

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*

仕事に「縁」は大切だと思います。最近は特にそう思います。その「縁」について書かれた本が最近ありましたので紹介します。釣島平三郎 著『アメリカ人には理解できない「ご縁」という日本の最強ビジネス法則』講談社α新書。著者はミノルタのアメリカ駐在員として長く、その間、現地の関連会社立ち上げにも携わる。その経験から、欧米人は「ご縁」を理解できないと述べる。日本人の「ご縁」とアメリカ人の「ネットワーキング」は似て非なるもの。ネットワーキングは、自分の考えで人脈を強引に形成するもので、短期間に極めて効率的に行うのが良い。「ご縁」は、人や社会の繋がりだけではなく、「きっかけや由来」を含め、広い意味で使われ日本人の生活に溶け込んだもので、①自分で意図的に結びつけてものではなく、何か見えない力により、②損得感情はあまりなく③受動的に④心の動きによるソフトで温かみのあるものです。日本においてビジネスを行う上でこれを積極的に用いると大きな違いをもたらします。序章の話は理解しやすい。しかし、1章で「ネットワーキング」や「ご縁」とも異なる「アメリカ流ご縁」について触れてある。少し混乱するのですが、これは、アメリカ人であっても一流になれば、ネットワーキングを超えた繋がりを大切にしている ということだとも読み取れます。3章の「出会いは宝」… から6章の「チャンスは縁を大きくする」までは、好奇心を持って積極的に行動し縁を広げていくことが事例として紹介されています。私の感想は、時代はネットワーキングが大切とされ、ネットやスマホのツール（メール、ツイッター、フェイスブックなど）が主流になりつつありますが、そうした自己都合の繋がりだけではビジネスに限界が生じることになる。日本人が本来的に理解できている「ご縁」を大切にすれば、さらに優れたものが生まれる可能性は高い。しかしながら、縁を活かせるにはそれなりの努力が必要。（柳生家家訓「小才は縁に出会って縁に気づかず、中才は縁に気づいて縁を生かさず、大才は袖すり合った縁も生かさず」）。「ご縁」も頭の片隅において、ビジネスに積極的に励めば、道はひらけてくるものでしょう。

---

9月の連休に、京都旅行に行きました。今年は3回目です。台風の1週間後でしたので特に問題はありませんでした。伏見の御香宮神社では神職の方から酒に関しての話を聞きました。伏見は京都の中では低い地域に当たり、わき水も豊富のようです。その水も、琵琶湖を源流とし、長い年月をかけ、多くの地層を通るそうです。そのため濾過され、不純物の少ない、まろやかなものとなります。いわゆる軟水と呼ばれるものです。これに対し、経路が短いためミネラルの豊富な水もあります。こちらは硬水と呼ばれます。こちらのわき水（地下水）から作られた酒は、灘が全国的に有名です。灘の酒は「辛口」と言われますが、これは硬水だからそうなるのです。伏見の酒（軟水の酒）は、まろやかなので、辛い の反対の言葉が甘い ですから「甘口」と呼ばれるようになったとか。決して糖分などで甘い訳ではないとのこと。私もそうでしたが、果実酒などと勘違いが多いようです。近年、若者の日本酒離れのため酒造メーカーも減っています。伏見でも同様です。このため女性向けの日本酒も多く作られるようで、こちらはフルーティーなものが多く、これが日本酒？ と年配者には思われるそうです。