



## 佐島明夫の直言コラム

2002年7月～2009年1月

2009年1月

### 第140回 ホンモノだけが生き残る！

昨年秋以降、転職市場は冷え切ってしまっている。  
金融業界に特化していたエージェントは言うに及ばず、  
一般のエージェントも、クライアントの採用凍結や様子見によって窮地に立たされている。

でもこれは人材業界だけの話ではなく、あらゆる業界でも同じこと。  
だからこそいま言えるのは、中途半端な企業が淘汰されるということだ。  
逆に言うと、ホンモノだけが生き残る時代になった。

ハッキリ言って、業績を景気のせいにしてたんじゃ、どうしようもない。  
そんなこと言ったって、何の突破口も開けない。  
数年前、ある一部上場企業の社長と会って話したときも、同じようなことを言っていたのを思い出す。  
「景気のせいにする奴なんて、経営者の資格はない。ただのアホだ」  
その社長率いる会社は直近の業績を見てもアップしてるんだから、口だけではない。

とは言うものの、この不景気を正確に予測できていた人が一体どれだけいるのか？  
最近の新聞に載っていた錚々たる金融企業のアナリストの2009年予想がそれを明確に物語る。  
「2009年の株価予想は6000円～16000円ですね」

アホか？  
そんな予想、猿でも出来るぜ。

こんな時代でも生き抜く奴は凄い。  
ホンモノである。  
例の引きこもりの有名トレーダーなんて、うちの近所の高層マンションに住んでるらしいけど、  
この金融ショックの最中にも損失を出すどころか、儲けているらしい。  
頭が下がると言うほかない。

そして、この不透明な先行きの中でも、採用を拡大する企業だってある。  
ニュースでも取り上げられているが、普段は優秀な人材確保に頭を悩ませている業界だから、  
その問題が解消できるのと同時に、  
「社会貢献」という意味で脚光を浴びるわけだから、一石二鳥である。

中堅・中小企業は多少の無理をしてでも、いま優秀な人材の確保に乗り出すべきだ。

いま必要なのは、マスコミの悲観論に踊らされることなく、元気のいい業界、元気のいい企業を見定めること。

そこには未来がある。

ピンチはチャンスと言うが、本当にそうだと思う。

このピンチをどう活かすか？  
俺もホンモノになれるかどうか、試練の時だ。

2008年11月

## 第139回 縦軸の大切さ

柔道・石井の総合格闘技への転向が話題になっている。  
彼の言動に眉をひそめる人も多いのかもしれないが、  
自らの意思で選んだ好きな道に進むことを止める権利は誰にもない。

そもそも彼の凄いところは、日本の伝統的柔道にこだわらず、  
“JUDO”を学び、それを実践したところにある。

「変化に対応できるものこそが一番強い」

そんな強い信念を持ち、世界に広がりつつある“JUDO”を学びにヨーロッパへと遠征し、  
そのエッセンスをどん欲に吸収したことが、北京での金メダルにつながっていった。

もちろん「負けない柔道」への批判はわかる。  
日本伝統の柔道、そして「一本」で勝つことの大切さもわかる。  
でも、それに固執して負けた人の言葉に耳を傾ける人はいない。

「絶対に負けられない」

そんなプレッシャーのなかで闘ってきたからこそ、いま、  
「柔道」最強を世界に知らしめるために、“JUDO”さえも飛び越え、  
あらゆる格闘技経験者が参戦する総合格闘技の世界でトップを目指すというのは筋が通っている。

それを達成することで、柔道界への恩返しができる。  
それはロンドンで連続金メダルを取ることとはまったく別物である。  
「柔道」の強さを総合格闘技の世界でも証明する。  
そこには「縦軸」が存在する。

オリンピック陸上400メートル・リレーで銅メダルに輝いた選手が、  
その「縦軸」をあらわす素晴らしいコメントをしていた。  
「ここまで先輩達が培ってきた歴史をつないできて、今日やっと結果にできた。  
これまで戦ってきた日本短距離界の先輩達が一生懸命戦ってきた結果です。  
僕達は作ってもらったものの上立って、走っただけ。夢中だったし、面白かった。  
オリンピックはメダルも大事だが、どんな状況でもあきらめないということを改めて学んだ」

