

この本とDVDを見て、木村さんの心情、謙虚な姿勢、どれだけ辛くても自分を信じてやり抜く強さ、またリンゴの木に話しかける姿や、とても愛おしそうに見つめる目、また家族の一員と仰っていて、姿に、想いの強さと愛の深さに感動し、涙が溢れました。また主人公はリンゴの木であり、自分もリンゴの木のお手伝いをしていくだけという信念のもと、常に「もし自分がリンゴの木だったら、リンゴの根だったら」と考え、効率よりも、リンゴの木が喜ぶことを行い、どれだけの手間がかかるとはしないという徹底された行動に感銘を受けました。自分を振り返った時、お客様と向き合えていないのか、たまたま熟さを改めて感じました。肌を見て、対処ばかりを考え、その奥に隠れているものや根本となる原因に目を向けず、理解しようとも思えていないのか、たまたまに「えっ、きました。それは本の中にあります。それは農薬を使っているのではなくても、それは農薬

を使っているのと同じという状況なのだと思えます。お客様との信頼関係を築いていくためには、まず私自身に、私自身が絶対に改善する、という強い熱い思いがなくては駄目です。心がはくは、常にその場しのぎにはな、こしまいます。その情熱が私には足りていないな、かつたと改めて感じました。今までを振り返ると、改善が進まぬに離脱してしまつたお客様に対し、開き直つたり、言い訳をして、同じ過ちをしないように反省しにり、失敗から学ぶという事ができていませんでした。またそれを繰り返してしまつたことで、その「想」い、という一番大切な初歩を忘れてしまつて、いたのではないかと感じました。また人はリ、ンゴと違つて、言葉を話せても嘘をいいたり、ごまかしたり、真理がどこにあるかは自分で見分けなければなりません。その中でお客様との関係性を作っていくには、しっかりと見、め、お客様に合わせた言動をしていく必要があり、あります。私はそれまで、まだできておらず、

一杯一杯にばってしまふことが時々あります。それもお客様を理解しようという気持ちから足りておらず、自分の型にはめようとしているからではないかと思えます。そのためにモモず身近な人から見方を変え、固定観念で見ることがはななく、相手を理解したいという気持ちちを念頭に日々訓練していきたいと思います。またDVDの中で「バ」件々から、後から技術がついてくる」とあり、課題を通して、心の成長の大切さと地道に一つ一つを越えた先にしか成長、成功はないことを学び、今を生きていくことに対して真剣に考え、行動しなくとはならないと痛感しました。この本を通して、技術者のあるべき姿を学ばせて頂ける貴重な機会となりました。この気持ちを大切に日々お客様や自分と向き合い、為すべきことを考え、努めて参ります。