講師をつとめる。彼が常に情熱をこめて説いているのは、本書と同様「夢とゴールを定め、自分の人生は自分でつくろう」ということである。ペンシルヴァニア州在住。

139. （人生観・父の手紙）「高市早苗のぶっとび永田町日記」

高市早苗著

女性代議士の高市氏の話です。二度目の挑戦を行っている時に、お父さんからやる気がわいてくるあたたかい手紙を受け取ります。

連日のように後援会幹部との議論が続き、正直なところ私のささやかな自信も揺らぎ始め、公示日を目前に苦悩の日々が続いていた。そんなある夜、疲れきって帰宅すると、両親が寝静まった我が家の台所のテーブルの上に、「早苗へ」と書かれた一通の手紙が置いてあった。父からの手紙だった。

- 一、 俺の退職金は選挙費用の足しに全部使ってよい。
- 二、 持って生まれた強運を信じて全力投球せよ！ 間違いなく勝つと思う。
- 三、 イライラせずにやれ。自信を持て。
- 四、 握手、お辞儀を忘れるな。
- 五、 気楽にやれ。

普通のサラリーマンとしてコツコツ働いてきた父は、石橋を叩いて渡るタイプの堅実派。一度目の選挙のときも反対だったし、二度目の挑戦に向けて姉弟そろって失業状態で歩き続けていることを嘆き、ずっと文句をいい続けてきた。それなのに最後の重大な瞬間に、すべてを失う決意をして背中を押してくれたんだ。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

高市早苗【たかいちさなえ】 1961年、奈良県生まれ。神戸大学経営学部卒

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	170/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

業後、財団法人松下政経塾入塾、政治コース5年修了。87～89年、アメリカ連邦議会立法調査官として、金融・ビジネス立法を担当。現在、衆議院議員。

140. （人生観・波乱万丈）玉撞き屋の千代さん 南川泰三著

南川氏の話です。南川氏が就職するために戸籍謄本をとったところ、母親の名前が別の人の名前になっていたため、主人公である南川氏のお母さんの千代さんに詰問したところ、この非常にパワフルな言葉が返ってきます。

「そや、どんなことも大したことないし、逆に生きてることすべてが大したことなんや。あんな泰三、私は貧乏人の家で生まれて、小学校しか行ってへん。十一人も兄弟おってな。十七の時、両親に死なれて兄弟バラバラになってしもてん。そやけど自分が育った環境を恨んだことも、嘆いたこともないでえ。これまでほんまにいろんなことあったけどな。その時は苦しんだり、悩んだり、泣いたりするけどな。どっかの自分がその状況を楽しんでるんや。神様か仏さんか知らんけど、ようまあ、こんなに変化に富んだ人生を与えてくれたもんやと感謝してるねん。そやろ？ おんなじ人生を生きるんやったら、波瀾万丈いろんなことあった方が面白いやん。平穏無事な人生なんて阿呆みたいや。縁側でひなたぼっこするのが幸せな老後やったら、そんな老後、いらんわ。母親が違うぐらいなんやねん。並な家で生まれんかったことを誇りにして欲しいわ」
（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

南川泰三【みなみかわたいぞう】1943年、大阪生まれ。日本大学芸術学部卒業後、NHKラジオ「クイズジョッキー」を井上ひさし氏と共同執筆して、放送作家となる。主な著書に『なんてったって好奇心』『ばあちゃんの星』等がある。

141. （人生観・元気）いのちの力をつかまえろ 山田和尚

神戸元気村というのをご存知でしょうか。阪神大震災のときに、被災者支援活動を行っていたボランティア名ですが、その神戸元気村の代表が山田氏です。この本は、そのタイトルどおり、やる気が出る話満載ですが、今回は重油回収作業の話です。この話が、寒い1月の話だということを念頭において、読んでみてください。私たちは物事を難しく考えすぎているのかもしれない。もっとシンプルに考えた方がいい結果がでるのかも・・・。

一九九七年一月七日、福井県の三国町沖に、ロシアのナホトカ号が漂着し、日本海に重油が流出するという事故が起きました。私はこのとき、ニュースを知るや否や現場に駆けつけ、ボランティアセンターの立ち上げを支援しました。
（中略）

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	171/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

三国町に着いた翌八日、私は寒風吹きすさぶ海岸を歩きながら、黒々とした重油が日本海に漂うさまをずっと見つめていました。（中略）

ふと気がつくと、そばには数人の海女さんが立っていて、不安そうに泣きだしそうなようすでじっと海を見つめています。（中略）

私はピンとひらめきました。近くにいた海女さんに、「柄杓かなんかないかなあ」と尋ねたら、「あるある」と、近くから柄杓とバケツを借りてきてくれました。

「このまま見てても始まらん。なんとかせんとあかんでしょう。今、僕らができることは、これで少しでも海をきれいにすることや」

そして海の中に入って行って、重油を一杯、すくったのです。

私が重油をすくい始めると、柄杓をもった地元の人たちが連れだって海のなかに入ってきました。冷たい海に足をつけ、ねっとり重い重油を少しずつ少しずつ柄杓で取り除きます。数キロメートルにも広がった重油を小さな柄杓で取りつづけるのは、まるでアリが象を襲おうとしているように、はたから見ればとほうもないことだったに違いありません。ポンプ車だバキュームカーだと、対策を講じる地域の男性たちは、近くで私たちをばかにして眺めるだけで、柄杓部隊に加わろうとはしませんでした。そのような手作業でできるはずがないと頭から決めてかかっているのです。それでも海女さんたちは、たとえ小さな一杯でも、海がきれいになるのなら自分たちも手助けせねばと、いても立ってもいられずに海に向かって走ったのです。

初日は私と数人の人たちで始めた作業も、翌日の午前中には30人になり、午後には200人もの人々が海に入ってくみ取り作業を続けました。柄杓とバケツを抱えての、気の遠くなるような手作業の繰り返し。ところが、その日、目に見えて浜辺の一角がきれいになったのです。最初はばかにして眺めていた男性たちのなかにも、浜辺がしだいにきれいになってくるにつれて、徐々に参加する人が増えてきました。現代の技術から考えるとたいへんアナログな手法ではありますが、その一人ひとりの小さな力が結集して、海はどんどん、見違えるようにきれいになっていったのです。

結局、日本全国から集まったのべ人数、三四万人にも上る柄杓部隊のボランティアで、日本海の浜辺はよみがえりました。私はこの事実は奇跡に近いことだと思っています。しかも、この奇跡は機械ではなく、人間の手作業が成し遂げた。このことの意味はものすごく大きいと思うのです。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

山田和尚【やまだおしょう】1951年、大阪生まれ。高校中退後、旅行代理店に就職。カナダでカヌーと出会い、日本にカヌーを伝える草分けとなる。そ

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	172/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

の後、オゾン層保護活動に取り組み、全国一三〇〇を超える地方自治体を自分の足でまわり、今日のフロン回収、分解までのシステムの基礎をつくりだす。阪神大震災の直後、神戸入りし、「元気鍋」という名の炊き出しを神戸各地で始め、そのときのスタッフを母体に「神戸元気村」を立ち上げる。

142. （人生観・日記）「やりたいことを始めなさい」 日下公人

日下氏の話です。自己点検のための日記を書くことのススメです。自分が考えていることを書き出し、それを客観的に見ることの重要性を説いています。書くためには自分が何をやりたいかをあらためて考えることになり、思わぬ発見をすることができます。

もしあなたが自分の本当にしたいことになかなかとり着けないとしたら、案外その邪魔をしているのは自分自身である。最近は老いも若きも、男性も女性もなぜかお疲れのように見える。

そこで提案がある。あなたはいったい何に疲れているのか、今夜にでも書き出してごらんなさい。あなたは自分のことばかり気にしているらしいがそれはどういうことか一度書き上げてみる。朝から晩まで人の評判を気にしている人はその一つ一つを書き出して、ゆっくり自己点検をする。

（中略）

日記の体裁をとっていなくてもかまわない。

夜、一人静かに自分が何に疲れているのか、何がほしいのか、どうなれば幸せだと思っているのか、そのためにはどれだけ努力する気なのか。

ホントは何もしたくないのであれば、それではこんな生活を続けていったら五年後はいったいどうなるのか、十年後はどうなるのか。

誰にも見せないでいい。書き出してみればいい。

一度そういうことを書いておくと、翌日先輩など年上の人に会ったときに自分が聞きたい質問が出てくる。

人から何か言われたい、声をかけてもらいたい、では何もつかむことはできない。どんどん質問することによって初めてわかってくることがある。

その質問のネタは前の晩日記をつけているときに生まれてくる。あなたたちにはそういう時間が絶対に必要である。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

日下公人【くさかきみんど】1930年、兵庫県生まれ。東京大学経済学部卒業後、日本長期信用銀行入行。83年、同行取締役を経て、現在社団法人ソフト化経済センター理事長、多摩大学大学院教授、東京財団会長、三谷産業非常勤監査役。主な著書に『悪魔の予言』『本からの発想』等がある。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	173/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

143. （経営・成功の秘訣）「成功だけを考えろ」成川豊彦著

司法試験の受験学校で有名な早稲田経営学院の学院長の成川氏の話です。

この本の中で、氏は自分がまず経済的・肉体的・精神的に豊かになることを説いています。

自分が豊かになってから、その豊かさを他者に分け与える。自分が豊かさ半人前のくせに、他人のことを気にするのは愚かだと言っています。

よく、「人間は脳のほとんどを眠らせたままにしている」などといわれるが、とにかく、人は、自分自身を、完全に使い切っていないのだ。能力差うんぬんは、完全燃焼した人間だけが口にできることだ。

失敗する理由、成功しない理由は、いくつも考えられる。

しかし、そのわけを、外部に求めているようでは、絶対に成功しない。絶対に失敗するだけだ。

成功しない理由はただ一つ、「途中で、あきらめるから」である。

「やっぱり、だめなんだろうなあ」と毎日毎日、小さくあきらめていると、三年、五年で、取り返しのつかない大きなあきらめになる。逆に、日々努力を続けていけば、てつもないパワーが蓄積されて、多少のつまずきなどは屁とも思わなくなるのだ。

「成功するまで、やり続ける」

まったくの理屈抜きである。成功への王道は、この一本である。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

成川豊彦【なりかわとよひこ】1941年、徳島県生まれ。早稲田経営学院（Wセミナー）学院長。中国・西南政法大学客員教授。早稲田大学政経学部卒業後、全国紙の記者として活躍。公認会計士試験合格後、74年にWセミナーを設立。主な著書に『合格だけを考えろ』『自分に勝つ法則』等がある。

144. （経営・元気の源）「会計士が贈る経営のヒント」上坂朋

宏

公認会計士の上坂氏の話です。

「感動」は大きなやる気の源です。自分が感動することは、もちろん大事なことです。その感動を他人に伝えることも同じくらい重要です。感動が感動を呼んで、みんながやる気に溢れている。考えただけでわくわくしてきませんか？

ドラゴンボールの中に”元気玉”という必殺技がある。

その技を使う時”地球上の全ての皆、少しでもいいからオラに元気を分けてくれ”と主人公は地球上の全てに語る。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	174/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

地球はガンバレと主人公に少しでも元気が分けられるように念じる。

それが必殺技の”元気玉”。

（中略）

この必殺技のつくり方はあなたが感動した時を思い出してみるだけでいい。

「元気玉をあげる時っていったいなんだろう」って男の子のいる方は子供に聞いてみてほしい。

毎年毎年定例の甲子園。高校野球を夜ナイトニュースなんかで見ていると自然に元気玉をもらっているように思える。また、旅行に行った時とても感動することなんかがあると、人にあげられる元気玉が増えた気がする。

人を感動させることが元気玉をつくり出すコツ。

感動するような仕事を自分で考え、念じていけば必ずあなたの必殺技として元気玉が身に付く。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

上坂朋宏【うえさかともひろ】1980年、同志社大学卒業。公認会計士、税理士。太田昭和監査法人を退職後、(株)上坂経営センター設立。現在、上坂公認会計士事務所所長、(株)上坂経営センター代表取締役、(有)ライフデザイン研究所代表取締役、福井県中小企業産業大学講師。

145. （人生観・仕事とは？）「奇跡は路上に落ちている」軌保博 光著

「TEAM 0」というお笑いコンビを知っていますか？ 昔、山崎邦正氏とこの本の著者の軌保氏が組んでいたコンビです。氏は映画を撮りたいと考え、コンビを解消し、試行錯誤の末、路上で言葉を売ることになります。きっかけは、高校生に「私を見て、言葉を書いてくれませんか」と言われたこと。考えて、次のように書きます。「迷ったら迷わず楽しい道へ行け」今回は、姉妹紙の『元気の出る一言』も軌保氏の一言です。

常識や他人の意見に流されて、進みたくない道に進んでも苦しいだけ。立ち止まっていると不安だからと、嫌いな仕事を我慢してやっても何の意味もない。それなら、立ち止まっているほうがマシだ。立ち止まって、自分自身と向き合うことが必要だ。

『トゥナイト2』に出て以来、サラリーマンの客が増えている。

不況のせいもあるのか、彼らの顔は暗い。目を見ると、仕事のグチや不満が渦巻いていることがわかる。絶対に仕事が楽しいなんて思っていない目だ。

そういう人たちには、「いやなら変えるかやめるか」と書くことが多い。

置かれた環境に不満があるなら、自分が楽しめるように変えればいい。変えるのは大変だけど、そこで頑張ってこそ意味がある。さんざん頑張って、それ

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	175/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

でも変えられなかったら、そんな仕事はやめてしまえばいい。

「仕事はつまらないけど、やりたいことも別にない」なんて言う人は、本当に人生を無駄遣いしている。

人間は楽しむために生まれてきた。やりたいことが見つからないのは、ダラダラと惰性で毎日を過ごしているから。

本気で探せば必ず見つかる。

そして、自分が心から楽しめる道なら、他人が何と言おうと関係ない。

楽しむためには、まず流されることをやめて、自分の意志で働くこと。

自分を見つめる勇気を持たなければ、いつまで経っても本当の楽しみはやって来ない。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

146. （人生観・歩く）「シェルパ斎藤の行きあたりばっ旅2」斎藤政喜

バックパッカーのシェルパ斎藤氏の話です。リュック一つできままな旅を続ける斎藤氏が、沖縄の新城（アラグスク）島での旅を計画します。ところが、その島の長老的な存在の人に島でのキャンプを許してもらえず、泣く泣く戻ってきます。この話は、すっかり気落ちして、西表島まで戻ってきたときから始まります。

西表島の大原港に戻ったときは悔しかったが、時が経つにつれて興奮が冷め、ショックから立ち直ることができた。そして歩き始めたらますます清々しい気分になり、いい経験ができてよかったと思えるほど、ポジティブな思考に切り替わった。

「そうだ。今度から落ち込んだり、悩んだりしたら歩くことにしよう」

頭ではなく、足で考える。その場に佇んでいたらいつまでもその世界から脱することができない。歩くことで次なるステップへ飛躍することができる。

異性や仕事関係などでトラブルが生じたとき、歩きながら話し合ってみたら、きっと前向きな解決策が得られるんじゃないだろうか。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

147. （人生観・記憶）「ぼくらはみんな生きている」坪倉優介

坪倉氏の話です。坪倉氏は十八歳の時に、交通事故ですべての記憶をなくしてしまいます。文字どおり、すべての記憶を失ったために、両親のことはもちろん、見るもの触るものすべてが初めてのものばかりで、ごはんの食べ方すらわからない状況でした。その彼が、記憶をなくして12年経って、生きることのすばらしを語りかけてくれます。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	176/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

何年か前までは、昔の自分に戻りたくて仕方がなかった。どうしたら記憶が戻るのだろうと考え、高校時代と同じ髪型にしたり、事故の前に読んだ本やマンガを読み返したりした。

今のぼくには失くしたくないものがいっぱい増えて、過去の十八年の記憶よりも、はるかに大切なものになった。楽しかったことや、辛かったこと、笑ったことや、泣いたこと。そららすべてを含めて、あたらしい過去が愛おしい。