いま石井に求められるのは、この縦軸の意識である。

柔道の歴史の延長線上に、自分の総合格闘技への挑戦があることを忘れないで欲しい。

いま日本が直面する問題の多くは、この縦軸意識の希薄さに起因している。  
横軸だけで考えて、刹那的に「今さえよければいい」と思うから、とんでもない事件も起こすし、ニートやフリーターが増えてしまう。

先人が築き上げてきたものを将来につなげていく。  
そんな縦軸意識さえあれば、自虐史観に惑わされることなく、  
反省すべきことは反省しつつも、日本に誇りを持って生きていける。

石井の活躍を、そんな日本の将来をもだぶらせながら期待したい。

2008年8月

## 第138回 敗者は沈黙しろ！

水泳の北島はカッコイイ。  
柔道の谷本も素晴らしい。

それは結果に加えて、その言動がいいからだ。

「勝てば官軍」という言葉がある。  
確かに、勝ったからこそ、その言葉に重み加わるし、  
カッコよさが何倍にも増すということがあるが、  
それを考慮に入れたとしても、やはりイイ！

真剣さが伝わってきたし、  
勝負師としての心意気、また自らの競技にかける熱さ、ライバルに対する敬意、  
そして周りでサポートする人たちへの感謝も伝わってきた。

野球の桑田の座右の銘ではないが、  
「球道即人道」  
に通じるものがあった。

それに比べて、何だあいつは！  
いちいち名前を挙げないが、  
「審判が悪い」  
とか、  
「監督の言うことはごもつともだが、俺は・・・」  
とか、アホか？

勝って言うのならまだ救いはあるが、  
負けた人間の言う言葉ではない。

「沈黙は金なり」という。  
また「沈黙は英知の証なり」とも言う。

その言葉の重さを改めて感じた。

2008年6月

## 第137回 やりながら考えろ！

独立して以来、本当にいろんな人に会う。  
後ろ向きの考えの人と話をしても、面白くも何ともないというか気が滅入るので、さっさと話を切り上げるが、そうじゃない場合は思いつき話に聞き込んでしまう。

では前向きの人というのは、どんな人を言うのか？  
それは一言でいうと、「やりながら考える」人だ。

面白いと思ったら、まずはやってみる。  
やってみて何か違っていたら、素早く軌道修正する。

逆にダメな人というのは、やる前から自分で勝手にいろいろ理由をつけてやらない。  
情報があまりにもたくさん溢れているから、事前にあれこれ調べていくと、それだけでなんだかわかった気になってしまうことも要因としてあるだろう。  
もう、やる前から無理だと思ってやめてしまう。

実際はどんなことでも、やってみなければわからない。

最近、サポートしているフリーランサーとあるプロジェクトを進めていたとき、一緒に組む相手側がかなりキツイ条件を出してきた。  
普通にその条件で仕事を受けただけでは金銭的なメリットはあまりない。  
でも「なかったことに・・・」しても、何にもならない。  
そのキツイ条件の中でも、知名度だけはドーンと上がる。  
その唯一のこちら側のメリットをいかに最大限に活用できるかを考え、そして考えるだけでなく実行していくことが、ある意味、サポーターとしての腕の見せ所。  
だからいろいろアイデアを出す。

するとそれを見た第三者は、あれこれ難癖をつけてきた。  
一見、正論に聞こえる内容だったが、どれも一般論で、何の解決策にもならないというか、「じゃあ、どうするんだ？」という問いには何の答えもなく、ただ「なかったことにすれば」というだけ。

それでは何も前進しない。  
ただの無責任な評論家に用はない。

一般論ほど使えないものはないし、一般論を振りかざす人ほど「ツカエナイ」ものはない。  
それで物事が動くのなら、世の中はものすごくつまらなくなってしまう。

当社のキャッチフレーズではないが、  
「多数派は現在を作り、少数派が未来を創る！」わけで、  
新たなものを生み出していくには、一般論なんかには振り回されてたのではダメだ。

とにかく、やりながら考えていくこと。  
失敗しても、それが次に必ずつながっていく。  
やる前から怖気付いて、挑戦していかないヤツには、  
それ相応の人生の終わりが待っているだけだ。

