

### 突然ですが、 おとといの晩は何を食べましたか？

五大開発株式会社 山森 一彦

そんな質問をされました。  
あれ？・・・何だったかな・・・思い出せません。  
あなたはすぐに思い出せますか

一説によれば、人間の脳は千億もの脳神経細胞が存在するが、実際に使われるのは全体のわずか3%、残りの97%は休止状態なのだそうです。脳神経細胞同士は「シナプス」によって結びつき、神経回路をつくり脳内に情報を伝達し合うネットワークを形成している。脳神経細胞自体は20歳を過ぎると1日に約10万個ずつ死滅していくといわれるが、「シナプス」を成長させることで脳力は年齢に関係なく高めていくことが可能なのだとか。

私たちは、今より良い生活を送りたい、そのためにたくさん稼ぎたいと思って、一生懸命働いたり本を読んだり勉強したりするのだけど、ただで限界がありますよね。やっぱり天才には勝てないなあとと思うときあります。天才の脳というのは、凡人の3%に比べて、わずか0.1%活発なだけなのだそうです。世の中には、特殊な能力を持った人が確かにいます。サヴァン症候群をご存知でしょうか、サヴァン症候群とは、自閉症の障害がある反面（ない人もいますが）、突出した能力を発揮する人の症状を言います。例えば、ひと目見ただけの光景を細部にわたり写真のように正確に描ききることのできる人、また、楽譜は全く読めないがピアノで弾いた曲を一度聴き、最後まで間違えずに弾くことができる人など。

モーツァルトや山下清もそうであったといわれていますが、現代の医学をもってしても、この人たちの脳について説明ができないのだそうです。ひとつ言えるのは「忘却する能力」がないということだそうです。

現代医学が発展しても、いまだ解明されていない、体の中で最後に残された宇宙とも呼ばれる「脳」。どこかの天才が飛躍的な研究を行って、シナプスを活性化させる特殊なアミノ酸が発見されるか、あるいは人の頭にも外部記憶装置のプラグを取り付けられるようになって、記憶力が電気屋で買えるようになるんじゃないかと期待します。発想が飛躍しすぎましたが、私が老人になるころにはありえるんじゃないかと、まあ、のんびり待つことにいたします。



2007/11  
（株）アスリック

<http://www.neting.or.jp/usric>

〒920-1166  
石川県金沢市上若松町23番地

電話：076-233-7217  
Fax：076-233-7375

2007/11

（株）アスリック

<http://www.neting.or.jp/usric>

## 霜 月



新潟県 糸魚川にて by shio

このころ歴史小説をよく読むようになった。

もともと歴史が好きで、小さいころから織田信長や豊臣秀吉などの歴史マンガを読みながら、英雄たちの活躍に心弾ませていた。そこから日本だけでなく世界の歴史にも興味が出てきて、本屋にぶらりと行って、面白そうなものを手にとったりする。

最近では、中国史、特に春秋戦国と呼ばれる時代にはまっている。紀元前700年に周王朝が崩壊してから紀元前221年に始皇帝が中国を統一するまでの時代で、日本では弥生時代に当たる。この時代には美に多くの人物が活躍した。孫子の兵法で有名な孫武や名宰相の管仲などは名前を知っている人も多いだろう。そういった人物の行動や発言などが今でも故事成語としてよく使われている。であるから、歴史小説を読んでいると故事成語があらうこちらに登場し、成り立ちや背景までわかるようになる。これがまた面白い。

ここで私の好きなエピソードを一つ挙げよう。

趙の国に廉頗(れんぱ)と藺相如(りんしやうじよ)という人物がいた。廉頗は幾多の戦いで功を挙げた名将であったが、藺相如は宦官の食客でしかなかった。

さて、強国である秦が趙に対して15の城と「和氏の璧(宝玉)」を交換しようとした。秦王は璧だけを騙し取ろうと企んでいた。このとき使者として藺相如は秦王に謁見し、交換する気がない」と知るや機転を利かせ、璧を守り持ち帰ることに成功した。

また、秦王と趙王が会合を開く事になった。このとき、趙王が辱められそうになったが、藺相如は決死の覚悟で秦王にせまり、対等の立場を保つことができた。

これらの活躍によって藺相如は上卿へと大出世するのである。ところが、廉頗は藺相如が自分よりも地位が上になったことに怒り、「私は將軍として多くの戦功を上げてきた。しかし、藺相如は口先だけの働きで私より上にいる。こんな屈辱は我慢ならん。今度

あったら辱めてやる。」

と言って機会をつかがっていた。

これを聞いた藺相如は、仮病を使って外出をさせ、廉頗の姿を見ては「ソノソノと隠れるようになった。この姿にあきれた家臣たちは不満をぶつけてお暇を願っているが、さすがは藺相如である。」