今いちばん怖いのは、事故の前の記憶が戻ること。そうなった瞬間に、今いる自分がなくなってしまうのが、ぼくにはいちばん怖い。ぼくは今、この十二年間に手に入れた、あたらしい過去に励まされながら生きている。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

148. （経営・人の名前）「ホテル王になろう」中谷彰宏

中谷氏の話です。この本には、びっくりするようなホテルマンが出てきます。

そして、この本の最初に登場するのが、車を降りてから入り口までの仕事をしているドアマンです。

ドアマンの保田氏が言うように、間違えることよりも、間違えることを恐れる方がよくないのです。

サービスの基本は、お客さんの顔を覚えることだ。 いったい何人の顔を見て、名前を言うことができるだろう。

大阪に、10、000人のお客さんを覚えている伝説のドアマンがいると言う。 保田昌三。

（中略）

「名前を聞くと、怒る人もいます。怒る人ほど、名前を覚えられるのです」お客さんは、自分が名乗る前に、名前をマイクで呼ばれているのを確認している。

うろ覚えで、間違えると、怒られる。ただ覚えればいいと言うのではない。覚えてから先も、呼び方に気を遣わなければいけない。

（中略）

宴会が終わると一斉にお客さんが出てきて、人の陰になって呼び忘れることもある。すると「今日は呼んでくれなんだな」と言われる。

お客さんは、よく聞いている。「あ、えらいすみません」ですませられるようになるまで、3、4年かかった。顔を覚えるコツは何だろうか。「一番いいのは怒られることです。失敗してもよろしいんや。間違うたら、『どうも失礼しました』ですむんですから。言わなんたら、間違えるより、よくない」間違うことを恐れてはいけないのだ。間違うぐらいだったら、つい言わないでおこうとしてしまう。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	177/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

日常生活でも、名前を言おうかなと思う時、この人誰だったかなと思いがら、名前を出さないで会話してすませることもある。「私らは、わからない時こそ、逆に、名前を呼びます」

保田の顔を、数万人が覚えているにちがいない。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

149. （経営・プレゼン法）「サラリーマンサバイバル」大前研一

大前氏の話です。あの大前氏でも若い頃はかなりの努力をしていたことがわかります。大前氏が就業時間後に読んだというマイクロフィッシュとは、マッキンゼーが手がけた仕事の内容が書かれたマイクロフィルムのことです。やはり一身腐乱に努力する時期は必要なのでしょう。

そこで私は、昼間は翻訳の仕事や海外からの日本市場に関する問い合わせに対する回答を調べて送る仕事をこなし、就業時間が終わってから夜遅くまでマイクロフィッシュを読んだ。当時は横浜に住んでいたので、毎日午後10時48分の湘南電車（東海道線）で帰宅。土曜・日曜も会社に来て、ひたすらマイクロフィッシュを読んでいた。

その結果、『マッキンゼー』という会社の概要と業務の内容を理解した。さらに、マッキンゼー流の問題解決のパターンや、当時の『GE』が進めていた戦略経営計画をはじめとする先進的な経営の実例を、実際の仕事を一つもしないうちに学ぶことができた。

（中略）

現在の私からは想像できないかもしれないが、もともと私は人前でしゃべるのが苦手な、すごい恥ずかしがり屋だった。女性がたくさんいてジロジロ見ているような気がするのが嫌で、デパートにも行かなかった。いつも母親が「人付き合いが悪い」と嘆いていたほどである。

そういう内向的な人間でも原子炉設計者は務まったが、『マッキンゼー』ではそうはいかない。

経営コンサルタントは人と付き合わなければいけないし、人前でプレゼンテーションしなければいけない。

人からいろいろ会社のことや業界のことを聞き出せなければ仕事にならない。そこで私は一計を案じ、プレゼンテーションやインタビューの練習をすることにした。録音テープを回し、目の前にクライアントの会社の社長がいると仮想して、問題分析とそれを解決するための方策をしゃべったのである。

外国のクライアントの場合もあるので、英語でもやった。その録音テープを聞いて、説得力がないと思ったら、内容を修正してまたしゃべる。それを納得

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	178/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

できるまで何度でも繰り返す。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

150. （生き方・運）「幸せの予約、承ります。」小笠原慎吾

小笠原氏の話です。この本の中に、運をよくする6つのコツについて書いてあります。その6つのうち、最後のコツが心のゴミを捨てることなんだそうです。心のゴミとは、「こうしなければならない」という思い込みだけでなく、未来への不安や心配も含まれます。

運を呼び込む第六のコツは、「心のゴミを捨てる」ことです。

（中略）

もちろん、未来への不安や心配も、心のゴミです。これらのゴミを捨てるためには、あえて肯定的な言葉を使うことをおすすめします。愚痴っぽい人ほどトラブルを招くことからわかるように、言葉のもつ力は思いのほか大きいものです。

（中略）

同じように、自分にかける肯定的な言葉は、どうありたいかという希望の表現であり、嘘ではありません。しかも、うまく活用すれば真実を生み出すことができるのです。たとえば、工作をする前に「こんな作品を作ろう、よし作った」と自分に断言すれば、創作への活力がわいてきます。

私の友人で、名刺に「日本一の金持ち」と書いた人がいました。

実際はとても経済的に困っていたのですが、それを抜け出すためにあえて書いたというのです。名刺をもらった人は決まって笑い出すので、場はパッと明るくなります。そしてひょんなことから話も弾むので、福を呼び込むことにつながります。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

151. （人生観・失敗）「巨泉」大橋巨泉

大橋氏の話です。56歳でセミ・リタイアし、春・秋は日本、夏はカナダ、冬はオセアニアと非常にうらやましい生活をしています。氏によれば、生きるうえでの優先順位は、1）健康、2）妻（またはパートナー）、3）友人、4）趣味、5）アップ・トゥ・デイトな興味をもちつづけること、なのだそうです。

こんな落第生でも、有名になったお陰で、母校早大で先輩として講演を頼まれる。ボクはその度に、この話だけは必ずするようにしている。

「君達若い内は何でもしなさい。失敗して大きなダメージを受けるだろう。運が悪いと死ぬこともある。それは運がないと思って諦める。しかし前半生では、七転八起のたとえ通り、何回でもやり直しがきく。しかし四〇過ぎてそんなことする奴はバカだ。だんだん回復不能になる」

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	179/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

六六年の半生をふり返ってみて、ボクも実にいろいろな仕事をしてきた。ジャズ評論家や放送作家として、ある程度の地位と収入が安定していたのに、次の新しい世界にとびこんだ。そして新しい道を切り開いて行った。

自分の能力とその限界を知ってさえいれば、そしていつも全力投球を惜しまなければ、”何とかなる”と常に信じていた。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

152. （人生観・趣味）「森と湖の生活」木村東吉

モデルの木村氏の話です。木村氏は、アメリカで理想の生活に出会い、河口湖畔に移り住む決意をし、サンタフェスタイルの家を建てます。長男が生まれたとき、木村氏は仕事でアメリカのレイク・タホにおり、奥さんに長男の1歳の誕生日をレイク・タホで過ごす約束をします。1年後、その約束を果たすために、車を売って（!）、レイク・タホにやってきます。そして、キャンプでトニーと出会います。

ボクたちが2週間のキャンプを終える前の日の夕暮れ、トニーはいつになく真面目な表情で言った。

「トーキチ、人生は一度しかない！ その人生を精一杯楽しむことだ」

それからトニーは自分のことを静かに語り始めた。

確かに結婚生活には失敗したが、お互いに嫌いになって別れた訳じゃないから、今でも一緒にキャンプに行く。リタイヤして娘夫婦と一緒に暮らしており、孫の成長ぶりがとても楽しみで、彼らもトニーのことをとても慕ってくれるという。

トニー自身も若いときから、仕事よりも遊びを優先させたから「財産はキャンピングカーだけ・・・」だ。

しかしトニーに言わせると、若い時に一生懸命働いても、リタイヤして遊び方を知らないから、それまで貯め込んだお金をどうして使っているのか判らない連中がいっぱいいるという。

「それに・・・遊び方を知らないから、孫からも相手にされない。だからお金やモノを与えるしか能がないのさ」

ボクは、その時の自分自身がおかれた立場をトニーには話していなかったの、彼がそのような話をするのが、少し不思議な感じもしたが、東洋の小さな島国から幼い子どもたちを連れてやってきた、アウトドアを愛する日本人の若い父親に、なんらかの助言を与えたかったのかもしれない。

「いいか、精一杯遊ぶんだ！ 奥さんを泣かさない程度に女性とも付き合えばいい。酒も人に迷惑をかけなければいくらでも飲めばいい。タバコはダメだ！ あれはからだにいいことがひとつもないからな」

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	180/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

トニーはそう言ってウィンクすると、自分のテントサイトに戻っていった。
（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

153. 「自分を高く売る「勉強法」」 舛井一仁

舛井氏の話です。仕事そのものにやる気がおきないという人は、「舛井式ブレークスルー」を試してみてください。1ヶ月続ければ、間違いなくやる気に溢れた自分に出会うことができるはずです。

やる気のない人にはこう伝えたい。

「一ヶ月、朝六時に出勤し、人が来る前に三時間仕事をしろ。夜六時には必ず誰かと食事をし、早めに帰宅して、寝るまでの三時間何があっても勉強しろ。睡眠をけずり、仕事に没頭し、人に会いつづけ、学び、そして会社朝六時に行けば、必ず人生観は変わる」

つまり強制的ブレークスルー（人生の壁の突破）である。

朝早く起きると、今日という一日をがんばろう、という気になる。朝弱くても絶対に起きる。たった一ヶ月だ。三時間ぶんに仕事をする、仕事の不安や不満がかなり消える。こうして精神的な遅れを取り戻すのだ。

一日ひとつ取り戻せば充分。一ヶ月で二十二の遅れを取り戻せる。

精神的にゆとりが生まれると対人関係で優位に立てる。上司に対しても部下に対しても優位に立てる。間違いない。

人と会うことで、エネルギーをもらう。私のところにもよく人が会いにくる。「エネルギーを下さい」と言って来る人もいる。それでいいのだ。一ヶ月に二十五人くらいの知人、それも正しい友人と会ってもらうのだ。

（中略）

ただし、時間はきっかり二時間と決める。二次会には行かない。これは時間と金のムダであるだけでなく、翌日のエネルギーまで奪う。

そして帰宅してから勉強する。そうすると自分の欲が見えてくる。

勉強は欲があるからするのだ。ただし、長期的な目標につながる欲でなくてはいけない。思いつきや、ほんの一瞬の欲望のためだけに勉強しても意味がない。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

154. （経営・こだわり）「逆転の人生法則」 川北義則

川北氏の話です。こだわる人間をしつこいと嫌う人もいますが、こだわるからこそ他との差別化ができ、チャンスが生まれるというものです。さあ、思い立ったが吉日です。こだわりをもって生きてみましょう。

ソニーの創業者の井深大が盛田昭夫らとともに、戦後まもなく東京通信工業

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	181/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

（ソニーの前身）をスタートさせたときのポリシーは「人のやらないもの、人のやれないものをやろう」というものだった。

（中略）

第二のソニーといわれた京セラの稲盛和夫も似たようなことをいっている。

「どこにもないもの、誰にもつukれないもので、誰もがほしがるものをつくる」

カルピス食品創業者の三島海雲は、大陸生活をしているときにモンゴル人集落で飲んだ乳酸飲料の味が忘れられなかった。あの味を再現できないか。帰国してから自分の舌の記憶をたよりにカルピスを創製した。

エスビー食品創業の山崎峯次郎は生まれてはじめて食べたカレーの味が忘れられなかった。ソース屋に勤めていた彼は、ひそかにカレー粉の研究をはじめ、それが高じて会社をやめることになり、無一文になった。彼は行商しながら、カレー粉の研究を続け、ついに商品化に成功した。

朝の食卓。みそ汁を一口すすった男が妻にいった。

「うまい！」

「昆布のだしなんですよ」

この一言で男は昆布のうま味の研究をはじめた。味の素を開発した池田菊苗である。

（中略）

同じ経験でもこだわりをもった人間はそこから何かをつかむ。こだわりのない人間はそのままやりすごしてしまうのだ。一つでもいいから何かに徹底してこだわってみたらどうだろう。そこから思いもかけないチャンスが生まれてくるかもしれない。こだわる事例は身の回りにいっぱい転がっている。だが、それにこだわり心をもつかどうかは本人の姿勢しだいなのである。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

155. （生き方・時間管理）「奇跡の時間管理術」西村 晃著

西村氏の話です。西村氏は新年を迎え新しい手帳を手にするたびに今年の目標として「今年こそ著作一冊」と書いてきたそうですが、それは15年間果たされることはありませんでした。このままではまずいと感じた氏は、忙しい中から何とか時間を作ることを考えました。

それがこの本に書かれている15分を1コマとして考える15分革命です。

私は朝六時台の各局のニュース番組を次々に乗り換えてVTRにタイマー録画しておき、七時すぎに食事をとりながら、それを一気に見るという方法をとっている。

まず六時から、NHKのニュースを一五分録る。朝のニュースは、時間をお

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	182/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

いて視聴者が入れ替わることを前提にしているから繰り返が多い。

したがって一局のニュース番組はせいぜい15分見ればよいということを、実際にニュースの製作者だった私自身はよく知っている。

6時15分からは別の放送局のニュース、さらに6時30分から15分は別の放送局というように、3局を乗り換えて、合計45分間分収録しておく。

そのなかに朝刊の記事をピックアップして紹介する番組をひとつ入れておけば、あわせて新聞のチェックにもなる。

この45分間のVTRを、3倍速ビデオで15分で見てしまう。

もちろんオヤッと思うようなニュースは、リモコンを操作して通常スピードに直して見るが、だいたい朝のニュースチェックはこれで足りる。

この一五分の意味は大きい。

通勤電車のなかで新聞を読むさいに、ニュースのポイントがわかっているから、新聞の読み方にもメリハリがつく。ヘッドラインニュースから天気予報、スポーツ、芸能まで一応の知識を、わずか一五分で仕入れることができる。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

西村晃【にしむらあきら】 1958年、東京生まれ。早稲田大学第一文学部卒業後、NHKに入局。1992年、テレビ東京へ移籍。1996年4月、独立。フリーの経済キャスター。主な著書に『「ポストイット」知的生産術』『「ポストイット」仕事革命』がある。

156. （生き方・願望）「人間はここまで強くなれる」謝 世輝著

謝氏の話です。氏は願望を高揚させるための実地訓練の話をしていています。氏が「実相」と言っているのは、仏教用語で、キリスト教ではこれを「神」とよんでいます。

では、その肯定的思考やプラス想念はいかに養ったらよいだろうか。

まず、毎日十分間でもよいから「真理」に関する本に目を通すことである。それによって精神を高揚させていくことができる。

だが、これらの本は、ザーッと流し読みすればいいというものではない。潜在意識を浄化する意味でも、ゆっくりと一字一句をかみしめて読むように心がけることが大切である。

また、テープを聞くというのも「想念」を高めるうえで非常に有効な手段である。いろいろな方法があるが、いちばん簡単なやり方を説明しよう。

まず、テープにふきこむためのノート（シナリオ）をつくる。ノートには自分の願望や心打つことばや好きなことばなどを書く。それをテープにふきこみ、暇さえあればくり返し聞くのである。そのうち、自分は「実相」の無限の能力

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	183/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

に生かされている、実相とつながっている、というような実感がわいてくる。

（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

謝世輝【しゃ・せいき】 1929年、台湾生まれ。台湾大学を卒業後、名古屋大学大学院で原子物理学の博士号を取得。理学博士。現在、東海大学教授。主な著書に『成功の黄金律』『奇跡を起こす法華經の読み方』等がある。

157. （生き方・願望）「くるまにあ」 福野 礼一郎著

モータージャーナリストの福野氏の話です。いつもと違って雑誌に掲載されていた話です。『くるまにあ』復刊第一号でポルシェ911の話をしているのですが、悪口を言いながらも実は好きだった911を手に入れる話です。

『くるまにあ』No.【マガジンボックス】

あれは・・・今から18年くらい前、22歳のときだったっけか。オイラはサギにあって10年かかっても返しきれないくらいの大借金をかかえ、クルマもTVも時計も万年筆も質屋に突っ込んで失業し、野良犬みたいな顔をして部屋の真ん中に座り込んでいた。