2008年2月

## 第136回 自らの行動に責任を持て！

もう10数年も前のことになるが、  
俺は日本の大学を一校も受験しなかった。

なぜか？

アメリカに行く決めてたからだ。

先生はとにかく受けろといったが、すべて断った。  
それはお金がもったいないというものもあったが、  
仮に受けて俺が受かったら、誰かが落ちるということに  
妙な責任感を感じたからだ。

そもそも受かっても行く気がまったくない大学を受験して、  
運よく受かったとして、俺のせいで落ちた人に対して責任が取れるのかと自問したとき、  
取れっこないと考えた。

だから、受けても大して誰にも影響を与えないセンター試験だけ受けて、  
あとは図書室で読書三昧の日々・・・。

行く気もない大学をたくさん受けて、合格して喜んでる同級生たちを見て  
哀れみしか感じなかった。

なぜこんなことをいきなり思い出してるのかというと、  
最近、内定辞退する人が多いからだ。

別に内定辞退がすべて悪いとは言わない。  
だが、たいして行く気もない企業に応募して、  
「自分の市場価値を計る」  
みたいな浅はかな考えの奴が増えている現状に腹が立つ。

そんな自己中心的な行動のおかげで、どれだけ相手企業に迷惑がかかるのか  
想像もできない奴の市場価値なんてゼロ以下に他ならない。

自分に内定が出たおかげで、不採用になった人だっているかもしれない。  
内定辞退したって、企業は一度不採用にした人に、やっぱり採用しますなんていえないから、  
また最初からサーチするハメになる。  
大迷惑もいいところだ。

自らの行動が相手、そして第三者にどんな影響を及ぼすのか想像できないやつは、  
いつか必ず手痛いしっぺ返しを受ける。

自らの行動には責任を持て！

2008年1月

## 第135回 まずは目の前のことをやれ！

昨秋、式根島に釣りに行ったときのこと。

行く前にインターネットで色々調べていたら、  
どうも港の棧橋が一番良く釣れるらしく、  
しかも数キロの大物までけっこう釣れるということがわかった。

早速、本屋で棧橋釣りの本を買ってきて読んでみると、  
釣った魚のさばき方とか、いろいろ書いてある。  
どうも釣ってからすぐにシメないと、血がまわって不味くなるらしい。

なるほど、それはダメだ、  
と、魚の種類ごとのシメ方とか、一生懸命読み込んだ。

そして挑んだ棧橋釣り。  
道具は何も持ってないから、まずはレンタル屋さんに行ったのはいいものの、  
棧橋でも大物が釣れるからと大きな網も借りようとしたら、  
お店の人が苦笑しながら、  
「大丈夫でしょ。釣れたら周りの人のを借りればいいよ」  
とピシヤリ。

そんなものかと思いつつ、  
でも周りに網を持ってる人がいなかったらどうしようと不安に感じながらも、  
とりあえず釣り開始。

サッパリ釣れない・・・。  
釣れたとしても、小物ばかり。

網なんて必要ないし、そもそも魚のシメ方なんて、まったく必要なし。

釣りをやめたとき、一緒に行っていた友人が同じことを感じたようで、  
俺の気持ちを代弁した。  
「シメ方とかインターネットで調べてきたけど、まったく必要なかったっすね。  
それより釣り方をもっと調べとけばよかった」

釣ることと、釣れた後のことの優先順位の付け方が間違っていたわけだ。  
まずは釣れなければ、釣れた後のことなんて何の役にも立たない。  
それどころか、調べるだけ時間の無駄だ。

こういうことは、日常生活の中でも実は頻繁に起こっている。

大きな夢を語る人がいる。  
でもその夢に向かって実際にまずはやらなければならない目の前のことをやってなかったりする。  
それでは何の意味もない。  
夢の実現など、夢のまた夢だ。

