

るといのが筆頭になる。

もちろん損をすることは嫌うのだが、社会にどれだけ役立つかを常に念頭において考えを進めている。

相談② 本社ビル移転

私のところに相談にやってくる社長たちの相談内容は千差万別だが、具体例をあげてみることにしよう。本社ビルの移転に関しての相談であった。

仮にA社としておこう。A



写真は本文と関係ありません

社では本社ビルの移転が役員会において議決され、正式決定となった。移転先、建物の規模などが決まった後一人の役員が「しかし北東だな」とポツリともらした。

その一言がA社の社長を私のもとに引き寄せることになった。

「自分も鬼門（北東の方向）のことが気になっていたし、自分が社長の時代に会社が傾くようなことになるのはイヤだから」だから占って欲しい

と私に依頼した。

私はその社長の話を聞いたあと、即座に断った。役員会で決定してしまつたことを、たとえ占いの結果がダメと出ても覆すことはまず不可能だし、ここまで事が運んだ状況下で否定的な意見はとも取り上げてもらえないと思つたからだ。

それでも社長は執拗に懇願する。「もしこの移転がダメだと結果が出たならば、何か対策を教示して欲しい」と言い残して帰っていった。

結果の報告は後日という約束だった。占つてみるとこ

ろ、方位の問題にもこの移転はダメと出た。どんな対策をもつてもダメと出た。そんな時、A社から電話が入った。社長の部下からであった。どうやら社長は私に本社ビル移転について占いを依頼したと部下に話したようだ。

「先生、移転は決まってしまうことです。どんな結果が出たにしろ、全社員が一丸と

なつて対処すれば必ずうまく行くと社長に答えていただけないでしょうか」と言うのである。

「そんなことは、できません。占いの結果を偽ることはできないのです」

その後約束どおりA社の社長から連絡が入つた。結果を話さなければならぬ。

開口一番、どう出ましたと聞いてくる。

私は結果をありのままに「どうやってもダメです」と告げる。すると社長は「もしも移転を強行するとどうなりますか」と質問する。

会社が倒産するほどの大打撃を受けるでしょう。私はありとあらゆる方法で占つてみた。対策も考えようとしたが、何をしても無駄と出たのである。「何をやってもダメです。方法も対策もありません。占いの結果はこう出ました。占いの結果はこう出ました。冷たく突き放してください」