「ダメだ。いっそ死ぬべ」

死ぬべっていったって、どやって死ぬのよ。首つりはイヤだそオイラ頭痛もちだし。睡眠薬やったらラクそうだし何や気持ちよさそうだしいいかな。だから睡眠薬150錠も買うカネ残ってたら自殺なんかしないでいいのって。やっぱ男ならさあ、福野家伝来の日本刀でもって一気に太っ腹かつさばいてドババーッともうジボグバババーッと・・・日本刀も質流れやったか。（中略）

結局オイラは死ななかった。

そういうもんだ。

結局オイラはなんとかして仕事をみつけてカネを稼いでその日その日を乗り切りながら、10万円、20万円、25万円・・・とお金を返した。自動車雑誌に中古車の紹介レポート記事を一台分5000円で書くようになったのはその頃だ。いろいろやってアレコレ稼いで、2年で借金は10分の7に減った。

オレは借金が100万円減るごとにモリモリ自信をつけた。どこからか強い何かが押し寄せてくる。よいしいけるぞ。オレだってまだいける。そう思ってますます強くなる。強くなったらヒトにアタマを下げるのが苦痛じゃなくなった。ヒトに何を言われてもまったく全然傷つくことはなかった。

自分の本当に欲しいもの、やりたいこと、そいつを口に出して言っても認めてもちっともくやしくなかった。オイラがいつかポルシェを買ってやると心に決めたのはそのときだ。911が欲しい自分を認めることができたのはそのときだった。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	184/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

3年後オレは9 1 1を買った。

強く願えば必ずできる。強く願って待てば世の中どんなことでもいつか必ず実現する。よもや強く願ってかなえれば、そいつは自信に変わって自分の中に帰ってくる。怖れるものはこの世に何もなくなる。オレは今ではそう思っている。

欲しいなら願え。強く願って手に入らぬものなどこの世にはない。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

福野礼一郎【ふくのれいいちろう】1956年、東京生まれ。確かに自動車評論家だが、自動車評論家よりもクルマ道楽歴は長く、航空・宇宙・軍事・鉄砲マニアはさらに長い。生涯独身主義。主な著書に『ホメずにいられない』『クルマはかくして作られる』等がある。

158. （生き方・創造力）「頭には、この刺激がズバリ効く！」Dr. ウィン・ウェンガー

Dr. ウィン・ウェンガーの話です。小さな自分を打ち破る方法を述べているのですが、とりあえず第一段階のお話です。さっそく試してみませんか。

読む本の中に、伝記や自伝、評伝をまじえてみよう。

優秀な人、偉人、天才、あるいはあなたが今、やってみようとしていることにかんして、優れた業績を上げた人の伝記や自伝などだ。できれば、一人の人間として描き出し、その人の活躍した場についてつぶさに語った伝記なら理想的である。

そして、それを読んだあとで、もっとも生き生きとあなたに迫ってきた場面、つまりいちばんおもしろい場面について、もう少し心の内で筋書きを発展させてみよう。

物語の登場人物に対し、新しい状況を想定してみるのである。何日間かを通して、そのすばらしい人物を、しだいにあなたの置かれている状況に近づけて想像しよう。一日か二日置いたら、今度はまったく別の、やはりすばらしい人物に対し、同じようなことをやってみよう。

二人目の人物を、最初の人物と同様にあなたの置かれているのに似た状況に置いてみて、二人の行動がはっきり異なる性質のものでありながら、双方とも、もっともらしく見えるものであれば、おそらくあなたはつぎの段階に入ろうとしているところなのである。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

Dr. ウィン・ウェンガー 創造力開発の世界的権威。ワシントン州カークランドホール大学社会学部長をへて、教育調査の専門機関MCMの所長を務める。教育心理学博士。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	185/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

159. （生き方・努力）「私の司法試験合格作戦'98」

司法試験の合格体験記の話です。子育てのため、時間が圧倒的に少ないこの女性は、思い切って、子供の起きている間は一切勉強せず、母親業に専念します。そして深夜、机の前に座っている時間だけ、とことん集中して勉強し、難関の司法試験に合格します。

36歳、既婚、子持ち。夫が転勤族でパートのおばちゃん。これが私である。法務省が司法試験改革を重ねに重ね、いちばん排除しようとしていた人材だろう。

出産前に何度か受験歴があったが、正直なところ実力が足りず一旦受験を中断していた。それを平成七年から、ある事情で受験を再開。

（中略）

しかし平成七年に受験を再開したのはそれなりに切羽詰まった気持ちの動きがあった。平成四年に出産した長男に、「知的障害」と分類される脳の障害があり、しかもそれはリハビリ等で改善できても「治る」性質のものではないという告知を、平成七年二月に受けたばかりでした。その頃の気持ちは、今もって、筆舌に尽くしがたいどん底だった。

無気力になって他人を恨み、涙にくれる毎日だった。しかし、これでは子供にとっても良いはずがない。なんとか自分の気持ちを前向きに立て直すための手段として、「私もプロフェッショナルになり、子供を守れるようになろう」と思いついた。そして、元受験生の私には、この試験に再チャレンジすることが一番の近道のように思えた。これがきっかけだったのである。

今考えると余りにも無謀な思いつきであり、この挑戦が何とか成功したことは幸運とか神様、そういったまぐれの要素が多く働いていたとしか思いようがない。

しかし特に再受験開始から八年度論文合格までの一年半弱、私は一生のうちでもう二度とできない真剣さで人生に真正面から向き合っていたと、誇りを持って言い切れる。

また、圧倒的に少ない勉強時間を前提に、合格するための作戦を練り上げ、他の受験生と少なくとも差のつかないレベルに実力を引き上げるための工夫をした。

（中略）

この二年半余り、私は、生活のすべての面で自分にできる最善の努力を、誠意を持って、尽くしてきたと思う。息子も、私よりももっと頑張ってきた。

彼にとってはつらいものでしかない訓練に通い、とてもゆっくりだけれど着実に回復してきた。この合格は、運命の神様が、これだけ頑張ってきた私達に

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	186/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

くださったごほうびのように思われる。

まだ合格しただけで何も身につけていない私だけれど、困っている人達を助けるため、まごころを持ってプロの仕事をすることで神様に恩返しすることを誓います。そして、この二年半私を支えてくれたすべての人達にありったけの感謝と、「これからもよろしく」と述べて、終わりにします。皆さんありがとう。

（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

著者について京都大学法学部卒業の女性です。

160. （生き方・やりたい事）「朝のエネルギーを10倍にする本」 福島哲史

福島氏の話です。私たちは、毎朝目覚めるのを当然のことのようには考えていますが、年齢を重ねるにつれて必ずしもそうならない可能性が生じてきます。毎朝、目が覚めたことに感謝し、自分のやりたいことから一日をスタートさせましょう。

私は、道がわからないまま生きている。

やりたいことをやってみて、そのことから自分を知っていくしかないと思い、やりたいようにやる努力をするようにしている。すると、少しずつやっていること、歩んでいるところが道になってくる。そんな気がしている。

すると、やれることはやはり、やれるときにやったほうがよいと思う。

やりたい順にやったほうがよい。

あなたは何がやりたいのだろうか？ やれないことはやれるまで待たなくてはいけませんが、やりたいことは今、やろう。朝起きたら、一番にやろう。やりたいことがないことほど、つまらないことはない。人生で一番やりたいことの順にやろう。

そして、そのことをいつも問うことだ、子供のように。「今度のお休みは何をやりたい？」と考えるのと同じように。「明日の朝、一番に何をやりたいの？」と。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

福島哲史【ふくしまてつし】 1960年、京都生まれ。慶応義塾大学文学部哲学科卒。作家、ヴォイスメディアアーティスト。(株)オフィスヴォイス代表取締役。主な著書に『ビジネスは書く力で決まる』『20代からの企業家入門』等がある。

161. （生き方・心）「成功の実現」中村天風著

中村天風氏の話です。くどくど言うのはやめましょう。とりあえず読んでみてください。『成功の実現』【日本経営合理化協会出版局】

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	187/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

9,806 円＋税

私が若い時に、非常にかわいがられた、日本橋の堀留に日比谷平左衛門という人がいた。

横浜のボテフリーボテフリーっていうのは横浜の波止場で、船から積みだす軽い荷物をかごの中へ入れて担いでいく、今ではいませんが軽子人足といった。

それから、しまいには当時の金で五億円からの金をこしらえたという有名な働き手ですが、インドから綿花を仕入れて、その船が上海に停留してる時に船火事をおこして、綿花が全部焼けちゃった。その価格が約二億円ばかりに当たっていたという。昔の二億円っていうから、今だったら天文学的数字です。そりゃあもう、兜町でも株の相場が急に下落したくらいですから。

その時にね、私が感心したのは、この日比谷平左衛門という人の、何ともいえない心の、いわば力以上の光だな。

六十五歳だぜ、その時。普通の人間だったら六十五になったら、もう大した希望も心に湧いてこない年頃、老後の暮らしでも考えていようって年頃なのに。

僕が、「大変なことができましたなあ」と言ったところが、「いやあ、こんなことは商売にはありがちですよ。また儲けさせてもらう大きな動機ができましたよ」って言うから、「エーッ！うけたまわれれば二億からの損害だそうで」「いやあ、損害だと思ってませんよ。二億の元金をひとりでに神がこしらえてくれて、今度はその数倍がまた舞い戻ってくると思うと大きな楽しみだ」

私はね、自分で教えた人間にこんな偉い奴がいたのかなあって、びっくりこいちゃったよ。そうしたら果たせるかな、三年たたないうちにだね、その損害を全部取り戻しちゃって、なお金が五億ばかり残ってる。

大した学問もない、ただボテフリから成り上がった人だが、そういうどえらいショックにあってもびくともしないんだ。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）
中村天風【なかむらてんぷう】（1876～1986）東京生まれ。日清・日露戦争で軍事探偵として活躍した後、不治の病といわれた肺結核にかかる。一時は死の淵に立たされるが、インドの聖者・カリappa師との出会いをきっかけにみごと立ち直る。その後、実業界で成功して得た地位や名誉をすべて捨て、街頭で辻説法を始め、統一哲医学会（現財団法人天風会）を創設する。政界・財界の有力者が続々と入会、以後、人々の啓蒙に専念する。主な著書に『盛大な人生』『心に成功の炎を』等がある。

162. （生き方・困った事）「変な人の書いた成功法則」斎藤一人著

斎藤氏の話です。斎藤氏が言うように、本気で「困ったことは起こらない」

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	188/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

と考えると、気分が楽になります。何といっても、ほんとに困ったことは起こらないんですから。

では、成功に導くものは、才能でも、努力でも、苦勞でもないとする、それでは、いったい何なんだということになります。

その秘訣は、実はとても簡単なことなのです。

困ったことが起きたとき、声を出して自分自身に問いただしてみるのは。「私は本当に困っているのか」と。そして、「私は本当は困っていない」と思えたとき、あなたは成功への道を一步踏み出したことになるのです。

（中略）

具体的な話をしましょう。私の知り合い、小俣さんちのカンちゃんの話です。

カンちゃんは、とても働き者です。このカンちゃんには、今はやりのキムタク系の弟くんがいます。この弟くんは、サーフィンに夢中になっていて、あまりまじめに働こうとしません。

働き者のカンちゃんは、そんな弟くん「アイツは困った奴だ」と思うことがしばしばありました。でも、なぜかカンちゃんが「アイツは困った奴だ」と思うときに限って、兄弟喧嘩が始まってしまうのです。

そんなカンちゃんを見て、ある日、私は彼に聞いて見ました。「なあ、カンちゃん、あんたは弟が働かないからって、本当に困るのかい」すると、カンちゃんは、「弟がサーフィンばかりやっていたからって、弟は困らないし、俺も困らない。俺は一生懸命働いて実業家になるんだから、アイツ一人ぐらいは食わせてやれる」と考えたのです。

そして、そう思ったと同時に、弟くんがまじめに働きだしたのです。

ここで、ひとつポイントとなるのが、カンちゃんは、「働かなくて困るのはアイツのほうだ」と思って「べつに自分は困らない」と考えたのではなく、「アイツ一人ぐらいは自分が食わせてやれる」という広い気持ちで、「困ったことは起こらない」と考えたことです。

私が言いたいのは、そういうふうにと考えると気持ちが楽になりますよ、ということではありません。

「困ったことは起こらない」と考えたときに、現実が変わるということを知っていただきたいのです。

実際、カンちゃんの弟くんは、カンちゃんが「困ったことは起こらない」と考えるようになってから、まじめに働くようになったのです。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

齋藤一人【さいとうひとり】銀座日本漢方研究所 創設者。全国納税者番付で常に上位に顔を出しており、土地譲渡、株式譲渡を除けば実質一位をキープし

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	189/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

続けている。

163. （生き方・神の思慮）「読書力」ハイブロー武蔵著

ハイブロー武蔵氏の話です。成功しているとき、うまくいっているときは、気分が乗っているので放っておいてもいいのですが、負けたとき、失敗したときにどうやって自分の気持ちを整えるか、励ましていくかが大きな課題になってきます。そんなとき、ハイブロー武蔵氏は、こんなふうに乗り越えています。

私のようなお調子者は、あまり勝つことが多いとすぐ天狗になってしまう。

だから、神様が、勝っても、成功しても天狗にならないような人間になるときまでは、そう簡単には勝たせるわけにはいかないよ、ということを教えておられるんだろうと都合よく考えるようにしている。

- 1 すべてはうまくいっている。
- 2 すべては正しく導かれている。
- 3 負けにもすべて意味がある。

こういうように自分にいい聞かせている。自分を励ましている。

しかし、負けが続くとやっぱり少し不安になるし、自信もなくなってくる。こういうときは自分のことを認めてくれる人やノせてくれる人、ほめてくれる人（お世辞でも）に会って、気持ちを直すようにしている。

そして、何よりも、そんなときのための本を日ごろからいくつも用意している。それが私の支えでもある。

自分を信じよう。自分を励まそう。

そして必ず最後に勝とう。成功しよう。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）
ハイブロー武蔵【はいぶろーむさし】1954年、福岡県生まれ。早稲田大学法学部卒業。海外ビジネスにたずさわった後、数社の会社を経営し、現在にいたる。主な著書に『希望の星の光を見失うな！』『読書通』等がある。

164. （生き方・成功方法12）「80対20の法則」リチャード・コッチ著

リチャード・コッチ氏の話です。80対20の法則というのをご存知でしょうか？ 例えば、20%の製品が80%の売上をあげていたり、20%の金持ちが世界のお金の80%を所有する等、20%のものが80%のものを構成するという法則です。

ここでは、最小限の努力で最大限の効果を上げる方法を話してくれています。

八〇対二〇の法則は、われわれが何をすべきかを教えてくれる。

- 1 努力の平均水準を上げるのではなく、努力を一点に集中する。

ジャンル	書 名	作 者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	190/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

- 2 決められたコースを走るのではなく、近道を探す。
 - 3 最小限の努力で、人生の支配権を握る。
 - 4 網を広げるのではなく、網を狭める。
 - 5 多くの分野で平均点を取るのではなく、一つの分野で突出した成績^{しんけい}を上げる。
 - 6 日常生活で、できる限りアウトソーシング（業務の委託・外注）を進める。
庭仕事でも、自動車の修理でも、自分でやらずにできるだけ専門家に任せる。
 - 7 よくよく考えて、仕事と会社を選ぶ。できれば、他人に雇われるより、他人を雇ったほうがいい。
 - 8 いちばん得意とすること、いちばん楽しいと思うことだけをやる。
 - 9 水面下に隠れている皮肉な現象や不思議な出来事を探す。
 - 10 重要な分野ではすべて、二〇%の努力が八〇%につながるように調整する。
 - 11 手当たり次第にチャンスに飛びつくのではなく、気をしずめ、仕事量を減らし、ゴールへの最短距離に照準をあてる。
 - 12 脂が乗り切った時期に訪れる「幸運の連続」を大切にし、それを元手に将来の成功を確保する。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）
- リチャード・コッチ 企業家、投資家。経営コンサルタント。主な著書に『Managing Without Management』等がある。