夢や目標を持つのは凄く大事なことで、  
それがなければ具体的な行動にも移せない。

でももっと大事なものは、目の前のことを着実にやることだ。  
これをやらない人が多すぎる。

自戒の念も込めて。

2007年12月

## 第134回 筋を通すことの大切さ

最近、ロシアのプーチン大統領が後継者を指名した。  
人気絶頂だから、これではほぼ100%決まりということらしいが、  
そのプーチンがエリツイン元大統領から後継者に指名されたとき、  
エリツインの支持率はたった2%だった・・・。  
それでもちゃん引き継いで今の人気を得たのだから、プーチンは凄い。

でももっと凄い逸話がある。  
なぜエリツインが無名だったプーチンを後継者に指名したのかについて、  
最近売れっ子の元外交官・佐藤優さんが著書「野蛮人のテーブルマナー」のなかで書かれている話だ。

プーチンが情報機関長官だったとき、  
エリツインが仲の悪かったある人物との縁を切れと命令した。  
でもプーチンはかつてその人物にお世話になっていたから  
「私は過去にお世話になった人を裏切るようなことは絶対に出来ません」  
と答えたという。  
エリツインは何度も同じ命令を出したが、プーチンは頑として譲らず、かつての上司を裏切らない。  
そこでエリツインはプーチンを後継者にすることを決めたのだという。  
「こいつなら権力を譲っても寝首をかかれることはない」と。

普通なら、言うことを聞かない人間を後任になんてしないと思ってもおかしくはないが、  
単なるイエスマンだったり、へつらう人間ほど信用できないものはない。  
ひとたび権力を握ったら、ころっと態度を変えるリスクが高いからだ。

やはり筋を通すことの出来る人間は信用できる。  
それは政治の世界でもビジネスの世界でも同じことだ。

2007年10月

## 第133回 サムライたれ！

「アーロン収容所」(中公新書)のなかにこんな記述がある。  
日本兵が英軍中尉に  
「日本が戦争を起こしたのは申し訳ないことであった」  
という意味のことを言ったら、中尉からこう言われたのだ。

「われわれはわれわれの祖国の行動を正しいと思って戦った。  
君たちも自分の国を正しいと思って戦ったのだろう。  
負けたらすぐ悪かったと本当に思うほどその信念はたよりなかったのか。  
それともただ主人の命令だったから悪いと知りつつ戦ったのか。  
負けたらすぐ勝者のご機嫌をとるのか。  
そういう人は奴隷であってサムライではない。  
われわれは多くの戦友をこのビルマ戦線で失った。  
私はかれらが奴隷と戦って死んだとは思いたくない。  
私たちは日本のサムライたちと戦ったことを誇りとしているのだ。  
そういう情けないことは言ってくれるな」

どんな分野でも、どんな場所でも、  
命を賭けた戦いの場にはこんな気概が必要だ。

軽々しく「切腹」という言葉を使い、  
バッシングされたら貝になる。  
「まだ未成年ですから」  
とかばってもらうのもいいが、  
かつて戦争に駆り出されていったのは同じ年頃の若者たちだ。

オヤジの奴隷、ちやほやしてきた取り巻きの奴隷、  
バカみたいに持ち上げてきたマスコミの奴隷という情けない過去の立場を自覚し、  
そこから脱却し、サムライになって世界チャンプを目指せ！

2007年7月

## 第132回 今一度、志！

最近、ベンチャー時代の同僚が40代の若さで亡くなった。  
つくづく命のはかなさを感じたが、  
同時に、やっぱりやりたいことを先延ばしにはできないし、  
仕事をするにしても何をやるにしても、  
意味があることをしなければ時間の無駄というか、  
生きている意味がないと改めて感じた。

どんな仕事にも何らかの意味はある。  
それは当たり前の話ではあるが、  
それはまた人それぞれの価値観に基づくのも事実。

例えば最近、麻生外務大臣の著書を読んでいて「なるほど！」と思ったのが、  
日本のアニメやゲーム、J-POPが世界における日本理解の果たしている影響力。  
いま日本語を習っている外国人の方々や、すでのペラペラになって  
日本や世界各地で活躍されている外国人の方々が日本語もしくは日本に  
興味を持ったきっかけがアニメやゲームだったりする。  
その業界で働いている人たちは、べつにそんな意識を持っているわけではないかもしれない。  
でもそれが実は世界の日本理解を促進する効果をもたらしている。  
そうであるならば、はじめからそれをより促進するためにアニメやゲーム業界で  
志を持って頑張る人が出てくると、その効果は幾何学的に増加するだろう。