「私はあの秦王でさえ恐れることがないのに、なぜ廉頗將軍を恐れることがあるのか。しかし、秦がわが国を攻めないのは私と將軍がいるからである。今二人が争えばどちらかが倒れ、秦に攻め込まれるであろう。私が將軍を避けるのは私事よりも国家の安危を第一とするからである。」

家臣たちは主人の偉大さにあらためて感動した。

この話を聞いた廉頗は己の愚かさを恥じ、上半身裸でイバラの鞭を背負って藺相如に謝罪した。藺相如は「將軍あつての趙国」としてこれを許した。以後、二人は「お互い相手のために頭(くび)を刎(は)ねられることになっても構わない」というほどの親交を交わすのであった。

これが今という『刎頸(ふんけい)の友』の故事である。藺相如の英知もさることながら、廉頗の素直に謝罪する勇氣も見事であり、かつ畏れを感じてしまふ。

歴史小説ではもっと臨場感あふれる表現や描写に満ちている。あくまで小説なので作者の解釈や脚色により史実とはかけ離れるところもあるだろうけど、そこはかしまらずに楽しく読めるのがいい。そして登場人物が好きになり、彼らの素晴らしい生き様に強く感銘を受けたことが多くある。歴史に残る大英雄には遠く及ばないが、比較して自分を見つめ直す良い機会になっている。



【プロフィール】

きたもり やすもり

昭和47年生まれ 富山県出身

五大開発株式会社に勤務

## 濱のしんやき 「風と土」

企業の社会貢献活動が目まぐるしくある。企業のマーケティングは、生産志向→製品志向→販売志向→顧客志向と続き、今ではこれらを成した上で、社会貢献を目指す社会志向の時代に入っている。法令順守が報道に喧しいが、これは社会志向マーケティングの狭義・入り口であって、本来はその先にある「顧客の地域社会に如何に貢献するか」が問われている。

あるご縁によって山形県白鷹町の中山地区の地域づくり・村おこしのお手伝いをさせていただいている。司馬遼太郎が「まるで作ったような(美しい)集落」と評した中山。日本の山里の原風景とも呼べる素晴らしい景観を辛うじて保っている。

この事業を支えているのが東北電力の「まちづくり元気塾」。東北七県の団体に専門家・実践者を派遣する独自制度である。詳細は末尾のアドレスをご参照いただきたい。

このような事業はこれまで行政の役割と考えられてきたと思う。ところが、行財政改革によって地域の自治体は、もはや地域づくり・村おこしに財政出動ができない事態に陥っている。

「地域経営」という概念がタ張市の財政破綻から急に着目されるようになったが、本来は財政破綻を招かないためではなく、積極的な意味で地域を経営する視点・志向が求められているはずである。地域を経営するトップは首長・執行部が行政、監査役が議会のはずだ。が、残念ながらこの国では、いずれ

の立場もこの視点を持ち合わせていない。そこに、今回のように住民の生活を根幹から支える電力事業者が自らの公益性に基づき、地域再生の契機となる事業を創設・実施されている意義は大きい。

国民生活の基盤を担う企業・業界は他にもある。本事業がこれらの企業・業界の良き先例となり、本当の意味での社会志向・地域貢献を果たす企業が後に続くことを切に願うばかりである。

その中山地区でご紹介したお話。地域づくりには「風の人と土の人、相互の役割分担」が欠かせない。土の人とは、長年地域に暮らしている人々。新しい種(情報・意見)を受け入れ、育てて芽を出させ花を咲かせて実りを得る役割。風の人とは、俗によそ者・若者・ばか者と呼ばれる。土に新しい風に種(情報・意見・アイデア)を吹き込む役割。風の人がどれほど暖かい風をもたらしても、土がポロポロでは芽は出ない。土は柔らかく、粘り気があって、暖かであってこそ、豊かな実りが得られよう。

奈良時代の遺跡を発掘して文字を解読したら「いまどきの若い者はなつとらん…」と書かれていたという。世代間の確執は普遍のようだ。しかし、これが過ぎると土が頑なになり、風に耳を貸さない風土となる。新しいコトをなすには、風に耳を傾ける素直さと、それを実行に移す素直さが求められるようだ。

畑に種を蒔く際に、「一々種に「芽を出すか?花をつけるか?実を結びか?」と尋ねる者はいまい。蒔きもせず、育てもしないで種をつぶす愚を、これ以上重ねて良くなる地域・事業があるものだろうか。中山では新しい動きが始まろうとしている。

## 『 多様な構成メンバーの組織を運営するには 』

(株)アスリック プロジェクト推進部 五十嵐 政信

最近、職場のメンバーのほとんどが、派遣社員で構成されている組織に関わる仕事を始めた。構成しているメンバーの9割が20代で、かつ7割が男性という職場だ。派遣元会社は3社ほど入り組んでいる。そこに、私のようなその組織にとっての非正社員が関わっていく訳である。