165. （生き方・笑顔）「私はどうして販売外交に成功したか」

ベドガー著

フランク・ベドガー氏の話です。少し長いですが、笑顔の効用について話してくれています。笑うことのすばらしさをかみ締めてみて下さい。

私は毎朝三〇分間を、シャワー付きの浴室で過ごすようにした。元気いっばいに冷水摩擦をしながら、テンポの速い楽しい歌を歌ったり、思い切って大聲に、愉快に笑えるように自ら訓練したり、とにかくうきうきとはしゃいでシャワーの時間を過ごすことに努めた。（中略）

私が、毎朝三〇分間の笑いの筋肉運動を始めるようになってから、それがその日の仕事にどれだけ役立ったかを調べてみよう。

私は、まず見込客の事務所に入る前に、ちょっと立ち止まって、非常に嬉しかった事柄をいろいろと思い浮かべて見て、心からあふれ出てくるような笑いを自ら誘い出した。これは毎朝練習をしているから比較的容易である。その笑いが、私の顔から消えかけた瞬間に部屋のドアを開けることにした。そうすればいつでも愉快そうに笑うことができるわけである。そして部屋の中で会う人

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	191/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

からも、これと同じような意味の笑いを誘い出すことができるはずである。

（中略）

ここにテネシー州のノックスビルに住んでいる人からもらった手紙を披露しよう。

「私と妻とは、ちょうど離婚についてお互いに承諾しようとしていたところでした。

もちろん私としては、まったく妻のほうが間違っていると思っていました。

あなたの講演を聞いた翌日から、早速この方法を実行しました。すると数日もたたないうちに、てきめんに私と彼女の間は、再び元の明るい間柄となりました。私は自分の無愛想な態度が、相手をどんなに不愉快にさせていたかをしみじみと感じ、ほほ笑みをもって相手に接することがどんなにたいせつなことであるかを、いまさらながら知ることができました。

驚いたことに、商売のほうもこれが影響して大変順調になりました。それ以来、一日の仕事を終わって、家庭へ帰りますと、妻や子供に対しても、自然に明るい態度をもって接することができるようになり、一年前の私に比べると、今日の私はまったく別人になった感があります。私もそして私たちも、おかげで、とても今は幸福です」

この人はあらゆる相手に笑顔で接するようになったおかげで得たこの喜びについて、非常に感激したあまり、それ以来、親しい私の友人の一人としていまだに文通をつづけている。

ドロシー・ディックスは、こんなこともいっている。

「すべての女性が持っている武器の中で、笑顔にまさる武器はない。男は女性の笑顔には、最も弱いものである。どんなにそれが美しい女性でも、笑顔を忘れた女性であったなら、一文の価値もないだろう。それほど美しくもなく、化粧ひとつほどこさない女性店員が、あなたの買い求めた商品の包みを、無言のうちにもほほ笑みをもって渡してくれたときの好感は誰もが知っているだろう。太陽の輝きを思わせるような笑顔で迎えてくれる妻が家庭に待っていることを思えば、夜ともなれば家路を急がない夫はいないはずである。」

笑顔をもつてのぞめば幸福が求められるといえ、話はあまりに短絡過ぎるが、ともあれ、まず三〇日間の努力をつづけてみるとよい。あなたが三〇日間、常にほほ笑みを忘れることなくすべてのものと相対したとき、今までは体験しなかったいろいろな好結果が、いろいろな場面で必ず展開されることと確信する。

出勤の途中のバスの中で、事務所で、お得意先で、そして家庭で、そうすれば、必ず昨日よりは今日、今日よりは明日と、明るい澁刺としたあなたの生活

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	192/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

が展開することになる。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

フランク・ベドガー 11歳の頃から新聞を売り、14歳になると学校を中退して、スチーム据付人の助手として働く。18歳を迎えた歳にプロ野球選手となるが、2年後、腕をいため引退。生命保険の外交員として働き、試行錯誤の末、巨万の富を築いて、40歳で第一線を退く。

166. （生き方・健康）「汚れた腸が病気をつくる」バーナード・ジェンセン著

バーナード・ジェンセン氏の話です。氏は、すべての病気は汚れた腸が原因だと言っており、便秘は老化を早め大腸がんを誘発するとしています。氏の言う健康な生活への処方箋を守れば、活力がみなぎってくるのがわかるはずです。

健康な生活への処方箋

- どんな決定が下されても、受け入れることを学びましょう。
- 他人のあやまちを見て学びましょう。
- 許すこと、忘れることを学びましょう。
- いつも明るい心を持ち、プラスイメージ、プラス思考を心掛けましょう。
- 感謝の気持ちを忘れず、他人に優しくしましょう。
- 人と和合して暮らしましょう。一本当はそれが自分のプラスになるという下心があっても。
- 自分の病気のことを話すのはやめましょう。
- 他人の噂話をするのは止めましょう。次はあなたの番になるかも知れません。口コミで伝わってくる話は、たいていの場合「人の不幸な噂話」なのです。
- 毎日一〇分間、一人になり、どうしたら今よりも自分自身がよい人間になれるか考えましょう。否定的な考えを、プラス思考に置き換えましょう。
- 毎日規則正しい生活とバランスの良い食事そして新鮮な水を十分飲みましょう。
- 柑橘類の果物を食べましょう。ただし、ジュースにせず、房のまま。
- パンは限られた量だけ食べる（腸のトラブルがひどければ、パンは食べないこと）。
- 毎日、適度な運動をしましょう。背骨を柔軟に保つように心がけ腹筋を強くしましょう。息は鼻から吸い込むようにする。
- 草や砂の上を裸足で歩いて足の裏を喜ばせましょう。
- 喫煙、深酒、唾を吐くこと、悪態をつくことは止める。
- ひどく疲れたとき、明るく元気に仕事ができなかったときは、日が沈んだらすぐ床に就きなさい。遅くとも午後十時には寝る。気分が悪いなら、もつとた

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	193/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

っぱり休むことです。戸外で、あるいは循環する自然の大気の中で眠りましょう。問題を解決するのは朝にして、夜寝る前に考え事をベッドの中へ持ちこんではいけません。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

バーナード・ジェンセン 1929年、カイロプラクターとしてキャリアの第一歩を踏み出すが体調を崩し、その治療法を求めて栄養学の研究を始める。健康で長生きする秘訣を探求し55年、健康に暮らす方法を求める多くの患者のために「ヒドゥン・ヴァレー・ヘルス・ランチ」を設立。医学博士。

167. （生き方・クセ）「誰にでもできる「気」のコツのコツ」

安田隆

今回は、安田氏の絶好調になるコツの話です。こんなことで、絶好調になるはずがないと疑う前に、一度試してみてはいかがですか。特に、スランプに陥っている時やどうも調子が出ないと思っている時がおすすめです。

①絶好調の時の思い出してみ、まずそれについて「自慢」する。できれば友人、知人にたのんで、どんな「クセ」があるかを見つけてもらうこと。無理なら鏡を見ながらやる。

たとえば、「プレゼンテーションの時に、自分でも驚くほどうまくいった体験」を自慢している時、ひんぱんに唇をなめる、手を頭にもっていく、アゴを突き出す、など。

②その「クセ」をひとつずつやってみて、「自慢」の時と「好調時」のクセを区別する。唇をなめる→緊張感。手を頭にもっていく→好調な感じ。アゴ→自慢気な感じ。

③割り出した「好調時」のクセをやってみて、好調な感じになることを確認する。

他の「好調時」の「クセ」も調べてみる。同じ「クセ」が共通していれば、それが絶好調のカギである。共通していない時は、「クセ」を見落としているので、もう一度チェックすること。

保険会社のセールスマンであるMさん（三四歳）の「絶好調」体験は、友人の結婚式の司会を見事にやってのけたという、仕事とはあまり関係のないものであった。しかし、自慢気に語るMさんはじつにうれしそうで、しきりに右手を頭にあてていた。その「クセ」を自覚し、ことあるごとに右手を頭にあてて、Mさんは翌月に売上げ五倍の成績で表彰された。なくて七癖、不調をなくせ、「クセ」は異なるものオツなもの。能ある人は「クセ」も出す。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

安田隆【やすだたかし】 1957年、兵庫県生まれ。75年、高校卒業後、ミ

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	194/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

ユージシャン（ドラマー）としてテレビ・ラジオを中心に活動しながら、導引術、合気術、整体療術を学ぶ。95年、「ジ・アーク・カンパニー」を設立、心・身・神を統合した独自の研究、指導にあたっている。主な著書に『波動干渉と波動共鳴』がある。

168. （生き方・行動）「会社、辞めます。私、たこやき屋になります。」

住本さんの話です。住本さんは20歳でOL勤めをし、22歳で会社を辞めて、たこやき屋を始めます。周りの予想に反し、たこやき屋は大繁盛し、熊本ではちょっと有名になります。5年間のたこやき屋の営業で、3年間は東京で暮らせる費用を稼ぎ、東京に出てきてすぐに書いた本がこの本です。

ごくごく普通の気弱なOLという住本氏の話を読んで、よし私もと思ったら、とりあえず最初の第一歩を踏み出してみましよう。

私は高い頂上を見上げて何かを懐かしむようなことは、まだ何もしていなかった。若かった頃の思い出とか、美しい思い出が、下り坂にさしかかったときに頂上を振り返って見ているような気がするの、今立っているところがいつでも頂上になる山に登っているからだ。私が登り続ける限り、頂上には達しないのだろう。

途中でしゃがみ込もうが、両手をつこうが、転ぼうが私であることには変わらない。そんな私は、住本由貴子という自分についていきたいと思う。

私は今この瞬間も、世界中に散らばっているひとりの女に過ぎない。

そんな私が伝えられるのは、ごく普通の気弱なOLのひとつのエピソードに過ぎない。組織の中では浮いていて、勉強は苦手、履歴書の欄に書く特技もない。あえて人が避けて通ることばかりを選んできた。今もそう。でも、どうにか生き延びている。

希望や可能性を色にたとえるならば、小学生の頃ひとりだけ浮いていたあの空の絵のような水色。バラ色ではなく、無限に広がる青空のような水色の人生を生きたいと思う。

私にとってたこやき屋時代は、たったひと粒の水色の水滴だった。

その水滴は、広く滲んでスカイブルーに染まっていつている。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

住本由貴子【すみもとゆきこ】 1972年、熊本生まれ。熊本外語専門学校卒業後、一般事務の仕事に就くが、2年間ほどでOL生活にピリオドを打ち、突如「たこやき屋」を始める。商売経験なし、開業資金もなし、しかも、料理が得意なワケでもなかった。しかしまわりの予想をはるかに越えて大盛況。現在、

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	195/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

東京で小説を執筆中。小説『BLACK FISH』（ポプラ社）が上梓される予定。

169. （生き方・自信）「プロジェクトXリーダーたちの言葉」今井彰

シドニー五輪女子ソフトボール監督の宇津木氏の話です。宇津木監督の勝つためへの執念は、私たちに大きな勇気を与えてくれます。

ソフトボール協会から「五輪の代表監督に」と言われた時、宇津木は「自分に全権一任してほしい」と譲れぬ条件を出した。まず念頭においていたのは、選手選考だった。六十人あまりの候補から、最終的に代表十五人を選びぬく選手選考は、有形無形の重圧がかかる五輪監督の仕事の中でも最も難しいといわれる。

シドニーの五ヶ月前、宇津木が下した最終決断による選手の顔ぶれは、いわゆる定石とはかけ離れた、彼女のシンパの人々までもが驚くものだった。批判や異論が渦巻いたが、宇津木は自分の考えを断固として変えなかった。そして、記者会見で「目標は、金」と言っただけ、選手たちには「あんたたちなら、絶対に金がとれる」と自信に満ちた言葉をかけた。

宇津木は覚悟を決めていた。負けたら自分が全責任をとる。批判はすべて負うつもりだった。宇津木は言った。「選手にはのびのびとプレーさせたい」

各実業団から集まってきた選手たちは、宇津木の虜になった。「宇津木監督のためにがんばりたい」と、猛練習を強いられた15人の代表選手は何度も言う。

（中略）

宇津木は、代表監督に就任してから、15キロやせ細った。食事が喉を通らない。自分の日誌に細かい字で新しい戦略を書き連ね、ようやく床についたかと思うと、その日の練習で叱った選手が夢に出てくる。頬がこけた。

（中略）

シドニーでの全試合、宇津木は、罵声を浴びせ続けた練習の時とはうって変わって、ベンチでは落ち着きはらっていた。「自分が打ったり投げたり捕ったりするわけじゃありませんからね。あとはもう選手に託すっていうか、任せることしかできませんから」

そして、ピンチになると、マウンドに行き、同じ言葉をくり返した。「絶対大丈夫なんだよ。だから思いっきり攻めな。自分を信じて」

「監督の顔を見ると、なんだか不思議に落ち着きました。」石川や高山は話している。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

今井彰【いまいあきら】1980年、NHK入局。NHK教養番組部ディレク

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	196/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

ター、チーフプロデューサーを経て、現在NHK社会情報番組部チーフプロデューサー。

170. （生き方・親）「話し方は生き方だ」江川ひろし著

江川氏の話です。何かに感謝するというのは、精神衛生上大変いいことです。ご両親に日頃お世話になっていることを感謝して、面と向かって「ありがとう」と言ってみてください。

これは地方から東京の大学に入ったある学生の話である。冬休みで帰省するとき、ゼミの教授から「君は幸せだな。親から金を送ってもらってのうのうと勉強ができて。友達のなかにはアルバイトばかりやって、学校に来たくても来られないのがたくさんいるじゃないか。家に帰ったらお父さんお母さんに”ありがとう”をいってこい」といわれた。「ハイ、そうします」といって帰った。

ところが、家に帰ってお父さんの顔を見ると、改まって「お父さんありがとう」なんてとても照れくさくって口にできない。今日いおうか、明日いおうかと思っているうちに、どんどん日が過ぎてしまった。明日は東京に戻らなくてはいけない。なんとかしていおうと思うがなかなかことばが出てこない。よし、しょうがないから態度で示してやろうと思った。

そこで、お父さん（農業従事者）が夕方クワをかついで野良から帰ってきたとき、縁側にたらいを置き、ぬるま湯を張って待っていた。「おやじ、ゆるま湯張つといたから、これで足洗うといいよ」といってあげると、お父さんはびっくりした顔をして「珍しいことがあるもんだな。どうしたんだ今日は。赤い雪でも降るんじゃないかねえか」といいながらもたらいの中に足を入れた。「おやじ、俺、足洗ってやるよ」というと、お父さんが「いいよ、足ぐらいまだ一人で洗えらあ」という。「いいから、洗ってあげるって」

何度も遠慮するお父さんの足を無理につかんで、かがんで洗ってあげた。そして、一所懸命洗ってあげても、畑の黒い土が足の筋の間にしみこんでいて、いくら洗っても落ちない。「おやじ、手を出してみろ、手も洗ってやるから」といって、お父さんの指を洗う。ゴツゴツに筋くれ立ってヒビがきれ、ところどころに血がにじんでいる。そのお父さんの指にくらべて、自分の指はなんとすんなりとしてきれいなんだろう。おやじはこんなに血まで流して働いて金を送ってくれたんだなあと思ったら、初めてそこで「ありがたいなあ」と素直な気持ちかわいてきた。

そうやって一所懸命、心を込めて洗っていると、首筋にポタリと何か温かいものが落ちてきた。なんだろう？　と思って顔を上げると、お父さんがボロボロ、ボロボロ涙を流している。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	197/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

「ありがとうよ、お前から足なんか洗ってもらえると思わなかった。いい子に育ってくれたなあ。ありがとうよ。」

お父さんが涙をこぼしながらそういつてくれたとき、その子も素直に、「お父さん、俺こそ本当にありがとう。俺ね、親が子供を育てるのはあたり前だと思っていたよ。学校出してくれるんだって、金送ってくれるんだって当たり前だと思っていたよ。それどころじゃないや。友達のなかにはね、親からいい車買ってもらって乗り回しているやつもいるのに、俺のおやじはなんて稼ぎがないんだろうって、恨みに思ったことさえあったよ。でもいま、こうやってお父さんの手足を洗わせてもらっているうちに、そんな考えがとんでもない間違いだということに、初めて気づかせてもらえたよ。お父さん、いままでずいぶんつらかっただろう。いままで本当にありがとう。これからはお父さんのこと、大事にするからね。」（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