私の周りの若い人たちは、海外留学して就職活動する際に、国際交流であったり、  
日本と世界の架け橋に！とかを大前提としている。  
そしてNGOとかNPOとかに走ってしまう人も多い。  
確かに表面的というか、直接的にはそれは間違った道ではないのかもしれない。  
誰も「ゲーム業界に入って日本と世界の架け橋に！」なんていう視点は持っていない。  
それはそれでしょうがない。  
でも実際のところを幅広い視点を持ってよくよく調べてみると、  
自分が果たしたいことは、民間企業の方が知らないうちに果たしていたりする。  
それを知ることが大事だ。

自分が自分の人生で常に持って生きて行きたい志とは何か？  
そしてそれを果たすためには、業界が限られてしまうのか、  
それともどんな業界でも視点によっては果たせるものなのか？

それを考えながら就職活動をする事、もしくは転職活動をする事の大切さを最近つくづく感じる。



給料がどうのこうのと、待遇がどうのこうのか、  
それだけで仕事先を見てしまうと必ず失敗する。  
もっとも本人は失敗しているとも感じないかもしれない。  
そこに志というモノサシがないからだ。

だから改めて今一度言うが、  
充実した意味のある人生を送り、死ぬときには「いい人生だった」と本心から思うためには、  
何らかの志を持って仕事に取り組むべきだ。

自分のプリンシプルを持たず、困難や挫折から目をそらし、  
毎日をいい加減に生きている人間ほど憐れなものはない。  
一度きりの人生を謳歌したければ、志を持って！

2007年5月

## 第131回 自分と闘え！

年金問題をみていると腹が立つ。  
記録がないから払わないなんて、よく言えたものだ。  
信用第一の国家がそんなこと言って通じるわけがない。  
数十年前の記録を持って来たら払ってやる？  
受領記録を失くしたヤツが言うセリフとは思えない。

なぜこんないい加減なことが起きるのか？  
なぜこんなに責任転嫁もはなはだしいことがまかり通るのか？  
それは自らの仕事に対する責任感というか、プライドがないからだ。

明らかに自らの過ちで起きた問題だと誰しもが認めるわけだから、  
それは全身全霊で持って自ら解決しなければならない。  
それは当たり前で、それができないのであれば切腹ものだ。

もちろん解決にはものすごい困難が待ち受けている。  
だからこれはもう誰がどうか言うより、自分自身との戦いになる。  
100%解決するのは無理かもしれない。  
でも自分の信念を持って、どこまで解決するか？  
現状できることに100%以上の力を持って取り組んでいけば、  
「そこまでやったんだから、もういいよ」  
と相手が降りるときがくる。  
そこから信用が生まれてくる。

それは年金問題に限らず、何にでも言えることだ。

ちなみに一番カッコいいヤツは、  
自分に責任が一切なくても、問題を起こされてしまった自分に甘さを感じて、解決に協力する。  
そうすると、相手はその後、そいつに一切頭が上がらなくなってしまう。

もちろん簡単に出来ることではない。  
でも、そうすることで自分の人間としての価値は間違いなく磨かれる。  
人生が楽しくなるはずだ。

もともと自分と真剣に闘いながら行動する人間が増えると、世の中はよい方向に向かっていくだろう

2007年4月

## 第130回 人生はアグレッシブに！

格闘技のメジャーブランド『PRIDE』のオーナーシップが米国人に渡った。もともと地方TV局のサラリーマンだった男が、当初は自費で交渉に駆けずり回って実現させた第一回開催からちょうど10年。今では世界中で認められるエンターテインメントになった。

熾烈な興行合戦の中ではどんなことがあったのかはわからない。色んな悪いうわさが週刊誌を賑わし、去年は地上波テレビ中継は突然打ち切り。海外の成金が資金力にモノを言わせて業界に新規参入。そんな中でむかしからライバルとして競い合ってきた米国団体のオーナーへの譲渡は、素人的に見ても最善のカタチのように思える。