今どきの会社なら、派遣社員は珍しい存在ではないけれど、私が関わっている部署は、その95%以上が派遣社員で構成されている。この仕事のオファーが来た時、この組織はどうやってモチベーションを維持し、強化していけばいいのだろうか？と大変興味を持った次第で、これは何か得るものがありそうだと感じ、オファーを受ける事にした。

当たり前だが、彼ら、彼女たちには組織内での出世という志向は、これっぽっちもない。派遣社員だから、この組織の中で出世する可能性は全くないからだ。「君ももう少し頑張れば、主任になれるよ」などと言うマネジメントは、一切通用しない。高い業績を上げれば、数万円程度のインセンティブとしての報酬はあるのだが、だからといってガッポリ稼げるというほどの額ではない。派遣社員だけから、原則的に言えば3年以上同じ職場で同じ仕事をしてもらう訳にはいかない。

この組織はちょっと極端かもしれませんが、私は5年後の日本の会社組織は、この組織に近い形態になっていると思います。5年後には、正社員だけで構成されている組織など、探すほうが難しくなっているでしょう。

少子高齢化が進むことで、上司と部下の年齢の逆転、正社員、契約社員、派遣社員、嘱託社員、パート、アルバイト、業務委託、外国人雇用、etc…、とまあ、組織の多国籍軍化が今以上に進むことになるはずだ。

組織を構成するメンバーの雇用形態や志向することが違っていても、最高のパフォーマンスを発揮し、かつ所属するメンバーが成長感を実感でき、顧客や関連組織にも満足を与えることができるようになるために必要なことは一体何なのでしょう？私が今考えている事はシンプルです。

目的を明確にして、仕事に意味を与える事。

要するに、なぜこの組織が存在し、何を目指していて、あなたの仕事はどういった価値があるのかを、繰り返し伝えていく。

しかし、これがなかなか大変。1回くらい言ったところで、伝わる訳がない。大事な事は繰り返し伝える。まあ100回くらい言えば伝わるかもしれない…と言うくらいに考えて取り組まないといけない事なのです。

この組織に関わって1ヶ月。実は現在、想定していた以上の手応えを感じています。詳しくは次々回のアスリックニュースに譲りますので、乞うご期待。

## 温泉への誘い 56 『 最近の偽装表示と温泉 』

著者ご本人のご希望により、インターネット版ではご覧いただけません。

## 『 王様の耳はロバの耳 』

ナチュラルコンサルタント (株)

第1都市計画部 木内 誠

仕事柄、よくアンケート業務に従事する機会があるのだが、結論の決まった(あるいは回答者を誘導するような)アンケートを実施することがある。その目的は「改善」ではなく「建前」である。その善し悪しはさておき…。

今秋、三十年ぶりに富士スピードウェイで開催されたF1日本GP。二百億円を投じたコース改修をはじめ、運営全般、交通渋滞など不手際が相次ぎ、悪評のなか閉幕となった。ちなみに会場の飲食店では「うどん千円、カレーパン五百円、F1弁当一万円」という価格で販売されていたらしい。

世界のトヨタですら、二十年以上F1日本GPを開催してきた鈴鹿サーキット(ホンダ)の運営ノウハウを再現するには至らなかった。閉幕後、主催者は「開催は大成功だった」と公言し、メディアで反響を呼んだ。

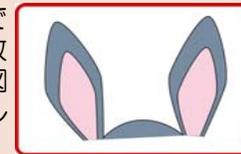
先般、県内某市にてミニSLイベントが開催された。小生も電車好きの息子を連れて参加したのだが散々であった。

参加者は小さな子ども連れが前提というなか、集合所の小さな駅のホームは人混みで溢れかえり、移動の電車内は吊革に届かない子ども達が立ち乗車。駅に到着後は数kmの徒歩移動のあけく、メインのミニSLに乗るには炎天下1時間以上待ちという始末。会場内で販売されていた昼食も高価格で味が悪いと、あちらこちらで非難の声がかかれた。

鉄道という地の利を活かしたイベントであったが、如何せん運営は万全だったとは言い難い。一方、チラシ程度の宣伝でこれだけ集客できるイベントはそうはない。やり方によっては一大集客を見込めるイベントになりそうだが、今後の開催に注目したい。

小さな地域イベントで集客予測や運営計画が練られることは稀で、大抵は失敗と経験によって成功していくことになる。また、利潤優先でないがゆえ、逆にサービスの低下を招くことがある。適正なサービス設定を行うためにも、斯様なケースこそ反省材料としてのアンケートの実施が有効である。