江川ひろし【えがわひろし】1929年、東京生まれ。中央大学卒業後、53年「日本話し方センター」を設立。現在、同センター所長。主な著書に『500人の前でも話せます』『話し方で性格を変える』等がある。

171. （生き方・人生の目的）「私はこうして46歳から英語をモノにした」 山元雅信

山元氏の話です。「睡眠時間3時間半、土日出勤、会社に寝泊り」を何年も繰り返し、心身ともにボロボロだった氏は、転職したことにより健康を取り戻し、46歳から英語を再開し、見事克服します。そんな氏が言う「楽しみながら生きる」ことについて、一度じっくり考えてみるのもいいかもしれません。

EQは人間の能力や成功の可能性を云々したものだが、大金持ちになり大成功を収めても、必ずしも幸せになれるとは限らない。これからは直接幸せになるための「HQ（Happiness Quantity、ハッピーになる知能指数）」の時代だ、という人がいる。

渋谷の道玄坂でユニークな英会話学校を始めた、私の友人のエド・サウスウィックさんだ。「ハッピーになるための10の習慣」（マガジンハウス）という本を書いている。この本は、「なるほどなるほど」と読むうちに肩こりがとれ、気楽になって目からウロコが落ちる。

本の中で紹介されている話。ものすごい金持ちだったエドさんの親戚のおばさんが自殺してしまったという。遺体のそばにあったノートの言葉が、「人間の幸せとは？」と考えさせるものだった。

（中略）

エドさんの「ハッピーになるための10の習慣」の通り、直接ハッピーにな

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	198/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

るように心がければ、すべてうまくいき、ハッピーになるそう。

東南アジアで昔聞いた話を思い出した。一生懸命に働く日本人と、毎日木陰でのんびり、のアジア人との会話だ。

日本人「もっと働いたらどうだ？」アジア人「何のために？」日本人「働いてお金をためるのだ」アジア人「ためてどうする？」日本人「たまと休んでいられるよ」アジア人「今でも休んでいるよ」

この話、改めて考え直そう。来るか来ないかわからない未来のために、今のすべてを犠牲にする必要はない。現在を「楽しみながら生きる」ことが大切なのだ。サリンもフリンもある時代、いつ命を落とすとも限らないし。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

山元雅信【やまもとまさのぶ】1944年生まれ。46歳の転職を機に「忘れていた英語」「すぐに忘れる英語」をなんとかしようと、「11の仕掛け作り」の実験を開始。50歳で初めて英語で講演する。日立造船やセガ・エンタープライゼスを経て、88年に独立（オフィス・山元）。

172. （人生観・お金）「金儲け99の秘伝」吉本晴彦

吉本氏の話です。

以下の十六項目は、本書の内容をもう一度振り返って、まとめてみたものです。

- 一、お金に惚れなければ大金持ちになれない。
- 二、まず「入るを計り出ずるを制す」でタネ銭をつくれ。
- 三、金儲けのネタはその気になればいくらでも見つけられる。
- 四、考えただけではダメ、実行しなければ成功は得られない。
- 五、発想に磨きをかけ、独創を生み出せ。
- 六、大きな夢を持て。たゆまぬ向上心があってはじめてビッグになれる。
- 七、苦境におちいってもあきらめるな、ハングリー精神で這い上がれ。
- 八、がめつく稼いできれいにつかえ。
- 九、「鈍」と「根」で「金運」を呼び込め。
- 十、急がば回れ、損して得とれ
- 十一、人脈は成功への金脈だ。
- 十二、信用は財産である。正路正直の商いをせよ。
- 十三、消費者のニーズを的確にとらえよ。
- 十四、人間の欲望を相手にするビジネスはいつの世でも栄える。
- 十五、有利な資産運用法を心得よ。
- 十六、守りを怠ればピンチがくる。守りを決して怠るな。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	199/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

大金持ちになるということは素晴らしいことです。人生が大きく開けてきます。その大金持ちという目標に向かって、本書の「99の秘伝」を羅針盤とし、「運・鈍・根」と「始末・才覚・算用」で、あなたの人生を切り開きなはれ。

一度しかない人生です。悔いのない人生のために、大いにチャレンジしてください。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

吉本晴彦【よしもとはるひこ】1924年、大阪生まれ。同志社大学卒業。吉本土地建物㈱の経営者、大阪駅前のシンボル「大阪丸ビル」オーナー等要職をつとめ、人も知る”大日本どケチ教”教祖としても有名。主な著書に『商運をつかむ』『どケチ革命』等がある。

173. （人生観・運）「資格で人生の選択肢を増やせ！」竹下貴浩

竹下氏の運と仲良くする方法についての話です。司法書士であり司法書士セミナーの講師でもある氏が、運を味方につける方法を教えてくれています。

試験に確実に合格するためには、一定の知識を身につけなければならないことは当然のことだが、運をも味方にしなければならない場合も多い。私はよく運のいい人だと言われることがあるが、私の運と仲良くする秘訣は「しがみつかない、引きずらない」ということだ。

しがみつかないということは、自分が今までにやったことのプラス面を過大評価しないということだ。誰でも小さなラッキーは手にするものだ。それにいつまでもしがみついて、それを必死に守ろうとすると、もっと大きなチャンスがきたときにそれをつかめなくなる。学歴の高い人や難しいとされている試験に合格して、それが偉いことだと錯覚している人にこの「しがみつiki人間」が多い。

引きずらないということは、この逆だ。自分が今までにやった失敗について考えてもしようがないことをいつまでもくよくよ考えないということだ。

大学に入学して、「本当は自分はこんな大学に入るような学力じゃないんだ」などということをずっと言っている人がいる。大学一年生くらいまで言うのならまだしも、卒業して何年もたっているのにまだそんなことにこだわっている人がいる。

同じことは司法試験を諦めて、司法書士試験に転向した人にも言える。自分はもっと難しい試験を目指していたんだと思っている人が多い。そんなくだらないことを考えている限り、合格する可能性はほとんどない。

要するに、運と仲良くする秘訣は、これまで自分の背負ってきた一般にプラス評価を受けるようなものについては、しがみつかないということであり、マ

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	200/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

イナス評価を受けるようなものについては引きずらないという単純なことだ。

結局あまり人の目を気にしないで、ありのままの自分を貫くということになるだろうか。世間体を気にする人ほど狭い世界に住んでいるものだ。そんなことでは運と仲良しにはなれないだろう。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

竹下貴浩【たけしたたかひろ】一橋大学法学部卒業。早稲田司法書士セミナー選任講師。司法書士。

174. （生き方・もう一人の自分）「しろうとでも一冊本が出せる 24の方法」 横田濱夫

横田氏の話です。横田氏の話に出てくるK女史のように、普段の自分とは別の自分を持っていますか？

オレの友達に一人、素敵な女性がいる。

彼女はいわゆる帰国子女。小学校から大学院まで、アメリカの教育を受け、今も外資系の通信社に勤めてる。おまけにダンナも、しっかりアメリカ人だ。

そのK女史とオレが、日米の会社の違いについてしゃべっていた時のこと。突然、こんなことを言われたんだ。

「でもね、ワタシ、自分のことをサラリーマンだなんて思っていないよ。ほんとうは詩人だと思ってる……」

K女史の趣味が詩を書くことだというのは、オレも知っていた。すべて英語で、しかもその何冊かは、すでにアメリカで出版されてもいたし。

ただそうはいっても、詩人としてはほとんど無名。特段、売れてるとも聞いちゃいない。

だからオレも尋ねてみた。

「実際問題、詩で食ってけるわけじゃないんだろ？ だったらやっぱ、本業はサラリーマンなんじゃねえの？」

するとすかさず、K女史のこんな言葉が返ってきた。

「そりゃもちろん、収入の比率からいったら、会社のお給料の方が断然多いよ。なにしろ印税なんて、ほとんど雀の涙なんだから。でもね、なんて言ったらいいのかなあ……。精神的にはあくまで詩人なんだよ。絶対サラリーマンなんかじゃないの」

断っておくけどK女史は、仕事ができないわけでも、ヤル気がないわけでもない。記者としてのプロ意識は強烈なものがあるし、現に会社での評価はトップクラスだ。

そんな日頃の働きぶりを知っているだけに、オレはなんだか意外な気がした。「ふーん。サラリーマンじゃないねえ……」

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	201/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

「そうだよ。だってそんなのアメリカじゃ珍しくもなにもないことだもん」
どうもピンとこないオレを前に、K女史が続けた。

「大企業の経営者が、自分のほんとうの姿は探検家だと思ったり、タクシーを運転してるそこらのおにいちゃんが、自分はほんとはミュージシャンだなんて思ったりね。みんなそれで収入があるわけじゃないんだけど、マジで心から信じてるの」

「じゃあサラリーマンは、『仮の姿』だってわけ？」

「っていうか、それはそれ、これはこれの問題。現実には誰だって、食べてくことが必要でしょ。だから、会社勤めをしたりして働くの。かといって、それで手を抜くわけじゃないよ。ワタシの場合も、仕事で人に負けたくないから、それはそれでももちろん頑張る。でも一方で、気持ちの上じゃ、あくまで詩人……」

オレはそれを聞いて、すごくカッコいい生き方だと思った。

サラリーマンをやりながら、裏じゃもう一つの顔を持ってるなんて、なんともミステリアスじゃないか！ 普段はうだつが上がらない新聞記者のケントが、実はスーパーマンだったりするみたいでさ。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）
横田濱夫【よこたはまお】 1958年、東京生まれ。早稲田大学卒業後、著者が言うところの「港のみえる丘銀行」入行。在職中に『はみ出し銀行マンの勤番日記』を上梓、ベストセラー

175. （経営・起業家）「あなたの会社をつくりなさい」瀬川博美

瀬川氏の話です。

「こんな頭の悪い上司にこき使われるくらいだったら、いっそのこと独立してやろうか」と、半ばヤケクソ気味に考えている人。

私はそんな人の味方である。

「この会社には将来性がない！ 自分の歳を考えると転職も無理だから、商売でもするしかないかなあ」と、悩んでいる人。

私はそんな人の味方である。

独立起業などというのは、所詮その程度の動機で十分なのだ。”会社を興す””ベンチャーを立ち上げる”と言えば聞こえはいいが、例えば「アメリカでMBAを取得して、社会的にも信用ができて、きちっとしたプランにのっとって起業して成功」などという例は、この日本にはほとんどない。大なり小なり、ベンチャーというのはうさん臭くて不良っぽい。

「八方塞がりなので企業！」。これでいいのだ。

考えてもみてほしい。一九四五年、敗戦後の焼け野原のなかから、無数のベ

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	202/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

ンチャーが立ち上がった。そのなかからホンダが生まれ、ソニーが育ったわけだが、失業率なんてデータもないその頃、日本人は全員がベンチャーだった。生活のためにお金を儲ける。商売のネタを探す。その程度の感覚で、わけもわからずハングリーにビジネスを興していったのだ。

いわば日本人全員が「八方塞がりなので企業！」だったのだ。

そう考えれば、不景気とはいえ、まだ一千四百兆円も個人金融資産を抱えているこの平和な日本で、商売を始めることはとても簡単だ。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

瀬川博美【せがわひろみ】 1953年、大阪生まれ。慶応義塾大学経済学部卒業後、アパレルビジネスを経て、82年、竹村健一事務所に入所。32歳のときに独立し、(有)インテグラルを設立。さらに、88年、(株)史輝出版を設立。主な著書に『3日あれば人は変わる』等がある。

176. （生き方・スペシャリスト） 汚れた腸が病気をつくる 大井幸子

大井氏の話です。昨日に続き、最近出版された本からの話です。時流に流されずポジティブに生きること、自分の武器を作ることの重要性を実感します。

初めから自分の意志で天職といえるような職業につける人は、もって生まれた優れた才能や強い選好性がある人だろう。

たいていは、両親、友人、学校の先生などの助言や偶然の出来事によって思いがけぬ方向へ人生が展開することが多い。

そもそも自分の思い通り、計画通りに人生が進むことなどない。たいてい、予期せぬハプニングや不条理な出来事が起こり、「こんなはずじゃなかったのに」と嘆くはめになる。

自分が必死になってこだわっていたことがはたから見れば案外つまらないことだったりする場合もある。逆に、自分ではつまらないことだと思っていたのに意外にも世間が高い評価を下してくれることもある。

人生、何がよくて何が悪いのか、最後の最後まで凡人には計り知れない。たとえ失敗したとしても「人間万事、塞翁が馬」とポジティブに考え、失敗から学び未来に向かって前進しよう。

（中略）

ある分野で専門性を高め、「これだけは誰にも負けない」という武器があれば、チャンスは必ずめぐってくる。世間は広い。必ずどこかであなたを見ている人がいる。

ともすると日本ではスペシャリストを「専門バカ」と揶揄し一段低く見なす

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	203/225 ^{しんげん}

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

傾向がある。しかし、ほんとうに一芸に秀でたビジネスマンは、ものごとを理解する力、論理を組み立てる力に優れ、他の分野にも応用可能なセンスが身についている。

つまり、ある分野での優秀な専門家は、他の分野の専門家との話にも理論展開の類似性を認めることができるようになるのである。

これからは専門性の高いスペシャリスト同士が横断的に連帯して、プロジェクトに携わるといふビジネスのスタイルが増えるであろう。グローバルなステージをめざす若い人は、ひとつでもいいから自分の「武器」をもち、それに磨きをかけてもらいたい。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

大井幸子【おおいさちこ】ニューヨーク在住、国際金融アナリスト。1981年慶応義塾大学卒業。83年、同大学経済学修士号。85年からフルブライト奨学生として米国スミス・カレッジとジョンズ・ホプキンス大学院高等国際問題研究所に留学。87年、慶応義塾大学経済学研究科博士課程修了。明治生命保険、ムーディーズ社等を経て、Strategic Alternative Investment Logistics LLCをニューヨークに設立。同社代表取締役社長。

177. （生き方・壺中天有） お金じゃ買えない。 藤原和博

今回は、藤原氏の話です。やる気がおきないとき、藤原氏の言うようなやり方で、気分転換してみてもはどうでしょう。

30代になって私は長年住み慣れた日本橋浜町の両親の家を離れ、勝どきのマンションで一人暮らしをはじめた。

このころメニエルという病気にかかり、2週間ほど頭が冴えなかったこともあり、あるとき気晴らしのつもりで私の部屋を「美術館」と呼ぼうと考えた。

浜町時代、居候を決めこんで住居費がかからなかった分の貯金を、初期のヤマガタやティン、名もない佐賀の版画家などの絵に全て投じてしまって、絵だけはずいぶん数になっていた。

勝鬨橋の横だから「かちどき美術館」という単純なネーミング。

翌日には、会社のデザイナーに個人的にロゴのデザインを依頼した。そしてそのマークとともに自分の名字を書き、銀座の伊東屋に持って行って表札にしよう。

これを玄関に掲げた瞬間、「かちどき美術館」は誕生した。

留守番電話にも「はい、かちどき美術館でございます。ただ今席をはずしておりますので」と吹き込む。実体は60平方メートルの2DKのマンション。その部屋が意識の中で「美術館」に変わる。

（中略）

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	204/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

銀座の画廊や軽井沢の個展や、パリでたまたま訪ねた工房で、私は、私の美術館の館長として来館者名簿にサインする。もちろん、名刺もつくる。

「かちどき美術館 館長 K. FUJIHARA」

そんなことをしていると、はじめは私の中にしかなかった遊び心が、だんだんと世の中を巻き込んで周囲の意識を変えはじめる。3年もやっていると、本当に”美術館に住んでいて、私設美術館の館長である”もうひとりの私と、周囲（友人とか先輩とか世の中とか社会とか）の関係が、仕事とは別にでき上がる。

（中略）

「住んでいる家に絵が飾ってある」と言うよりは「美術館に住んでいる」と言うほうがそれだけで心が豊かになる。

本がたくさんある人は「図書館」を名乗ったらいい。楽器がひとつでもできる人は、自分の家を「コンサートホール」と呼ぼう。そうして自分の街を、個人の小さな美術館や図書館やコンサートホールでいっぱいにしよう。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