思い返せば5年ちょっと前。勤務していたベンチャーが倒産し、途方にくれていたとき、東京ドームに足を運んだ。その年の前半にシウバにTKOされていた桜庭のリベンジを期待し、そのリベンジを自らの再起に重ね合わせようという思いがあった。

でも結果は返り討ち・・・。

世の中、そんなに思うようには行かないと痛感した。それでも心機一転、起業するためのきっかけとはなった。

一度負けても、二度目も負けても、生きている限り何度でもリベンジのチャンスはある。リベンジを果たすためには、負けて落ち込むのではなく、自分を追い込みアグレッシブに動かなければならない。

だからそれから2ヵ月後に起業、社名を桜庭の入場曲「Speed」とPrideを足したものにした。我ながら安易だと思いつつ、思い入れがあったからだ。

半年後には青山一丁目に身分不相応なオフィスを構えた。そうすると周りが勝手に「アイツは凄そうだ」と寄ってきて、いつの間にか身分不相応だったはずのオフィスも普通になった。

そしてある日、凄いことを発見した。当時、隣のマンションにPRIDEを運営する会社ドリームステージエンターテインメント(DSE)があったのだ。その運命的な出会いに、「やっぱり地球は俺を中心に回っている」と勝手に感動した記憶がある。

ますます調子に乗って、アグレッシブになった。

PRIDEはそれ以降も、何度か観戦に行ったりしてきた。リングの中でも外でも、色んな人間ドラマがあるから面白い。色んな思いを持った格闘家たちが闘う舞台。まさに社名のとおりのドリームステージで繰り広げられる闘いは、

多くの観客を沸かせる極上のエンターテインメント。  
それは僕の人生をアグレッシブにした。

そんな思い入れのある PRIDE のオーナーが代わるとなれば、  
これまでの運営体制による最後の大会は見に行かないわけにはいかない。  
それも今までみたいに  
中途半端な席でほとんど見てるのはスクリーンに映し出される映像だけというわけにはいかない。  
やっぱりこういうときもアグレッシブにということで VIP 席を購入。

これをいい機会に、僕も心機一転しよう。

2007 年 3 月

## 第 129 回 コミュニケーション能力が運命を左右する！

ホリエモンに実刑判決。  
しょうがないといえましょうがない。  
でも、日興の件と比べると、アンバランスさが際立つ。  
もちろん罪は潔く認めるほかはないし、  
「あいつらの方が罪は重大じゃないか！」。  
と言ってみるところで、自分の罪が消えるわけではない。

それにしても、この 2 件の扱いを比較すると  
不条理としか言いようがない。  
この国は本当に法治国家か？とさえ思えてくる。

この現実をいかに受け止めるかが大事だ。

何事にも人間が介入する余地がないとすれば  
それはロボットとかコンピューターが管理する社会になる。  
それは息苦しい。

人間社会は人間が管理している。  
そこでは感情であったり、人間同士のつながりで左右されることが多い。  
だからこそ生きがいがある。  
この社会からいい意味でも悪い意味でも「人間味」がなくなったら  
それは想像もできないほどひどい社会になる。

そこで重要になってくるのが、結局のところコミュニケーション能力ということになる。  
わざわざ相手を怒らせるような言動をしたって得はない。  
日ごろから良好な人間関係を築いておけば、いざというとき助けてくれる。  
行き過ぎれば「華麗なる一族」の世界になってしまうが、  
いい意味での「コネ」は大事だ。

最近の国際政治の世界でも同じ。  
慰安婦問題で日本は完全に情報戦を仕掛けられている。  
まるで北朝鮮と中国とアメリカが手を結んだかのような錯覚さえ覚える展開。  
しっかりと論破することと、いかに情報発信する&させるかで、  
問題の行方は大きく左右される。  
どちらか一方が欠けてもダメだ。

どんな世界であろうとも、  
コミュニケーション能力なくして生き残ってはいけない。  
ニュースを見るとき、なぜこういう展開になるのか？を考えながら見ると、  
物事の複雑な絡み合いや、人間関係の影響力が見えてくる。  
それを理解するかどうかで、今後の生き方は左右されるはずだ。

