目　　次

はじめに …… I

［I］ 1 事実の重み ―中国<起居注>の例― …… 2

1.1 事実の積み重ねにもとづく歴史書 …… 2

1.2 起居注とは …… 2

1.3 気になる記述内容 …… 3

1.4 天子の歴史 ―実録― …… 5

1.5 事実の重み …… 6

2 創造と模倣 …… 7

2.1 模倣のタイプ …… 8

2.2 創造の母体としての模倣 …… 9

2.3 創造とは、模倣に「何か」を付加すること …… 10

2.4 「何か」の発見は「つりあい」の探求にある …… 11

3 われら「道」に陥るべからず …… 14

3.1 「遊び」から「道」への実際 ―茶道・華道・香道― …… 15

3.2 「道」はこころの自由を制限する？ …… 16

3.3 遊びならざる「遊び」―「○○道」― …… 17

3.4 コンサルタントは、「道」に陥るべからず …… 18

4 コンサルタントに不可欠な豊かな“想像力” …… 20

4.1 コンサルタントを支える三本柱 ―①技術力・②想像力・③倫理観― …… 20

4.2 想像力とは …… 23

4.3 強気の提案も必要 …… 24

5 コンサルタントには「強靭なこころ」が必要 …… 25

5.1 どういう強靭さが必要か …… 25

5.2 強靭なこころの陶冶 …… 26

5.3 「荘子」の哲学にもとづくこころのもちよう …… 29

5.4 「荘子」哲学の実践者 ―蘇軾― …… 29

5.5 「いかに生きるか」の人生哲学 …… 32

6 現場からの発想 …… 34

6.1 武田さんのfloor rambling …… 34

6.2 大沢扇状地の彷徨 …… 34

6.3 現場とは？ …… 35

6.4 現場では何が見えるか？ …… 35

6.5 末梢を十分支配しない神経細胞は死ぬ …… 36

7 コンサルティング・エンジニアとしての倫理観について …… 38

7.1 倫理観喪失の構造 …… 39

7.2 新しい社会的な倫理観確立の必要性 …… 41

7.3 コンサルティング・エンジニアの倫理規範 …… 42

7.4 専門職に誇りを …… 46

8 思うことは成せること ―そこに祈りを― …… 47

8.1 夢追い癖は幼時から？ …… 47

8.2 成功時（実現時）のイメージをもつ …… 48

8.3 「祈る」こころを …… 49

9 脱工業化社会のコンサルタント業務 ―サービス業としての観点からみたコンサルタント業（その1）― …… 51

9.1 サービス産業の拡大原因 …… 51

9.2 ものの提供とサービスの提供の違い …… 52

9.3 サービス産業としてのコンサルタント業 …… 53

9.4 コンサルタント業における“サービス”のパターン …… 54

9.5 満足度を高めるサービス要素 …… 55

9.6 コンサルタントに求められる能力 …… 56

9.7 「トータルコスト」で「良いものを安く」 …… 59

10 脱工業化社会のコンサルタント業務 ―サービス業としての観点からみたコンサルタント業（その2）― …… 60

10.1 最近のクライアントの要望 …… 60

10.2 クライアントの満足度は何によって得られるか？ …… 61

10.3 質の高いサービスとは何か？ …… 63

10.4 サービス産業の本質は何か？ …… 63

11 「組織の壁」という虚像 …… 65

11.1 20余年前の研修の結論 …… 65

11.2 組織と組織の壁 …… 66

11.3 「組織の壁」は自分で作っているもの …… 67

11.4 「壁」を意識しないために ―虚像への挑戦― …… 68

12 新入社員諸君にささげる言葉 …… 70

12.1 いつも夢をもとう …… 70

12.2 目標に向かって少しずつ勉強しよう …… 72

12.3　自分の時間の使い方を確立しよう …… 77
12.4　仕事は工夫して楽しく、テキパキと …… 78
12.5　企業人としての行動 …… 80
12.6　企業人としてのものの考え方 …… 83
12.7　30代半ばまでに何かをなせ …… 87
12.8　自分自身を伸ばすために …… 88