藤原和博【ふじわらかずひろ】 1955年生まれ。東京大学経済学部卒業。リクルート入社。96年、年棒契約の客員社員「フェロー」制度を創出し第1号に。「スーパーサラリーマン」の異名でテレビでも有名に。主な著書に『処生術』『父生術』等がある。

178. （生き方・試練） レストラン王になろう中谷彰宏

『ホテル王になろう』中谷彰宏著が発売された1年後に発売された本で、予想どおりのおもしろさでした。

その中で米国で成功したノブ・マツヒサ氏の話を見てみましょう。

話は、ペルーでパートナーと意見が合わず辞めて、アルゼンチンに幻滅して日本に帰ってきたところから始まります。

日本に戻ると、また人に使われる身になった。自分で店を仕切っていたノブには、つらいことだった。店の常連に、食通の今は亡き金子信雄氏がいた。

金子氏は、ノブの気持ちを見抜いたのだろう。「アンカレッジで、日本食をやりたいという人がいるけれども、おまえ、行くか」「行きます」ノブは、二つ返事で、アラスカに行った。アラスカに行っても、店があるわけではない。土地があるだけで、店からつくるのだ。ノブ自身も包丁をのこぎりに持ちかえて工事に加わった。

7ヵ月後、やっと出来上がった。妻と2人の子供を呼んで、店をオープンした。苦労したかいがあって、店は繁盛した。無給で働いた。11月の最終木曜日。感謝祭に、ノブは初めての休みをとった。アラスカの家は、暖かい。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	205/225 ^{しんげん}

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言）

部屋の中では、アロハで過ごせる。友達の家でワインを飲んでいると、電話がなった。「ノブ、店が火事だ」 アメリカ人お得意のジョークだと思った。

小さなアンカレッジの街に、消防車のサイレンが聞こえてきた。血の気が引いていくのがわかった。雪だった。火だった。煙だった。

家の中にぽつんと、アロハを着た男が、火を見つめながら立ち尽くしていた。

全焼・・・・・・・・。 保険なんて入ってない。

ゼロどころか、借金だけが残った。（もう、行き場がない・・・・・・・・）

ノブは、食べることができなくなった。 ストレスで、すぐ吐いてしまうのだ。

だれとも口を利かなかった。「そのときは、本当に死のうということを考えました」 喜んだのは、1歳半と生後6ヶ月の赤ん坊だった。

普段は仕事でいないはずの父親が家にいることが、子供たちにはうれしくてしょうがなかった。

その子供たちの笑顔が、ノブを救った。「よしっ、やらなきゃいけないと思いました。もし子供たちがいなかったら、あのまま死んでいたかもしれません。今は思い出したくないけれども、あれがバネになっているかな」 ノブ、27歳の冬だった。

（中略）

人々が夢や希望を持って向かうロサンゼルスに、ノブは逃げるような気持ちで向かった。ロサンゼルスに行っても、米国は合法的なビザがないと何もできない。たまたまロサンゼルスに、オープンしたての店に潜り込んだ。「火事で焼けたときに、あとは一步一步上がっていくしかないなと心に決めていました」

（中略）

ロサンゼルスは、車がないと生きていけない。 ボスの車を、500ドルで買った。 あっというまに、盗まれた。 仕方なく、自転車を買った。 それまで、盗まれた。 とことん、ついてなかった。「なんで、おれだけがこんな目に逢わなきゃいけないのか。本当にやることなすこと、すべて僕に対するお仕置きみたいだった。僕は、それまで悪いことは本当にしていませんよ。その後は結構しましたけれども、あのときばかりは本当に苦しかったですね」

日本でそこそこうまくいっている人は、外国では意外にうまくいかない。いつでも帰れる温かいふるさとがあるから、死ぬ気で働けないのだ。

20代、世界で一番運の悪い男は、現在、ロサンゼルス・ニューヨーク・ロンドン・アспенで店を成功させている。

米国の『ミシュラン』にあたる『ザガット』1位を連続受賞する。

日本料理店では、初めての快挙だ。ロサンゼルス店では、トム・クルーズが

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	206/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

来ても30分待たされる。エルトン・ジョンが7時半に来たいと言っても、8時半まで待たされる。メルセデスやポルシェに乗って、スタッフが店に来る。

そして、逃げるようにして日本を出て行った男が、東京・南青山に店を出す。
（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

中谷彰宏【なかにあきひろ】 1959年、大阪生まれ。作家・俳優・演出家。早稲田大学第一文学部演劇科卒業。博報堂に8年間CMプランナーの後、(株)中谷彰宏事務所設立。主な著書に『あなたのお客さんになりたい』『面接の達人』シリーズ等がある。

179. （人生観・知識と行動）『船井論語（人生編）』中島孝著

中島氏の話です。本が読まれなくなって久しいですが、逆に本を書こうとする人は増加傾向にあるそうです。本を書こうとすると、本の読み方まで変わってくるのです。

「実るほど頭を垂れる稲穂かな」という言葉がありますが、本当に世の中にはすごい人がいるものです。

本からも学べますが、究極の勉強は人間そのものと自然界から学ぶことでしよう。

実際、わたしは会う人、会う人からヒューマンカルチャーショックを受けてきました。おかげで、鼻持ちならない高慢ちきのわたしでも少しは謙虚になっていったと自覚しています。

普通の人と思っていた人がいかにダイナミックな活動をしていたのか、ただのビジネスマンと思っていた人がいかに物事を深く考えていたのかということがわかりました。

ただ、勉強することも大切ですが、わたしはこんなことに気づかされて愕然としたことがあります。

私は高校時代から、毎日コンスタントに二冊以上は本を読んできました。

そして多くの先輩に会って、真綿が水を吸い込むようにその知恵を勉強させていただきました。

そこで、「これだけ頭にインプットしたら、本の一冊ぐらいいは書けるのではないか」と考えたのです。頃合もよく、三〇歳のときにある出版社から執筆依頼が舞い込んできました。そこで筆をとって、いざ書き始めようとする、一行も書けないのです。あれも知ってる、これも知ってる。しかし、それはすべて他人の意見なのです。これでは他人の説を膨大に貯め込んだデータバンクにすぎず、オリジナルの情報がないのです。

このことに愕然としました。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	207/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

「古今東西の知識を学んでも、自分の体験を通じて咀嚼、吸収しないと知恵にはならないのだな」と思い知りました。当時のわたしは、いわば「無知の知」にやっと至ったというレベルだったのでしょう。

研究者や学者の論文ならいいのですが、他人の説の羅列ではオリジナリティもクリエイティビティもありません。いくら頭にインプットしていても、それは他人の説であり、それでは偽物の本になってしまいます。

そこで、わたしは初めての本は自分の体験を中心に書こうとしました。するとすらすらと書き始めることができたのです。

それでは、いくら勉強しても虚しいではないか。

そう考えがちですが、わたしはさらに勉強を続けました。ただ今度は、常に心の中で相手とディベートしながら、メモを取り出したのです。

つまり、相手の発言をそのままインプットするのではなく、「わたしだったら、こう考える」「こんな見方でもできるではないか」と反芻するようになったのです。そうすると、消化も早くなっていきました。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）中島孝志【なかじまたかし】1957年、東京生まれ。早稲田大学政経学部、南カリフォルニア大学院修了。PHP研究所、東洋経済新報社を経て、現在、経営評論家。主な著書に『人脈がいっぱい』『20代に必ずやっておくべきこと』等がある。

[TOP](#)

180. （人生観・目標）「考えるヒント生きるヒント」 ジェームズ・アレン著

今回は、ジェームズ・アレン氏の話です。この本は、1902年に出版された本で、デール・カーネギーやナポレオン・ヒルにも多大な影響を与えたと言われています。今回は、目標の重要性についての話です。

思考と目標が結びつかないかぎり、価値ある物事は達成されない。しかし、目標を持たないことで自身の思考の帆船に漂流を強いている人々の、いかに多いことか。

目標を持たないことの弊害はあまりにも大きい。人生の中での漂流は、もしあなたがその中での遭難を避けたいのであれば、是が非でもやめねばならないことである。

人生の目標を持たない人々は、極めて容易に、不安や恐怖、自己憐憫などの犠牲者となりがちである。そしてそれは、弱さのサインであり、意図的に犯された罪同様、たどるルートは異なるが、人を失敗、不幸せ、喪失などへと導き続ける。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	208/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

そもそも弱さは、このパワフルに進化し続ける宇宙内では、存続することさえ困難である。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

ジェームズ・アレン（1864－1912）英国の哲学者。主な著書に『考えるヒント・生きるヒントⅡ』『考えるヒント・生きるヒントⅢ』等がある。

181. （生き方・長所と短所）「自分との対話」船井幸雄著

自分を客観的に眺める重要性についての話です。私たちは、何らかの使命をもって生まれてきたはずです。どんな使命を持っているのかを「自分の特性」を知ることから探りだそうというわけです。以下の「自分の特性」を知るヒントから、自分探しを始めてみませんか？

人の使命はその人の特徴、主に長所に現れます。短所と見えることは、あくまで長所を伸ばす補助的な特徴として備えることになったもので、あまり深くつきつめる必要はありません。

短所と思えること、苦手だと感じることは確かに気になるものですが、いつも申し上げているとおり、短所に手を出すのはよほど力がある人でない限り危険な作業です。

長所を伸ばすこと、活かすことを積極的に考えれば、短所と見えていたことの意味もだんだんわかってくるものです。長所をより大きく伸展させるのに必要な特徴のひとつくらいに「格下げ(?)」されて、そのうち気にならなくなってきました。ですから、自分の特徴を探すと言ったときには、あくまで長所を探してください。

そして、さらに、もし見つかるなら、秀でた才能とでも言うべきものも探してください。

（中略）

さて、次に少し自分の過去、いままでの人生で経験してきたことを、具体的に振り返って考えてみたいと思います。

人はいきいきわくわくしながら活動しているとき、もっとも美しく、また長所がのびのびと活かされていると言っていると思います。

人間本来の成り立ちからいっても、あらかじめそうようにつくりだされているのだと思います。また、そんな小難しい理屈を持ち出さなくても、心から楽しく、心はずませて何かをしているとき、本当に生きている幸福感のようなものを感じ、これこそ「自分本来の姿だ」と心底から思った経験がだれにもあるのではないのでしょうか。いままで、自分がどんな場面で、そういう心境になったかを、具体的に思い出してみましょう。できるだけ素直に、考えてみていただきたいと思います。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	209/225 ^{しんげん}

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

（中略）

次に、少し客観的な視点に立って考えてみたいと思います。

いままで見てきたような長所や才能、あるいは興味や好みを持った自分が、実際の人生でどういう道筋を歩んできたのか、ということを検証してみましょう。

（中略）

客観的視点をさらにすすめて、他人からは自分がどのように見えているのかを確認してみるのも、自分探しのひとつの方法と言えるかもしれません。

（中略）

従って、「意のままになったこと」については、そのことがその後の自分にどう活かされたのかを、「意に反したこと」については、希望どおりに行かなかった理由と意味を、じっくり考えておく必要があります。

（中略）

意のままになったにしろ、ならなかったにしろ、すべては生成発展の過程にあってのできごとです。マイナスの側面を気にするのではなく、あくまで自身の成長にそれぞれがどのように関与し寄与したのか、という観点で考えることが重要です。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

船井幸雄【ふないゆきお】 1933年、大阪生まれ。京都大学農学部卒業。産業心理研究所研究員、日本マネジメント協会経営指導部長、理事を経て、70年、(株)日本マーケティングセンター（現、(株)船井総合研究所）を設立。現在、同社会長。主な著書に『人間のあり方』『希望』等がある。

182. （人生観・幸福）「幸田露伴「努力論」を読む 運が味方につく人つかない人」渡辺昇一編述

幸田氏は、自分の人生に「福」を積み立てる3つの秘訣を教えてくださいます。

1つめは、「惜福」です。「惜福」とは、福を使い果たしたり取り尽くしてしまわないことをいいます。

2つめは、「分福」です。「分福」とは、自分の得た福を他人に分け与えることです。

そして3つめがこれから話す「植福」です。さあ、今から始めましょう。

福をもちたいと願う人は多いが、実際に福をもつ人は少ない。福を得ても福を惜しむことを知る人は少ない。福を惜しむことを知っても福を分けることを知る人は少ない。福を分けることを知っても福を植えることを知っている人はさらに少ないのだ。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	210/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

米を得たいと思えば稲を植えるしかない。ブドウが欲しければブドウの木を植えるしかない。これと同じ道理で、福を得るためには福を植えるしかないのである。ところが実際には、福を植えることを回りくどいと考え、遠回りであると考えて人が多いのは残念でならない。

植えられた福は、時々刻々成長して、休みなく伸びていくのだ。天運星移とともに進み、いつとはなく増大し、いつとはなく優れた結果を積み上げているのである。

杉や松の大木は天を摩すが、その種子は二本の指先でつまめるぐらいの微小なものだ。植えられた微小な福は見上げるほど巨大に育つのである。

渴いた人に一杯の水を与えるぐらいのことは、どんな微力の人にだってできる。飢えた人に一碗の飯を振る舞うぐらいのことは、どんな貧乏人にだってできる。それをこんなちっぽけな行為に何の価値があるかといって実行しない人がいる。これは明らかに考え違いで、一粒の種子が巨木に育つことが理解できれば、些細なことが必ずしも些細なことで終わらないことが理解できるはずである。

自分が福を得ようと思って植えた結果が、他人に福を与えることがよくある。これは善美を尽くしたこととはいえないが、植えないことに比べたら百倍も立派なことだ。

こういう行為は「植福」においては末梢のことであっても、けっして小さなことではない。渴いた人、飢えた人に心から同情して行動を起こすことが、すなわち人間と野獣との分かれ目である。こういった人類の心が積み積み積もって今日のような社会が成り立った。人間と野獣という大きな隔たりも、最初の微細ではあるが重要な心のはたらきから始まっているのである。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

幸田露伴【こうだろはん】 1867年、東京生まれ。尾崎紅葉と並ぶ大家と称された。主な著書に『風流仏』『五重塔』等がある。

渡辺昇一【わたなべしょういち】 上智大学名誉教授。深い学識と鋭い評論で知られる。主な著書に『自分の壁を破る人 破れない人』『ものを考える人 考えない人』等がある。

183. （人生観・痴呆症との闘病）「96歳の大学生」歌川豊国著

96歳で大学生になった歌川氏の話は、得るところ大ですが、今回は老人性痴呆症になった奥さんの病気を治す話です。90歳の時、奥さんは骨がもろくなる病気に加え、痴呆症になり、寝たきりになってしまいます。入院するものの、一向によくならない奥さんを見て、たまらず家に連れて帰ります。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	211/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

まず最初に、何か刺激を与えることで、妻の脳の働きをもとに戻せるのではないかと考えました。その刺激が生きる意欲を蘇らせるのではないかと考えたのです。

妻の好むこと、反対すること、そのすべてを考え研究してみた結果、独自の治療法・回復法を試みてみることにしました。

たとえば、求めるものが欲しい、この欲求は人間本来のものであり、動物が生きていくうえでの基本的な本能といえるでしょう。

そこで、人の多い雑踏や百貨店へ車椅子で連れて行き、食品の品定めをさせてみました。また、和装のフロアでは「この着物はどうか」と勧めてみました。そんなことを続けているうちに妻は、少しずつ、「これは嫌い」「これは好き」と、物の判断をするようになりました。人間本来の本能を取り戻してきたのです。

さらに、値段の高いハデハデな服をわざと選んで、「買わんか」と勧めると、「阿呆らしい」と言うようになりました。

また、赤い子供の着物を指して、「これを着たらどうや」と言うと、「そんな小さいもの着られるか」と反発します。正気の判断が芽生え始めていたのです。

このほかに、食料品の値の高いか安い、品の良い悪いの判別をし始め、だんだんと生きている自己の存在を主張するようになって回復してきたのです。

病院生活中的の痴呆はまったく消えています。生き生きとした表情になり、喜びも言う、不足不満も言う。自己の意思で好き嫌いをはっきり言う、損得の計算高い女に妻は戻っていました。