2007年2月

## 第128回 「気」を学べ！

最近、「気」について色んな本を読んでいる。

そんなことを言うと、「また怪しいことを言って……。おかしな方向へ行ってるんじゃないか？」  
と思われるかもしれない。

でも、よく考えてみて欲しい。  
気をつける、気が狂う、元気、気配、気が付く、気分がいい、気持ちがいい、気分が悪い、  
気にするな、気が合う、気味が悪い、気立てがいい、気が利く、気が抜ける、気合を入れる、  
気になる、病気、空気、気が滅入る、気が動転する、……  
これだけ「気」というものが周りにあるんだから、それについてちょっと深く考えてみよう  
というのは特に変わったことではない。  
というより、考えてみないほうがおかしい。

では、「気」とは何か？

そんな専門的な話は置いておくとして、  
普通に経験することとして、会った瞬間に「気が合う」人がいる。  
それはなぜだかはわからないけど、どこか波長が合っていると感じる。

あと、ちょっと飛躍するかもしれないけど、  
昨年イギリスかどこかの教授が「テレパシーが存在する」というリサーチ結果を発表して  
ニュースになっていたのも、この「気」と関連しているのかも。  
ちょうど思い浮かべていた人から電話がかかってくるというのは、  
その人の「気」が伝わってきているからという考え方。

そんな「気」は神経を研ぎ澄ますせれば澄ますほど高まる。

かつてベンチャー勤務時代の社長がそうだった。  
ベンチャーキャピタルからの資金調達活動をしていたある日、最大手の担当者が  
結論を持って来社してくる予定があった。  
その前に経営会議をしていたところ、社長がいきなり「あいつが来るぞ」と言う。  
まだアポの時間の2時間ぐらい前。  
みんな「？？？」という感じでいたら、なんと本当にその担当者が時間を無視してやって来た。  
しかも悪い知らせを持って……。  
たぶん社長はその「気」を感じ取っていたはず。

考えれば考えるほど、「気」は面白い  
というか、「気」を極めれば、なんだか人生が楽しくなりそう。

2006年12月

## 第127回 命の使い方

1週間ぐらい前、「今年の漢字」というのが発表された。

「命」

確かに、いじめによる自殺などで「命」がクローズアップされた年だった。

それにしても自殺ほど嫌なものはない。

つくづく思うに、人は自らの命を絶つ権利を持っているのかどうか？

「自分の命だから、どうしようと勝手だ」

という屁理屈は通らない。

自分ひとりで生きているわけじゃないからだ。

かつての武士社会では切腹は美德とされていた。

でもそれは自らの命を懸けてまでも守らなければならないプライドがあったからである。

果たしていま自殺に走る人たちに、それがあるのか？

自らの確固たる信念と志を持って、命をかけて挑む。

その結果、無様な醜態をさらすことになるのだとしたら、

プライドがズタズタにされる前に、自らの死に様を自分で決める。

それはそれでアリだと思う。

でも仕事であれ何であれ、

命を懸けてまで打ち込んでいる人がいまの世の中に一体どれだけいるのか？

そんな人がたくさんいたら、こんなボロクソな社会にはなりようがない。

仕事で間違いを犯し、その責任を取ってか、重圧に耐え切れなくなつてか

自殺に走った人たちがニュースになった。教育現場でだ。

これだけはやめてほしかった。

間違いを犯したなら、それを正すために残りの人生を懸ける。

それが人間の責任の取り方であるべきだし、命の使い方だと思う。

たった一つの命。

教育とは有名大学に合格させることではない。

広い世界にはこんな道もある、あんな道もあるんだ、

社会ではやっていいことと悪いことがあるんだ、

お金も大事だけど、お金で買えない価値もあるんだ、

そういうことを教えることで、生徒それぞれに自らの命の使い方をひらめかせるのが教育のはず。

別にそれは教育者だけの話ではない。

一人の人間の周りにいる人間すべてに課せられた使命である。

人は自ら命を絶つ前に、自らに問うて欲しい。

自分は命を懸けて、何かに挑んできたのかと。

もし、そう言い切れないのであるならば、

自らの命を絶つ権利はない。

2006年10月

## 第126回 日本人であることを自覚しろ！

私は外国人が多いパーティーの場にいると、だいたい日本人とは思われない。むかしイラン人が代々木公園とかにたむろっていた頃、彼らからペルシャ語で話かけられたこともあるから筋金入りだ。ちなみに先日参加したフランス人宅でのホームパーティーではインド人と間違われた・・・。

