

半導体業界のライオンズ・シエアーを目指して

凛然として神楽坂からの挑戦

アンカー・ビジネス・システムズ(株) 代表取締役社長

永田 隆一



— 3 —

話に感激したのか、頭がくらくらしたのを、今でも鮮明に憶えております。ここからの感謝であります。

《言葉の有効性に気配り》

相手との議論(ディベート)の際、相手の主張を、一旦受け入れてみますと、とてもスムーズに流れま

英語では、It could be. It might be.です。一度

《言葉が武器となる瞬間》

かつて、私が東京エレクトロンで働いていた当時、

仕事もハードでしたが、『クラブ活動』と称して、先輩がたが、良く飲み連れ出して

初めて入った時のことで

けます』このたぶんを日本人が英語で言うと、Maybe

が大多数でしょう。しかし、シリコン・バレーでは、Probably)を使います。

Maybeですと引いた態度で、出来の悪いセールス(Down performer)と思われ

常務取締役でした。言葉は、正確に使わねばと身が引き

締まった瞬間でありました。この中村さんのこだわりが、ワールド・クラスの

本質であります。

《事実と意見を混同しない》

事実とは、事実として、用いる事。意見は意見として伝える事。またこれが難しい

ワールド・クラスのビジネスマンは言葉を正確に使う

ワールドワイドで、日本は、お互いのバックグラウンドを理解した上で、多様性を受け入れながらも、主義の高い国はありません。また、日本ほど、技術者の潜在能力の高い国もないと思

今から一八年前、私が三〇歳の時、敬愛する奥村勝弥さん(当時東芝・現東大教授)から、立花隆の「宇宙からの帰還」を読むようにアドバイスされました。

ガチンコの他流試合を経験した人材がマネジメント層に少ないことが課題と指摘されています。戦略思考と同様に、言葉を駆使する

の質問が的確であると、ビジネスの方向性やスキームに関する合意を短い時間で得ることが出来ます。

「それからの?」「いいか、こんな面白い本が書いたその理由を考えてみなさい。立花隆が宇宙飛行士以上に宇宙のことを勉強して、良い質問でよい答えを導いたからだ。お前は、こういう

受け入れて、前提がこう変わったときの戦略はどうですか?と受けた刀で切り返す柴田練三郎の小説のように

た、『いいか永田よく見ていろ』『ママ、ちょっと横を向いてごらん』『えっ?』『いいから』『こうですか?』『・・・』『ママは、横顔もとても綺麗だね!』

中村喜頭さん(元NEC)は、最近でも弊社へ時々遊びに来てくれる敬愛するメンバーの一人です。十数年前のことになりますが、

私が敬愛する、ノベラス・システムの創立者の故ボブ・グラハムから何度も直接教えていただきました。『数字は、うそをつきません。しかし、うそをつきま

《質問は、最大の武器》

グローバルな競争社会で

「どうだっせ」紹興酒に酔ったのか、

「たぶんい

上司から『この注文は、

中村さんは、九州NECの

に銘じねば。(隔週掲載)