「奇跡だ」と私の周りの人々は言います。本来、人間は動物的な存在です。動物は本能で生き、衝動で動き、感情で動いています。

私も動物、妻も動物。その動物の中でも人間は、善悪を知る動物です。真の愛情で接していることを妻が知るなら、そこに信頼の情が生まれます。その信頼関係があるからこそ、妻は私の治療の方針に従ってくれたと思うのです。

私の顔も思い出しました。「あんた、どこの人」とはもう言いません。私が、「あんたと七十三年一緒に暮らしたの、恋人同士よ」と言うと、「てれくさいこと言わん」といって。当たり前やないの」と恥ずかしそうに言います。

そのときはなぜか九十三歳の妻ではありません。二十一、二歳の結婚当時の新妻としての声になっています。声の音、声の色は、もう痴呆症の老婆のそれではありません。二人とも、なれ初めのころの男と女の声になっていました。

病院の医師が断言した「元には戻せない」という意味は、「元に戻す熱意がありません」ということと同じです。私は熱意と愛情で、あの手この手、この方法あの方法と試してみた結果、妻を痴呆から回復させることに成功したのです。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	212/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

歌川豊国【うたがわとよくに】1903年生まれ。浮世絵師。96年、93歳で大阪府立桃谷高校に入学、99年、96歳で近畿大学法学部入学。年齢を感じさせないパワーで、93歳の妻と二人暮らし。学校に通うかたわら、講演などでも活躍中。

184. （生き方・早起き）「駅前不動産屋奮闘記」出口和生著

不動産屋の出口氏が週刊住宅新聞にコラムを載せていたものをまとめたものですが、非常に興味深い内容です。私は、本を読んでいて興味をもつ部分があれば、ページの端を折ることにしているのですが、折られたページがかなりあります。

今回の話は、早起きについてです。時間の少ない多忙な人は、まず間違いなく早起きしています。とりあえず、6時に起きることから始めてみませんか。

私は二十八歳のときに、今の会社を創業しました。

仕事ですら、右を向いても左を向いても、よくわからず、ましてや経営となると、まったくの”ひよこ”でありました。そのひよこが、いろんな成功者を観察しているうちに、ひとつの共通項を発見しました。それは朝が早いということです。経営者に限らず、教育者でも、政治家でも、宗教家でも、学者でもそうなのです。これは意外な発見でもありました。

中身が大したことがないのだから、せめて格好だけでも真似しようと私も朝早く起きることにしました。だんだんと早くなり、今は朝四時に起きています。

朝早く起きるのが努力ではなく、夜早く寝るのが努力だということもわかってきました。朝四時三十分から六時の一時間半に、勉強や原稿書きをします。六時三十分に出社し、七時から八時三十分の一時間半は会社での掃除に打ち込みます。ここまで終えると、ひと風呂あびて、一杯飲んで寝ようかという気にもなりますが、そうではありません。それから仕事に励まなくてははいけません。

この各一時間半の継続は、ここにきて非常に大きな自信となって身についてきました。朝起きるのが楽しみにすらなっているのです。

朝の喜びを一度知ってしまうと、「こりゃ、やめられまへんでえ！」の世界が展開します。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

出口和生【でぐちかずお】1953年、兵庫県生まれ。関西学院大学経済学部卒業。大手不動産会社に勤務の後、82年、不動産仲介業を始める。現在、出口地所㈱代表取締役社長。主な著書に『ある猛烈ビジネスマンの知的闘病日記』『宝塚のほうき星』等がある。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	213/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

185. （生き方・自信）人間の魅力

経営コンサルタントの田辺氏の話です。田辺氏は、「自信は成功の第一義なり」と、自信の重要性を説いています。

以前、私の師匠にあたる人がお客様からクレームをつけられたことがありました。全力を尽くしたにもかかわらず、悪い条件が重なり、結果として悪い結果となってしまったのです。相手にも非があるにもかかわらず、師匠は一言の言い訳もしようとしません。

その時は、なぜ言い返そうとしないのか腹立たしく思いましたが、しばらくして自分に自信があるからこそ言い訳をしないのだと納得しました。

そこで、自信をつけること、なんでもよい成功経験をもつことだ。

私は事業を始めた当時、睡眠時間三時間という日が続いたこともあった。やせて、殺気だった目だけがギラギラしている私を見て、「病気になったらどうするの」と心配されたが、ボート部の経験から、からだには自信があった。やりぬけるという自信があった。その自信が私をがんばりぬかせた。

もう一つ、自信は場慣れすることからもついてくる。はじめて一流のホテルのレストランに招待されれば、だれでも気おくれする。しかし、一回行ったことがあれば、二回目からは驚かない。そこで、つとめて、なんでも一流のものに接することだ。一流の美術品、一流の建築物、一流の芝居・・・広く見聞を広めることが自信を養う最もよい訓練である。だから、旅行はつとめてすることである。

とくに大事なことは、すぐれた人物、一流の人物にできるだけ親しく接することだ。「私は彼と対等に議論を戦わすことができた」という気持がそのまま自信となるだろう。

自信をもった人は、人を見てうらやましがったり、あせったり、ねたんだりしない。人は人、自分は自分という自尊心があるからである。自尊心とは自分を大事にし尊重する気持である。自信と自尊心は表裏の関係にある。それがそのまま心の余裕となって外に現れるものだ。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）田辺昇一【たなべしょういち】1922年、福井県生まれ。経営コンサルタント、株式会社タナベ経営会長。東北帝国大学工学部航空学科卒業。岡田金属、京都能率協会理事を経て、田辺経営相談所を設立。主な著書に『関西商法』『成長する会社』等がある。

186. （生き方・フリの効用）「小さな自分で一生を終わるな！」

ウエイン・W・ダイアー著

否定語を使わないことの重要性について説いています。まずは「あー、疲れ

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	214/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

た」とか「この先、どうなるのか不安だ」等の否定語を使わないことから、始めてみましょう。

あなた自身をダメにするような考え方を思わず口にしそうになっても、それを言葉に出さないようにしなさい。たとえば、「どうしても借金を返せそうもない」とか「どうしても女房とうまくいかない」とか、あなたがうっかり声に出してしゃべっているとしたら、もう口に出すのはやめにしよう。そして、「**現実を見て考えるのではなく、自分の考えに行動をあわせるようにしよう**」と自分に言い聞かせなさい。

さあ、考えかたをガラッと変えて、自分を借金のない人間だと思ふことにしよう。「借金を背負っている」と考えるのはやめることだ。するとそのうち、あなたは自分は借金のない人間だというイメージにあった行動をとるようになる。

夫婦関係についても同じことが言える。どうしようもない人と結婚していると思いながら暮らすのはやめなさい。なんとかして夫婦関係をよくしていこうと思って行動しなさい。自分は、愛情と和の精神にあふれた結婚生活をおくっているのだ、というイメージを抱いて暮らしなさい。そうすれば、あなたはそのイメージのとおりになるだろう。

心のなかで完璧な場面を想像しなさい。そうすれば、あなたはその完璧な場面のとおりに行動するようになる。**人間関係は私たちの抱くイメージと考え方に密接に結びついているものだ**。私たちに「見える」ものは、私たちが何を信じているかを明らかにするのである。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

ウエイン・W・ダイアー 1940年生まれ。心理学博士。マズローの「自己実現」の心理学をさらに発展させた、「個人」の生き方重視の意識革命を提唱、新個人主義の旗手として世界的に評価される。主な著書に『自分のための人生』『どう生きるか、自分の人生！』等がある。

187. （生き方・星の王子さま）「365日知的快樂生活の方法」

楡原慎著

今回は、楡原氏の話です。私もこの本を読むまで、『星の王子さま』を読んだことがなく、どうせなら原書で読もうと英文で書かれた本を買ってしまった大ばか者です（原書はフランス語でかかれています）。氏が言うように、『星の王子さま』には、考えさせられる部分が多く、自分の原点探しに読んでみてはいかがでしょう。ちなみに、私は、解説本の『大人のための星の王子さま』等にまで手を広げてしまいました。

海外青年協力隊の事務局へアフリカの写真を借りに行った時のこと。自らも国際ボランティアの一員としてアフリカで活躍した後、帰国して事務局の仕

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	215/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

事をしているという若い女性が砂漠に灌木が生えている一枚の写真を差し出しながら私にこう言ったのだ。

「見てください。これがあの『星の王子さま』に出てくるバオバブの木なんです。」

「あの『星の王子さま』という部分には妙に力が入っていて、まるで「あの長嶋茂雄が天覧試合で使ったバット」や「あのアントニオ猪木がモハメッド・アリ戦で履いたシューズ」と言っているように私には聞こえた。

もちろん当時の私にとって「星の王子さま」は、長島や猪木ではなく、子供向けのたわいのない童話にすぎなかったが、そう言われて『星の王子さま』ってどんな話でしたっけ」と聞くわけにもいかず、「へえー、そうなんですか」と、ついおおげさにうなずいてしまった。まるで裸の王様である。

そのことが何年も頭のなかにあった私は、あるとき、書店で偶然『星の王子さま』をみつけて、何げなしにそれを買って読んでみることにした。

しょせん子供向けの本とナメてかかっていた私は、数ページ読んだだけで自分の知性のなさを恥ずかしく思った。

一見やさしく書かれているようだが、作者は明らかに大人を意識している。全編にわたって、まるで、「あなたがたは、こんなこともわからないようなつまらない大人になったのですか」と試されているかのようなようだった。

一度最後まで読み終えても、何か自分には十分理解できない箇所がまだたくさんあるような気がして、二度、三度と読み返した。内容は、じつに簡単なことなのだけれど、その簡単なこともかんがえればかんがえるほど奥が深いように私には思えた。まるで禅問答だ。

とりわけ、星の王子さまに、砂漠で出会ったキツネが言うこんなセリフは含蓄に満ちている。

「さっきの秘密をいおうかね。なに、なんでもないことだよ。心で見なくちゃ、ものごとはよく見えないってことさ。かんじんなことは目に見えないんだよ。」

自分にとって大切なことは何かを忘れそうになるとき、私はこの本を開いてかんがえる。すると、幸福や悦楽がどういうものなのかが少しだけわかった気になるのだ。

難解な哲学書は絶対に教えてくれない何かがそこにはある。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

楡原慎【にれはらしん】 1959年生まれ。大学卒業後、新聞社、編集プロダクション勤務を経て86年よりフリーランスライターに。日向咲嗣のペンネームで『1年で手取り300万円を稼ぐ66の副業』『副業カンパニーで第2の

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	216/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

収入を得る方法』等がある。

188. （人生観・お金）「牡丹」団鬼六著

今回は、団氏の話です。団氏が大阪の吉田氏と出会ったときの話です。今では、芦屋に敷地500坪はある大豪邸に住む吉田氏も、団氏が出合った30年前はくず屋をやっていたそうです。当時、団氏は小さな酒場のマスターで、吉田氏はその酒場へ空瓶を回収に来ていました。店の経営が傾き、今日中に30万円用意する必要が生じたものの、あてがなく、自棄酒を飲んでいたところに、吉田氏が現れます。お金のことを聞いたくず屋の吉田氏は、裏口からすつと出て行きます。

ずぶ濡れになって裏口から店内に入って来たくず屋は足をひきずっていた。

（中略）

くず屋はボロ布で出来た上着の胸のあたりをまくり上げ、スリ切れたバンドにはさんであった新聞紙の包みを抜きとってポンとスタンドの上に置くと再び、将棋の駒を並べ始めるのだ。新聞紙の包みを見た私は彼がヤキイモを買って来たのだと判断した。こんな雨の中をわざわざイモなんぞ買いに行きやがって、少し、こいつ馬鹿か、と思いながら私は、さ、来い、といって自棄気味になり、彼と一緒に駒を並べ始めた。

すると、クズ屋は、「その新聞紙の中に三十万円、ありまっせ」と、せかせか駒を並べながらいった。「はあ？」と、私が頓狂な声を出して顔を上げると、くず屋は、「あんたやったら信用出来るさかい。貸したげまっさ」と、いうのである。

冗談だと思って、私は新聞紙の包みを解いてみたが、途端にギョツとした。その中には五千円札、千円札が無造作にぎっしりとつまっている。「それだけあったら、落ち着いて将棋を指す気になりまっしゃろ。さ、この間の仇、討たせてもらいまっせ」

今日は俺が先手や、と気合のこもった声を出して、くず屋は7六歩と角道をあけてきた。

私は呆然としてくず屋の雨に濡れた汚ない顔を見ているだけで、駒をすぐに手にする事は出来なかった。当時（昭和三十三年）の三十万円は大金で常識的にくず屋のすぐに自由になるような金額ではなかった。恐らく長い間、喰うものも喰わず、コツコツ溜めこんだ金だと思われる。それをあんたなら信用出来るといってポンと卓の上に置く事が出来るこのくず屋はただものではない事はたしかだが、私はただものであるから、そんな金を受けとれるか、とくず屋に突っ返す事が出来ない。突然、こんな奇蹟が生じて急場が救われた事に有頂天

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	217/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

になってしまった事はたしかである。

私はこのくず屋の前にひれ伏したい気持だった。急に胸がつまって声が出なくなり、くず屋に急場を救われた事を幸せに感じたり、くず屋に急場を救われた自分をみじめに感じたり、何とも複雑な気持だった。

くず屋は上ずった声で胸をつまらせながら感謝の言葉を吐く私に向かって、「あるように見えてない、ないように見えてある、ちゅうのが金というもんですわ」といって笑った。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

（後略）

団鬼六【だんおにろく】 1931年、滋賀県生まれ。関西学院大学法学部卒業。57年文藝春秋オール新人杯に入選し、作家活動に入る。89年断筆宣言。主な著書に『花と蛇』『外道の群れ』等がある。

189. （生き方・人の意見） 「したいこととして儲けませんか」宮内亨著

今回は、宮内氏の話です。娘さんに教えてもらった幸せになる話です。

娘が一六歳の頃、彼女は私にこう言いました。「お父さん、忙しくって大変ねえ。」

私は、娘とジャレたいがために、ふざけて娘にこう返します。「そうや、男って大変なんや。女はいいよなあ・・・」

すると、娘は私の言葉をさらりと受けて、こう言いました。「そうよ、女はラクよ。だって、妥協したらいいんやもん」

ははあ・・・恐れ入りました。

女はよく知っています。まだまだ”小娘”に毛が生えたぐらいの女でも知っているのです、幸せになる方法を。

そうです、妥協したらいいんです。「”やりたいことをやって儲ける”という理論と、妥協するということは、相反することじゃないのか」そう思う人もいるかもしれません。

でも、”したいこと”をすることと、自己満足とは違います。それは前にも言ったとおり。常に相手がいて、それとの折り合いのなかでしか”したいこと”を具現化することはできません。

あなたの意見に対して、相手の意見はいろいろあります。「そんなもん幻想や、やめとけ」と、反対するAさんは、過少評価派の人。

「いいじゃない、どんどんやりなさい」と、手放しで賛成してくれるBさんは、過大評価派の人。

「いいと思うけど、他にこういう例があるけど、それとはどうやって闘うの？」

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	218/225 ^{しんげん}

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言）

ご飯だって食わなアカンでしょ。」と、前向き現実的なCさん。

自分の意見に対して反対意見ばかり言うAさんはうるさいけれど、でも、Bさんだって調子良すぎで信頼が置けません。自分にとって、”教えてくれる人”となるのは、やはり現実派のCさんです。でも、Cさんがそういう人であるか否かは、Aさん、Bさんがいないとわかりません。

ですから、いろんな人とかかわるなかで、相手から学びながら、自分を見つめながら、自分のやりたいことを見つけるのです。

そうしたら、みんな幸せになれるのです。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）
宮内亨【みやうちとおる】1946年、長崎県生まれ。山口大学卒業。中小企業診断士。大手コンピューター会社から船井総研に入所。システムエンジニアからコンサルタント転進の草分け的存在。主な著書に『三ヶ月で売上がみるみるアップする法』『必ず当たる！売れるPOPはここが違う。』等がある。