大企業あるいは、縦割り組織であるがゆえに、民意を反映した改革が進まない日本的体質の縮図が、地域にも蔓延している気がしてならない。



by M.Z

## 【ちょっと耳よりなグッズ】

濱 博一

突然ですが、本欄担当が超多忙により急な代筆です。携帯電話を換えました。以前のものは赤で結構気に入っていたのですが、電池がそろそろ寿命のようでしょっちゅう充電をしないといけなくなっていました。

携帯電話を換えると困ることがあります。

今回は、イヤホンマイク。丸型ジャックから平型になり、愛用していたものが使えなくなってしまったのです。

新しい携帯電話に付属のものは、ウリがウォークマン携帯のため、ステレオ。音は物凄く良いのですが、コードが意外に邪魔…。仕方ないので、期限切れ寸前のポイントを活用して、純正のイヤホンマイクを入手しましたが、耳の形に合わずポロポロ外れてしまいます。

どうしたものかと複数店舗の携帯電話売り場を回ってみますが、また耳に合わないかもしれないので新品の平型イヤホンマイクに今更出費をするのも躊躇していました。

平型と丸型の変換アダプタも売られていますが、ほぼ全てステレオ用。つまりイヤホンマイクをつけてもマイクが使えなくなってしまうのです。これでは、運転中に使いたいという基本的な要求を満たせません。

何度か回っていると…。

正式にイヤホンマイクに対応した製品がありました（写真）。価格も680円、在庫限り。ただし、着信時に手元のイヤホンマイクのスイッチで電話を取ることが出来ないのは、もうやむを得ません…

これで漸く耳にあった愛用品が復活しました。



ところで、戻ってメーカーのサイトを見ると白も販売されている様子。本体に合わせたかったなあ～。でもイヤホンマイクは黒なんだからと自分を諦めさせています。

機器が新しくなるのは、便利で嬉しくもあるのですが、愛用品が使えなくなるとゆくのはなんだか勿体無い気がします。

今回見つけたちょっとしたグッズが、立派に役立つと小気味良いですね。

<http://rastabanana.com/>

## 第五十九章

莫若畜。夫唯畜。是謂早服。早服。謂之重積德。重積德。則無不克。無不克。則莫知其極。莫知其極。可以有國。有國之母。可以長久。是謂深根固柢。長生久視之道。

地元説明会がありました。観光を基本とする地域づくり計画書を取りまとめる業務に関して、どのような内容のものになるのかを概略説明するものです。

この地域では、県からの地域振興助成金などを活用し、地域独自の将来計画を策定しているのですが、まちづくり施策集といった感じで、「地域らしさ」は地名・地形に登場する程度で希薄です。

この業務はどちらかという、地域独自の将来計画にテーマ性を与え、施策体系として再整理し、事業計画などの概要を付加させていくものです。業務の概要はともかく、A3版で計画書の体系とポイントを整理したのですが、どうもじっくりいきません。A3版のメモがじっくりいかないのではなく、地元説明会で地域住民が期待しているものと話そうとしていることがどうもかみ合わないのではないかという気がしていたのです。

この日の2週間前には地域住民の代表数名とこの業務についての下打ち合わせをし、業務内容、計画書の体系については地元説明会での感触によって判断しようということになっていたのです。

何かがおかしい。ご事前打合せの時にポイントとなる整備箇所の調査と写真を撮っておきましたが、限られた部分だけだったので、地区の全体像が見えていません。

とにかく事前に地区の全体像を把握しておこうと、東京出張の帰りに立ち寄り、2時間ほど地区内の写真を撮って歩いたのです。

地区住民にすれば特段目新しい画像ではなく、見慣れた近所の風景を撮った写真です。

金沢に戻り、デジカメ画像をA4版に30枚程度プリントアウトし、地元説明当日、特別の目的もなく持参したわけです。



会場に着き、次第を眺めると、「計画書の流れ」の説明が20分となっていることに、その時初めて気付いたのです。

私の前には特段タイトルはないのですが、しいて付ければ「地域づくりの夢の種と現実」といった感じの「計画書の性格」的な説明があります。説明を聞きながら、「はたして何を説明すると20分もつのか・・・」を考えていたのですが、どうも良い案は浮かびません。

ふと目をそらすとA4版の風景画像。

「私はこの地区のこんなところに感動して写真を撮りました」とばかりに5分間の全体説明と15分の選んだ地元の写真の説明

いつも見慣れているはずの地区住民が切り取られたいつもの風景を見て、感動してくれたのです。

「わがまちにもこんなに美しいところだったのか・・・」「写真集を作りたい」などなど。

意図はなかったのですが、なにやら怪しい気配に追い立てられ撮ってきた地区の写真が、住民が地区を見直すきっかけとなったとは、まったくおもしろい出来事でした。

by shio