

戸市東灘区)
ないのに、
で行くのでなく、車で乗り
つける。私の取り越し苦労
かもしれぬが、今のことも
たちは幼い時から、便利な
車に慣らされて、歩くこと
があ

無言の電話に
沈黙で勝つ

龍田ちき子 46
(大阪府豊中市)

数年前のこと。自宅に無
言の電話がかかってきてい
た。早朝とか深夜でないの
は幸いだった。私はひとり
暮らし。黙って受話器を取
ると、相手も黙ったまま
で、しばらくしてからプツ
ンと切れる。何回かこんな
状態が続くと少々気味悪く
なってきた。

迷惑な勧誘
防ぐ電話求む

西村佐和子 32
(大阪府羽曳野市)

だが、考えてみると、相
手は、私の所へダイヤルす
るたびに料金がある。もし
私の推測が当たっているな
ら同一人物。こうなったら
ら、ガルマさんにとらめっ
このようなもの。しゃべっ
た方が負けだと思った。よ
く電話をかけてくれる人に
は、理由を話し、黙って受
話器を取るからと言ってお
いた。無言の電話は四年間
ぐらい続いた。

「優秀な方に行政書士の
資格を取っていただきたい
と、やさしそうなき若い
女性の声。」「在宅ででき
る仕事ですし、あなたの母校
の卒業生の方だけにお電話
しているのです」と立て板
に水の話しぶり。」「せっか
くですが」と断り始める
と、いきなり「ガシャン」。
もう早めに勧誘を断ろうと
心に決めた。

「利殖のためにマンショ
ンを買いませんか」。若い
丁寧なしゃべり方の男性の
電話。確かにそげなかつ
たかもしれないが、ちゃん
と断って切った。ところが
(そこ)を知っていて、なん
が、すぐ「せつかく人が話

でこの人が知っているのだ
らうと疑ったこともあっ
た。最近は一度もかかって
こない。
私は犯人に勝ったと思っ
ている。犯人さん「苦勞さ
までした。こんな冗談も言
えるようになった。
(会社員)

私の旧制中学時代、神戸
市内を走る路面電車で通学
していたが、最寄り停留
所の一つ手前で降り、あと
は歩く(そこ)を学校から義務
課が長く、その都度、不
愉快に思っている。
通勤対策として座席数の
少ない新製車を導入してい
るのだから、その他の時
間帯の利用客には迷惑でし
かない。昼間や休日の時間
帯には座席数の多い電車を
走らせるというきめ細かい
サービスが必要だ。
旅を楽しむときと同様、
置がつけば、こんな脅迫ま
がいの電話はかけられない
だろう。電話は確かに便利
だが、迷惑なことも多い。
こんな思いをしないですむ
電話を作してほしい。
(主婦) (元会社員)

【談話室】縦書き四百字程度。
【アピール】同千字程度。
【イラスト】はがき大用紙に黒色で。
【撮りました】プリントで。撮影日時、場所、説
明文をつけて。
◇本名、年齢、職業(元〇〇可)、住所、電話
番号を付記。添削することあり。二重投稿は、遠慮
を。原稿・写真は返却しません。本社記事データベ
ースに収録し、一般にも提供します。また、電子新
聞など本社電子サービス媒体にも掲載します。
◇〒100-77産経新聞東京本社投書係、または
〒530-77大阪本社投書係へ。FAXは03-32
42-7745。写真は写真報道局「撮りました」
係へ。
◇採用分には「談話室」特製のテレホンカードを
プレゼントします。

隣人たちから
TMT社長
トーマス・ネピンス(米国)



私は日本に進出している外資
系企業を主な対象に、日本流の
雇用や人事に関する制度作りを
助けたり、問題社員が出た
場合の相談や転職斡旋(あっせ
ん)など、さまざまなアドバイ
スをしています。
欧米、特に米国と日
本では人材に対する見
方が全く異なっていま
す。外資系企業が日本
で生き残っていくため
には、日本のやり方を
取り入れるべきです。

外資系企業は日本流に倣え

実際、米国では売り上
げが下がるなど、企業
実績が下り坂に向かえ
ば、雇用者の首切りを
行っている。
新製品が開発できなくて、人
減らしをすれば済むと考える傾
向が強い。一方日本では、企業
が社員に責任を負っている。だ
から、雇用と人事はうまくやっ
ていかなければならず、常に新
しいアイデアを模索する必要が
ある。
あるのです。
バブル崩壊で、日本の経済力
の低下が取りざたされました
が、東京から半径三十キロ以内の
エリアは人口、所得水準、「物
が高くて売れること」などを
考えると、今でも世界でトップ
クラスの市場です。この日本で
成功するためには、外資系企業
といえども「郷に入っては郷に
したがえ」です。
ただ、最近、日本の企業も終
身雇用を見直し、残業を減らす
など「ゆとり」を強調するよう
になりました。長い目で考えた
上での実践でなければ、産業の
空洞化が進んで、日本の経済力
が落ちていくことも懸念されま
す。少なくとも、現状では従来
の日本流に従うべきだ、とアド
バイスしています。
在日米国系企業の米国人の上
司から「日本人の部下を怒れな
い」という相談を多く受けま
す。遠慮して腹を探っていると
いうのです。日本の米国系企業
が肝に銘ずることは、日本的シ
ステムです。合理化による規模
の縮小など、前もって社員に説
明し、頭を下げてでも協力を仰
ぐことが大切です。お互い腹を
割って話し合え、とくに(そこ)に
応答を思っています。(中村将)

そして「死ぬまでこの心の傷を
持ち続けなければいけないことが
やりきれない」とありましたが、
そう考えるのは悲しすぎます。新
聞に掲載されたことで、あなたの
胸にあった怒りを世間の人に聞い
てもらえた、として一切を忘れた