

メンター通信

第40号

発行元

メンターシステム(株)

TEL059-398-0123

FAX059-398-0153

何事も必然と考えると素直な自分がそこにある

3月25日、念願叶い、横内会長宅を訪ねてきました。

今年の初め、いつものように一人で正月留守番をしていました。

昨年十一月にフジゲンの横内会長に一度伺いますからと約束していたことをふっと思い出したのです。

さすがの私も、電話を掛けるのはちよっと迷いました。

なんとと言っても、携帯に直接掛ける訳ですから

しばらく考えて、でも約束したことは守らなければ・・・

そう思い直して、思い切って電話を試してみました。

「横内会長ですか」

「横内祐一郎ですが・・・」

「ッー、ッー、ッー」

ここで怯んでは！

そしてリダイヤル。

「お掛けになった電話番号は、ただいま電波が・・・」

どうしよう

「あれっ、電波状態が悪いーやばい」

「やっと勇気を振り絞って、電話をしたのに。諦めようかなあ。

俺のこと覚えてくれてんのかなあ」

そして午後2時にもう一度、勇気を振り絞って、電話をしました。

「はい、横内祐一郎です。」

「あーう、十月に三重県で講演をして頂いたときの岩崎です。

覚えてみますか」

「はい、岩崎さんですよ。覚えていますよ」

よかったあ。第一関門クリアです。

さてこれからが問題。

「お元気ですか・・・」

そして唐突に

「3月ぐらいにお邪魔しようと思っっているのですが、よろしいでしょうか」

「ああ、いいよ。」

それからしばらく話しましたが、何を話したのか覚えていません。



「では、近づきましたら、ご連絡差し上げます。」

私は早速、お礼の葉書を書きました。

兎に角覚えていて頂いたことに感激です。

それからというものの、その都度、葉書とFAXを利用し、連絡を取り続けました。

同時に、講演会のお世話になった橋本京子さんにも、状況報告をし続けたのです。

そしてめでたく25日に訪問が叶いました。

松本へは、名古屋10時発の列車に乗り、松本までは2時間。

12時には到着します。

その間、伊勢の美濃さんも、同行され車中いろいろな話をしました。

赤の他人と2時間もしらふで、話し続けるということはあまりありませんから、貴重な時間が過ぎました。

途中で2度ほど横内会長から電話が入り、待ち合わせ場所、そして時間の変更があり

結局、横内会長宅に到着したのは3時過ぎでした。

その間、橋本さんがお相手をして下さいました。



これは後から聞いた話ですが、横内会長は日程を間違っていて、橋本さんに知らせていたお陰で、橋本さんが訂正して頂いたそうです。

度重なる変更にも、仕事を早く片付けてお付き合い頂いて本当に感謝しております。

さて、横内邸に到着し、応接までご挨拶。

開口一番、横内会長が

「ところで、岩崎さん、今日は何をしにきたの？」

私は、思わずにが笑いをしていました。

「いやあ……会長の顔を見に来ました」

実は、ある人に横内会長のところへ行つてくるといったら、何をしにいくんですか？と尋ねられたことがあります。

私は、いや、遊びに行くだけです。

遊びに？

よく考えるととんでもない行動をしていることに気づきました。

それにもまして、横内会長が2つ返事で「いいよ」と言っただけで、その後何度もやり取りがあったにも関わらず、一切理由を聞かれなかったのです。

普通なら、この人に会って何の得になるのか。そう考えませんか。



皆さんは、他の県で一度会っただけで、その人から連絡が入り2つ返事で了承されますか。

私だったら、

何のご要件ですか、私に必要な話なら時間を取りますけど、というふうな気持ちになります。

まして、相手は世界一のギターの会社の会長です。

断られたとしても、こちらも納得ですね。

話を始めると横内会長から一通の手紙を渡されました。

岩崎さん、読んでごらん。

その手紙は、数日前横内会長宅を訪ねてきたセールスマンの手紙でした。

直接今朝郵便受けに投函されたようです。

そのセールスマンは、初めて訪問をしたそうです。

10分程度会話だったらしいのですが、どうやって営業をすればよいか。

最後には、紹介までしてあげたそうです。

3枚程度の手紙でしたが、一行目を読み始めたら、ぐっと込み上げてくるものがあり、その後も詰まり

ながら少しずつしか読み進むことができませんでした。



というのは、自分自身が営業を始めた頃のことを思い出されてきたからです。

その手紙を読み切るのが、とても辛かったです。

読み終わると、横内会長が

「高々10分の出来事だけど、その中でその人にどうやって役に立てるか。そういうことを考えていくと良い。」

と教えてくれました。

会長は、何気ない出来事の中にも必ず学ぶことがあることを自ら

実行に移し、教えてくれます。

そのセールスマン。横内会長の正体を知ったら、びっくり返りますよね。

話も尽きず、4時半になったころです。

「デジタルとアナログの違いを説明して観てごらん」

そう言われたので、私は得意気に話し始めました。

ところが反応は

「今度来るときは、分からない人にも分かるように説明できるようにしてきて」でした。

私は戻って早速、その作業に取り掛かりました。

そして、横内会長と橋本さんに訪問のお礼の手紙と共に、解説文



章を送ったのでした。

私の送った文章は「アナログなくして、デジタルなし」というタイトルでした。そうしたら携帯に直接電話がありました。

