



世界に向かって日本人の力をアピールするエネルギー、日本発の世界的に通用する仕事をする意気込み (vii)

プロジェクト屋の資質：

茫漠として正体の見えない状況の中からビジネスの核を見出すビジョナリスト
物事を面白いがる旺盛な精神、人のやらないことをやる進取の気性

プロジェクト屋のスキル：

チーム構成力、リーダーシップ、説得力、交渉力、資金調達力 (p3)

ハレ（めかしこむ週末）とケ（一所懸命働く平日）とを上手に使い分けて生活のリズムをつける習慣 (p37)

地面より高くして盛り土をして自動車専用にした道路だからハイウェイ (p41)

トラブルを起こすなら早いうちに起こした方がいいと覚悟を決め、私の内なる温度差を縮めるために、進んで「共通のモノサシ」に合わせていった (p49)

アメリカが「人種の坩堝」と形容されるのもうなずけた。私の眼には、国というより、むしろ世界そのものであるように映った (p50)

漢字という表意文字を学んだ習性が単語をひとつのイメージとして捕らえる方向に作用しているらしい。しかし、この方法では正確性に欠け、書かれた内容や心情を十分に理解できない (p56)

新聞社から贈られた「最後の鉛の活版」・・・いまでも私のオフィスの棚に (p84)

根回しという言葉分解すると、日本企業が談合であるのに対して、アメリカ企業は準備作業となる。だから、英語では根回しのことを「preparation」または「Spade Work」(シャベルで掘る)と言う (p93)

ジョン、君は自分の心の差動歯車を忘れていないのじゃないの？一つの輪である自己評価・野心の方が速く回転しすぎている。上司や同僚の評価・反応の輪はどうなっているの？ジョンの方の回転が速くなればなるほど、片方の輪は引きずられてますます遅くなる。正しい方向に進むのではなく、スピンを始めている。少々自分の輪の回転をスローにしたらどうだろう (p102)

自分の会社の人間のみならず、外部の人の知恵も使わないというのではもったいない。未熟で若いマネージャこそ、もっとオープンにいろいろな人々の知恵を借りて、自分の考えをきちんとまとめることが大切である。そうしたスキルの体得が、やがて独創性につながっていくのである (p109)

現代の社会はモノの効率から人の効率へ、すなわち、会社人間から個人へと軸足をシフトさせているのである。日本企業も日本人ビジネスマンも、会社中心から個人中心へと考え方を変える必要がある (p114)

モノ(仕事)は信用するな、人間は信用しろ。仕事より人間を信用する方が間違いないのである (p118)

私はこの時期(70年代半ば)すでに、ローマ字入力キーボードを考えていた。この考えを口にするや、案の定「日本語を冒瀆するものである」と非難されたが、現在(1998)、かな漢字入力をしている人がどれだけいるだろうか。世の中は変わって行くのである。エンジニアはやはり技術の向こう側にあるものを、その視野の中に入れておかなければならない (p127)

アメリカでビジネスする場合に次の4つの基本的な常識を頭に入れておく必要がある

- ・ 自由競争が原則。エンドユーザと生産者との距離をできるだけ短くし中間に存在するのは価値が正しく評価されない限り排除していく
- ・ 株主に対して適正な利益を每期ごとに還元していく
- ・ ビジネスは国家から保護されるものではない。逆に独禁法を絶えず念頭に置いておく
- ・ 国の規制は消費者や国民個人の安全、利益の保護のためにあり、生産者や特定の業種・業者を保護するものではない (p135)

日本人はとかく先入観にとらわれやすいから要注意だ (p138)

私の考えるリーダーシップの条件は5つある

- ・ ビジネスの先が読める先見性
- ・ 自分が中心となって変化させる実行力
- ・ 経験と実績に裏付けられたカリスマ性
- ・ 上手に部下にやる気を出させる手段を持っていること
- ・ 危機管理能力 (p145)

考え方や意見の違う人びとをひとつのチームに纏め上げ、相互信頼を培っていくときに、目標数値を達成した機会を利用することが非常に効果的だった。そこには、数値を超えた理解が生まれ、相互に利害の異なる人間間のコミュニケーションが目的のために出来上がる。したがって、複雑な管理手段をふむことなく、次の仕事のステップへと進むことが可能となった (p151)

新規事業をスタートさせるシードマネー（タネ銭）というのは、既存のプロジェクトに与えられた予算を上手に活用し、その過程で節約できたお金を充てるのが本来のやり方である (p152)

アメリカの場合、・・・新しいプロジェクトの席で、彼らはこういう言い方をする。

「私がこのプロジェクトの責任者だと想定して意見を言えば、〇〇〇が弱く、△△に無理があると思う。」

これは“悪魔のささやき” (Devil Says または My Devil Say) と呼ばれているもので、いわゆる建設的な批評のことである。つまり、相手の考えを否定しているのではなく、あえて悪魔の役を引き受けて、反対の立場からその仕事を見、欠点や落ち度を指摘するというわけである。(P.158)

IBM の企業理念のひとつに「社会貢献」がある。アメリカ人は社会への貢献を義務としてとらえているので、その義務を怠ることは決してない。(P.171)

ソフトウェアとハードウェアの産業構造の違いを認識していないこと、ソフトウェアでコンテンツとツールを同一視していること、システムソリューションについてもハードウェア志向が強すぎること、ダウレサイジングの技術革新に対しては日本の貢献はほとんど見られない。(P.208)

日本の研究テーマの選び方が間違っていたと言うよりも、既に産業として異なる形態のものが出現し、それがシリコンバレーの活力となり、世界をリードするという構図が出来上がっていたのである。(P.209)

アメリカのベンチャー・ビジネスは

- ・ 投資家 (リミテッド・パートナー)
- ・ ベンチャー・キャピタリスト (ゼネラル・パートナー)
- ・ 企業家

の三者で構成されている。

ゼネラル・パートナーは、リミテッド・パートナーから事業資金を集め、シード（投資先）を探し、企業家のベンチャー・ビジネスが成功するのをサポートするのが仕事である。(P.210)

アメリカは不思議に若い国だ。活力ある仕組みを過去の成功の延長でない形で実現させている。これがベンチャー・ビジネスだ。(あるイギリスの友人) (P.211)

アメリカは過去の栄光にこだわらないところが魅力であり、それが逆に病気にかからないための予防策として機能している。(P.211)

彼の話は、ひとりのオペラ・ファンというものではなく、歴史（伝統）を通じた心のつながりがあり「オペラのために、もう一度母親からイタリア語を教わった」と話す表情に感動をおぼえた。(P.219)

日本も素晴らしい国だが、アメリカも素晴らしい国だ。

その素晴らしさをお互いが正しく知って、激しくぶつかり合えばよい。(P.236)