［II］ 1　技術者の悪癖 ―あいまい表現― …… 90
1.1　ひとのふり見て …… 90
1.2　あいまい表現 ―把握― …… 91
1.3　その他の陥りやすい悪術例 …… 91
1.4　二重動詞的な用法 …… 92
1.5　ことばは正確・厳密を要する …… 93
2　あいまい表現では行動できない …… 96
2.1　行動がイメージできない文章 …… 96
2.2　日本人はあいまい民族か？ …… 96
2.3　あいまい表現をなくす方法 …… 99
2.4　どう具体化するか …… 102
3　主張は明確に ―主張の文（小論文）をどう書くか？― …… 104
3.1　「主張」の文とは …… 104
3.2　主張の文を書く要領 …… 105
3.3　表現上のあいまいさをどう取り除くか？ …… 107
4　私の教育論(1)　―“名馬”は自分のまわりにいる― …… 111
5　私の教育論(2)　―「見守る」ということ― …… 115
5.1　見い出すこと ―伯楽的要素―とは？ …… 115
5.2　教えること …… 117
5.3　信頼してまかせること …… 118
5.4　見守ること …… 119
6　チームワークの要　―人の和― …… 122
6.1　チームワークの要 ―人の和― …… 122
6.2　和して同ぜず（和而不同）―和とは？― …… 123
6.3　人の「和」の本質 …… 124
6.4　「両譲にはじまって両存に安んずる」 …… 124
7　プロポーザルは、『企画書』だけではない …… 126

7.1　運命の女神は“前髪”しかない …… 126
7.2　企画書以前のプロポーザル …… 127
7.3　なぜ報告書は「最良のプロポーザル」か？ …… 128
7.4　「運命の女神の前髪」をガッチリとつかむために …… 128
8　クレームへの対処 …… 130
8.1　クレームのタイプ …… 130
8.2　クレーム処理の本質と対処方法 …… 132
8.3　クレームのもとになるトラブルの真因 …… 133
8.4　クレーム防止のための留意点 …… 136
8.5　クレームで失うもの、得るもの …… 136
9　知的生産性の向上は、「計画」と「マネージメント」にあり …… 138
9.1　「ハッピーサイクル」と「アンハッピーサイクル」の差異 …… 138
9.2　「計画」のポイント …… 140
9.3　「問題」とは？ …… 144
9.4　マネージメントのポイント …… 145
9.5　「目に見える計画」が大切 …… 146
10　「計画」におけるスケジュールのたて方 …… 147
10.1　マクロ（大）日程計画（年間計画） …… 148
10.2　メソ（中）日程計画（月間計画） …… 148
10.3　ミクロ（小）日程計画 …… 152
10.4　１日の計画の組み方 …… 154
10.5　「日程表」に表れない行為の大切さ …… 155
11　時間をどう上手に使うか？ …… 157
11.1　時間のタイプ …… 158
11.2　生きた時間と死んだ時間 …… 160
11.3　時間の自己管理 …… 162
11.4　時間の上手な使い方 …… 164
11.5　余裕時間をどう作るか？ …… 170
11.6　充実した時間の使い方をする …… 171
11.7　今ある時間がすべて …… 172
12　論理学的な思考と修辞学的な思考 …… 174
12.1　論理学的な思考方法 …… 174
12.2　修辞学的な思考方法 …… 175

12.3　コンサルティング行為における両思考のバランス ……176
12.4　医者の“匙かげん” ……177
13　個と部分と全体について ……178
13.1　「部分」と「全体」 ……178
13.2　「個」と「全体」 ……179
13.3　意味の正確な使用を ……180

おわりに ……182
参考文献 ……183

（文中の挿絵は筆者によるものです）

〔 I 〕