「随分よくなったね。(中略)それで、あのときに言いたかったのは……」とアドバイスを貰い、そのことを付け加えました。

横内会長が言いたかったのは、

「アナログは、自分の想いだな。そしてそれを実現するのがデジタルだ」ということだそうです。

参考に私の書いた文章を載せます。

アナログなくしてデジタルなし。

デジタルというと皆さん連想されるのは、なんでしょう？

一番多いのがコンピュータではないでしょうか？

そこでコンピュータの仕組みについて少しお話します。

小学生のころ、理科の時間に発電の実験をしませんでしたか？

導線をコイル状に巻いて、その先に豆球を付けます。

そしてそのコイルの真ん中に磁石を出し入れすると、豆球が付いたり消えたりする実験です。



磁石の出し入れという動作で、豆球がオン、オフする訳です。

コンピュータに記憶させるのは、この原理を使っています。

オンかオフか、1か0か。

コンピュータが2進数なのは、ここを起源としています。

それでは、鉛筆で曲線を引くことを想像してみてください。

紙面の左端に鉛筆を落としします。そのまま右に移動させると1本の線が引けます。

こういう方法が一つです。

もう一つ方法があります。

鉛筆で点を打ちます。その直ぐ隣にまた点を打ちます。

これを続けていくと、あたかも1本の線を引いたように見えます。

隙間、すなわち区切りを小さく、小さくしていけば、どんどん本物に近づいていきます。

先ほどコンピュータの記憶の原理から、1か0が起源であると申し上げました。

コンピュータでは、2つ目の方法を取る方が都合がよいのです。

ここでもう少し厳密に考えてみましょう。

0の次は1ではなく、その間には何かが存在するはずですよ。

先ほどの曲線の例で考えれば、点と点の間にはいくら精密にしても隙

間はあるはずで。

コンピュータで書いた曲線を拡大してみるギザギザで、滑らかではないのです。

本当は、数値では絶対に表せることのできないものがあるということと、数値で表せるものがデジタルで、表せないものをアナログと解釈してもよいのではないかと思います。

私が本当に伝えたいことは、ここからです。

デジタルも精度を上げていけば、本物と同じという考え方も、どれだけ精度を上げて、アナログを上回ることはないという考え方があるということです。

これは、東洋人と西洋人の違いかもしれません。

かつて積分という考え方をニュートンやライプニッツが発明しました。

それに先駆け、関孝和という日本人が面積の求め方を通じて積分に近いことを研究していました。

ニュートンやライプニッツは、限りなく細かく分けたものを足せば、誤差はなくなると考えました。

ところが関孝和は、そう考えなかった。

そのお蔭で、積分という考え方を発明できなかったのですが、もっと大切なものを守ったのではないのでしょうか？



デジタル化は、今後進んでいくでしょうが、必ずその上のアナログ（本物）が登場するということです。

デジタルは、アナログの模倣しかできないと思います。

文 平成十九年三月二十九日

岩崎 功 制作

本文は以上です。

私は横内会長とお会いすると自分の気持ちが素直になるのが分かります。

この人に認められたい、褒められたいと思うのです。

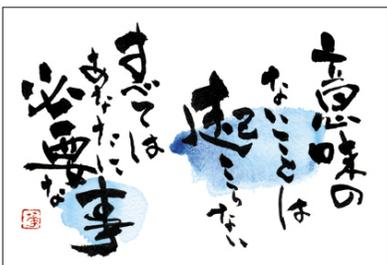
この気持ちを会長だけに留めず、他の人にも広げると凄い事だと感じられずにはいられませんでした。

人だけでなく、不測の出来事であっても、

遭遇したことがすべて、自分を成長させてくれるためだと考えることができた

したら、なんと実りある時間を過ごせるのでしょうか。

素直に受け入れることで、それが実現しそうな。そんな気がしました。



もっと伝えたい！経営計画の実践を

4月12日、14日、2度経営計画のセミナーを行いました。

16名の参加、有難う御座いました。帰りに受講生のお1人の方に送って頂きました。

その車中、私は思わず。

「伝えたりない。2時間ではちょっと厳しいですね。」と口走ってしまいました。

今回伝えたかったことは、達成しているつもりですが、計画を作るところまでは、まだ時間が掛かると感じたのです。

計画を辞書で調べると

「事を行うにあたり、その方法や手順などをあらかじめ考えること。」とあります。

つまり事を行うことが、大元で計画を作ることが重要なのではなく、その方法を考えることが重要だということです。

達成するための方法を考え、それを実行する手順を考えるのが計画です。



ですから経営計画とは、経営の目的を達成するにあたり、その方法を書いたものでなければなりません。この研修で実行する計画の大切さは伝わったのではないかと思います。

経営計画であっても、小学校の頃の夏休みの計画とほとんど同レベルのものがありません。

夏休みの友のページ数を見て、それを休みの日数で割り、一日何ページと決めて終わり。

その結果、3日と立たないうちに計画は絵に描いた餅になってしまふのです。

しかし経営では、それは許されません。

銀行へ出す、計画書と実行計画とは、全く違うものです。

詳しくは、ホームページでお伝えいたします。

ご参加頂いた方、有難う御座いました。

成功をお祈りしております。



									回覧
--	--	--	--	--	--	--	--	--	----

編集センターシステム岩崎
 連絡先 TEL 059-398-0123 FAX 059-398-0153
 発行日 二〇〇七年四月二五日