190. （生き方・一流） 「サービスの達人たち」野地秩嘉著

この本では、様々なサービスの達人たちが登場するのですが、今回はヘップバーンをもとりにした靴磨きの天才、「源ちゃん」こと井上源太郎氏の話を取りあげましょう。ちなみに、井上氏は以前ご紹介した『ホテル王になろう』にも登場していました。

源ちゃんが顧客たちからいかに愛されているか、を物語るエピソードがある。音楽プロデューサー、金子洋明が発行した「源ちゃんの靴磨き券」がそれだ。彼は森山良子、五輪真弓、DREAMS COME TRUEといったミュージシャンたちを育てた業界の有名人だが、平成六年の秋のこと、源ちゃんの「靴磨き券」を引き出物にしたいがために、自著の出版記念会場にキャピトル東急ホテルを選んだ。どうしても友人知人に源ちゃんの技を味わってもらいたかったのだという。

券を使った人数分の手間賃は毎月末に決済するという条件を出し、金子はしぶる源ちゃんを説得、八百枚もの券を発行した。しかし、靴磨き券を利用して源ちゃんの仕事を経験した人々は無料でもらったそれを使うことを潔しとせず、結局、自分で支払ってしまう。そんなわけで金子はいまだに源ちゃんに磨き代をほとんど払ったことがない。

「十六年前のことです。初めて源さんに会ったのは。キャピトル東急でパーティーがあったとき、少し早めに着いて、時間が空いていたから、じゃあ靴でも磨くかと軽い気持で立ち寄ったわけです。当時、私はまだ三十五歳で……。でも年のわりにはまあ成功してたというか、運転手付きの車で乗りつけて、きっと心が傲慢になってたんでしょうね。源さんの前にどっかと座って、新聞を

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	219/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

読んでたんですよ。

そして、十分ほとして、もうおしまいだろうと思って、新聞をどかしたら、まだ片一方の靴を磨いてる最中なんですよ。私はいらいらしてね、パーティーの開始時間も近づいていたし、『君、時間かかるの』ってイヤミを言ったんですよ。でも、ひょいと靴を見たら、もう、それはショックでねえ。頭をガーンと殴られたような気分でした。

一方は自分の顔が映るくらいきれいで、もう一方とは全然違う。それもただピカピカしてるんじゃない。いぶし銀みたいな輝きなんですよ。『これは違うぞ』と。そしてこんなに一生懸命、手を抜かないで仕事をしている人がいるということもわかって、それからはもう、源さん一筋です・・・」

以来、金子は「自分が驕って得意満面になってる」と思うといつも、キャピトル東急に源ちゃんを訪ね、その前に腰を下ろす。そして磨いてもらっているうちに、いつの間にか、謙虚になり、心が落ち着くのだという。

金子は現在、約五十足の靴を持っているが、それは金持ちで靴道楽だから靴をたくさん持っているわけではなく、源ちゃんにメンテナンスを頼むようになってから、十六年の間、一足も靴を捨てる機会がなくなってしまい、それで自然にたまったのだ。

「丁寧に磨いてもらったものだから履くときも気をつけるようになりますよ、だから長持ちするんじゃないかな」（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

野地秩嘉【のじつねよし】 1957年生まれ。早稲田大学商学部卒業。美術展のプロデューサーを経て、ルポライターに。主な著書に『エッシャーが僕らの夢だった』『ビートルズを呼んだ男』等がある。

191. （生き方・守るもの）「重症児のQOL」藤岡一郎著

藤岡氏の話です。さっそくこの週末、ビデオを借りて見てみませんか。

昨年、偶然ですが、すばらしい映画との出会いがありました。その映画というのは、ロベルト・ベニーニ監督、脚本、主演の「ライフ イズ ビューティフル」という映画でした。

第二次世界大戦下のイタリアが舞台。ヒトラー率いるナチによって、妻と5歳になる息子とともに強制収容所に入れられることになった、ガイドというユダヤ人の物語です。強制収容所では、労働力にならない子どもや老人は、裸にされ、シャワー室（本当は毒ガス室）に入れられて殺されてしまうのです。

ガイドは、自分の息子がナチに見つかれば殺されてしまうために、咄嗟にゲームを思いつき、息子に「隠れていれば点がもらえる。1000点集めれば戦車がもらえる」という作り話をしました。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 ^{はじめ} 等	19/06/27	220/225 ^{しんげん}

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言）

ガイドは、毎日の強制労働に耐えながら、最後まで「笑い」と「希望」を捨てることなく、命をかけて愛する息子と妻を守り抜きます。彼が、殺される直前まで、隠れている息子を安心させるために「笑顔」で合図を送るという勇氣と家族愛に感動しました。

この映画のタイトルが「ライフ イズ ビューティフル」、「人生はたからもの」です。ユダヤ人であるガイドは、ユダヤ人として生まれてきたために、その当時のナチによって殺害された約600万人の一人となりました。

しかし、この映画の中の、地獄のような強制収容所の中で、愛する息子と妻の命を守るために勇敢に戦い抜いたユダヤ人、ガイドの短くも充実した人生は、決して不幸であるとは言えない、むしろ、「たからもの」のように光り輝いていると思いました。

そして、この映画をみて、中高年を迎えた私自身も、残りの人生が「人生はたからもの」と言えるような生き方ができたら幸せだろうと思うようになりました。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

藤岡一郎【ふじおかいちろう】1951年、大阪生まれ。神戸大学医学部卒業。現在、尼崎医療生協病院院長。障害者授産施設「尼崎あぜくら作業所」嘱託医を兼務。主な著書に『がんばる育児にさようなら』がある。

192. （生き方・音楽）「フランス上流階級BCBG」ティエリ・マントゥ著

ティエリ・マントゥ氏の話です。BCBGという言葉をご存知でしょうか。直訳すると「上品で育ちのよい」人たちということになりますが、平たくいえばフランスのブルジョワ階級ということになります。たまにはBCBGになった気分でクラシックを聞いてみるというのはどうでしょう。

もしあなたがBCBGになりたいならもう一つ努力しましょう。

コンサートに行くBCBGが必ずしも音楽が好きとは限りませんが、コンサートに行くことはBCBGの仕事の一つです。

BCBGがコンサートに行くべき場所は、テアトル・デ・シャンゼリゼ、またはパレ・ガルニエです。もちろん公には、音楽を愛することになっていますが、コンサートは、幕間にたくさんの友人と会ったり再会する機会ですし、また真剣に聴くという口実で目を閉じて控えめにお昼寝するチャンスだからです。

もし、音楽が吹き出物がでるほど嫌いなら、「今は、時間がなくてよく家で聴いています」といしましょう。持っているべきレコードは次のとおりです。

ベーシックなものとして

- ベートーベン→「交響曲」、ピアノのためのソナタ。

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	221/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

- モーツァルト→ピアノのためのコンチェルト、いくつかのシンフォニー、ドン＝ジョヴァンニ、「夜の小品」
- バッハ→ブランデンブルク協奏曲、無伴奏チェロ組曲（カザルス）。
- ヴィヴァルディ→四季。
- ラヴェル→左手のためのピアノ協奏曲。ボレロ。

音楽狂のために

モノラルのラフェランス。アルシヴ、フォニセトラなどのコレクション。シユワルツコフのなかなか見つけれないレコード、マリア・カラスの未発表のレコード。

ティエリ・マントウ「シャンパン・ドウ・ヴノージュ」社の会長。マリーロール夫人との間に3人の男の子がいる。趣味は執筆、狩猟、クラシック音楽、そしてもちろんワイン。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

193. （生き方・自愛）「ロスチャイルド家の上流マナーブック」 ナディーヌ・ロスチャイルド著

ロスチャイルド女史の話です。前回に引き続き、上流階級編第2弾です。

著者の経歴を見ればわかりますが、女史はパリの小劇場の女優から大富豪男爵夫人になった、現代のシンデレラです。そんな女史が、自分とつきあうマナーについて話してくれています。自分自身を大事にする。明日からと言わず、今日から始めてみましょう。

あなたが、まず第一に心をくばるべき人は誰でしょうか。あなたのお母さんでしょうか。あなたのお父さんですか。あるいはあなたのご主人、そして子どもたちでしょうか。

おわかりでしょうか。

そう、もちろんあなた自身なのです。

自分自身に尊敬を抱けば抱くほど、他人を尊敬できるようになるのです。

自分を尊敬することができなければ、絶対に他人を尊敬することもできないと私は思っています。ですから、自分自身にたいし、できるかぎりよいイメージを築きあげてください。まずもっとも簡単な方法から入っていきましょう。自分自身を、あらゆる注目に値する人間だと思ことです。

あなたがひとり暮らしなら、アパルトマンはつねに手入れされ、整頓（音楽と同じように、整頓は心を平静に保ちます）されていなくてはなりません。誰かとふたりで住んでいるのと同じように、気を配り、洗練されていなければならないのです。いいえ、もっとそれ以上に気をつかうべきでしょう。

ひとり暮らしこそ、生活の場がとてもたいせつだからです。「だいたい」とか

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	222/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

「これくらいでいいわ」で満足しないように。自分で自分を構うのです。自分を喜ばせたり、自分を甘やかしてみてください。

あなたは友だちの前に、しみや皺の入ったドレスに、ぼさぼさの髪をして出られますか？

ですから、自分自身にたいしても、自分の価値を下げるような身なりを見せてはいけません。

「なんのためになるの？」「装ってなんになるの？」「出かけてなんになるの？」「旅してなんになるの？」「生きてどうするの？」

このように自分の言動を軽視する態度が、すぐにほかのことにも影響していくのです。

たとえば、服を選ぶ際の心くばり、考え方の正確さ、友人の選択のしかた、とりわけあなたの道徳心へのこだわりが欠けていってしまうのです。

私は、ティーパーティーにお招きしたお客さまに、縁が欠けたティーカップを出しません。ほかの人にしないことは、私自身にもしません。あなたもそうでしょう。

ひとりでいるときこそ、自分の持っているなかでもっとも美しい上等のカップを使ってください。あなたはそうするに値する人なのですから。

今晚、もしひとりで夕食をとるなら、帰宅するときに花とおいしいデザートと、お気に入りのものを自分自身に買ってあげるのです。香水がもうなくなっていたら、誰かが贈ってくれるだろうと期待して、誕生日まで待っていてはいけません。

待っていてはいけないのです。人生はあまりにも早く過ぎてしまうのです。たとえ、自分ひとりしか頼りにならなくても、満足し、輝いた女性でいてください。

つまり、自分とつき合うマナーは、「あなた自身を好きになりなさい」という言葉に尽きるのです。人生を愛するには、まず自分自身を愛さなくてははいけないのです。

（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

ナディーヌ・ロスチャイルド 1932年、フランス生まれ。中学卒業後、工員、モデル、ダンサー、女優など、数々の職業を経験。63年にエドモンド・ロスチャイルド男爵と結婚し、現在に至る。主な著書に『男爵夫人は朝五時にご帰館』等がある。

194. （生き方・幸福感）「イヤならやめろ！」堀場雅夫著

堀場氏の話です。この世の中をおもしろおかしく生きるコツを教えてください

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	223/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の箴言^{しんげん}）

います。

それが無理ならば、与えられた世界の中でどういう仕掛けをしたら自分がおもしろくなるだろうかを必死に考えるべきでしょう。

さらに「自分の部下がどれだけ協力してくれるだろうか」と真剣に考え、動いていけば、自然にみんなも見過ごせない存在になります。その人の能力とか活力があると、だんだん世界が広がってくるわけです。

逆に、つまらないと思い出したら、これもつまらない、あれもつまらない、太陽が東から出るのもおもしろくない、犬が一声ほえてもつまらない、カラスが鳴いたらしゃくにさわる、ということになってくるのです。

もちろん、自分の能力外のところでも、上に大変理解のある人がいて、それを仕掛けてくれるとか、いろいろなことがあり、三分の一くらいは運とか他力もあるでしょう。

しかし三分の二は自分の心の持ちようだといえるのではないのでしょうか。私はそれが最終的に人生の幸福感につながってくると思うのです。

「日本はだめだ」と言う人がいるけれども、例えばソマリアに生まれていたらどうか。三度の飯どころか、一日に一回でも満腹感を味わえたら、あの人たちは本当に死んでもいいと思うでしょう。現に、私が戦争中から戦後にかけて、今から思うと恥ずかしいというか、さもしいけれども、「いっぺんでもタクアンで白い飯を動けなくなるほど食べさせてもらえたら何でも言うことを聞く」と思っていました。そんな時代があったのです。今、昼飯に白米とタクアンだけ出したら、ひどい会社だというので争議が起きます。

人間の幸福などというのは、相対的なものです。

わずかこの半世紀の間に、飯さえ食べたらいいと思う時代から、どこそこのレストランの肉はもうひとつだとか、ソースがまずいとかいう時代になったのです。医者から酒を控えなさい、おいしいものを食べたらいかんと言われたりもします。腹を減らしに走ってくるなどというのは、五十年前ではとんでもない話で、わずかな期間に世の中はそれだけ変わっているのです。

一方、人間は変わっていません。

ということは、その人のものの考え方によって、幸福の頂点にいるか、悲劇のヒーローになるかは変わるのです。

「おもしろおかしく」は自分にあると思います。ものの考え方です。

おもしろおかしく思いだしたら、何にでも興味を持っておもしろくなってきて、それが周りにも伝染して、部下にも上司にも輪が広がっていきます。つまらないと言いだしたら本当につまらなくなってしまうのです。（「やる気が出る話」PLANET BLUE）

ジャンル	書名	作者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 ^{はじめ} 肇 等	19/06/27	224/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

堀場雅夫【ほりばまさお】 1924年、京都府生まれ。堀場製作所会長。京都大学理学部在学中に、堀場無線研究所を創業。食品工場などで必需品のpHメーター開発に成功。学生ベンチャーの先駆けとなる。

ジャンル	書 名	作 者	最終作成月日	印刷ページ
会社経営・人生観	リーダーの帝王学Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ等	伊藤 肇 等	19/06/27	225/225

作成者：kazu（副題：個性的経営者の^{しんげん}箴言）

195. 参考文献等

- | | |
|------------------------|------------------------|
| リーダーの帝王学Ⅰ | 伊 藤 肇 |
| リーダーの帝王学Ⅱ | 伊 藤 肇 |
| リーダーの帝王学Ⅲ | 伊 藤 肇 |
| 十八史略の人物学 | 伊 藤 肇 |
| 左遷の哲学 | 伊 藤 肇 |
| 指導者の条件 | 神 渡 良 平 |
| 完本 危機管理のノウハウ | 佐 々 淳 行 |
| 中国古典の人物学 | 守 屋 洋 |
| わが友本田宗一郎 | 井 深 大 |
| 宗教で世界を読み解く | ひ ろ さちや |
| 巧みな質問ができる人できない人 | 中 島 孝 志 |
| 人間平岩外四の魅力 | 大 野 誠 治 |
| 司馬遼太郎の世界 | 文藝春秋 |
| 金持ち父さんのキャッシュフロー | クワドラント／ロバート・キヨサキ |
| 名言の知恵、人生の知恵 | 谷沢永一 PHP 研究所 |
| お金をかけずにお金を稼ぐ方法 | ジェイ・エイブラハム |
| お金・稼ぐ人、安い人、余る人 | キャメルヤマモト |
| スモールビジネスマネジメント | デブラクーンツトラベルゾ |
| マルチメディア総合辞典 | マイクロソフト/小学館 |
| その他備忘録等 | |
| 以下メールマガジン | |
| ☆「がんばれ社長！今日のポイント」 | 作者：武 沢 信 行 |
| ☆「立ち読み代行！ビジネス選書☆読んだフリ」 | |
| ☆「週刊・社長の本棚」 | 企画編集・制作・責任者/山本英夫 |
| ☆「社長の心・技・体」 | 発行-株式会社エディックス●責任者-山本英夫 |
| ☆「役に立つ中国故事成語集」 | |
| ☆「起業家精神・人生を変えた言葉」 | 発行責任者：はたれい |
| ☆「元気の出る一言」 | PLANET BLUE |
| ☆「やる気が出る話」 | PLANET BLUE |
| ☆「 起 業 マ ガ ジ ン 」 | 発行人：河野 優 |

から