それはさておき、ちょっと古いニュースだが、「国旗掲揚/国歌斉唱強制は憲法違反」というのがあった。なんでこうなるのか？

私はまだアメリカに行く前、渋谷のボロアパートに住んでいた頃、カーテン代わりに星条旗を掲げていた。憧れてたんだから、しょうがない。でもアメリカに行くとすぐ、それは日の丸が変わった。

なぜか？

大学のあったレディング市の街中のいたるところにはためいている星条旗を見て思うところがあったからだ。それは、アメリカ人が「この国は自分たちがつくりあげている」という意思表示だと感じたということ。もともと歴史も浅く、移民で成り立っているのだから当たり前なのかもしれない。日本のように、なんだか「むかしからずっとあったもの」という意識とはまったく違う。

そんなことを妙に納得し、「俺は別にアメリカに移民に来たわけじゃない。日本人だ」と思ったから日の丸が欲しくなった。そして当時はアトランタ・オリンピックが迫っていた頃で、フィラデルフィアに買い物に行ったら、いわゆるオリンピック・ショップみたいなのがあって、世界中の国旗を売っていたから、日の丸を衝動買いした。そしてだんだんエスカレートして、車のフロントの塗装がちょっとはがれたので、そこに日の丸ステッカーまだ貼っていた。それは今になると、かなり恥ずかしいが・・・。

いずれにしろ、海外にいても、自分は日本人であるということを否応もなく意識する。そしてその象徴として、国旗・国歌がある。だからこそ世界が舞台のオリンピックなどで国旗掲揚・国歌吹奏がある。

最初の問いに戻るが、なぜ国旗掲揚・国歌斉唱を拒む公務員がいるのか？  
「昔来た道に戻る」ことをイメージするから？  
お上に従順だと、また戦争に突っ走るから？

まさに脳死状態。

国旗掲揚・国歌斉唱は、国歌への服従を意味しない。自分の国を愛するのであれば、間違ったことには異を唱えるのは当たり前。戦前と違い、その権利は誰にでもある。でも自分の国を愛していないのであれば、何も言う権利はない。余計なお世話だからだ。

いまこれだけ日本社会がおかしくなっている時期だからこそ、「自分たちが日本を作り上げる」という気概が求められている。そんな時代に逆行する判決には、知性も時代認識、歴史感覚も感じられない。

国旗・国歌にアレルギーがある人は、半年でも一年でも、海外に出たほうがいい。そうすれば、国旗・国歌の存在意義を肌で感じる事が出来るはず。とくに教育に携わる人間には、それが求められるはずである。

2006年9月

## 第125回 信頼関係を築け！

人材紹介ビジネスでもっとも重要なのは信頼関係。  
これなくして行う人材紹介には、何の社会的意味もない。

でもそれを理解せずにコンタクトしてくる人材は多い。  
というかどうも感覚的には急増しているように思える。

たとえば、ただ単に情報だけを得ようとしてくる人がいる。  
やたらと電話をしてきて、  
「サイトに乗ってるあの案件は〇〇社のものですよ？」とか、  
「御社は〇〇社と付き合いがあるようですが、最近の調子はどんな感じなんですか？」とか、  
答える筋合いのないことが多い。  
会ったことも、どこの誰かもわからない人に話す内容ではないからだ。

挙句の果てには、  
「時間がないので御社に面談に行く時間がないので、直接企業に面接を設定してください」  
なんていうトボけたヤツまでいる。  
こういう人は無理に面接に来てもらったとしても、だいたい80%以上の確率で時間に遅れてくる。  
しかも遅れるという連絡さえしてこない。

こういう人たちは、ハッキリ言ってしまうと、どこへ行っても成功しない。  
自分の利用しようとしているサービスの本質を理解しようとせず、  
ただ単に自己中心的に動いているだけだからだ。

そもそも転職理由の大部分を占めるのは「人間関係」である。  
その人間関係とは、信頼関係と置き換えてもいい。  
ひとたび、職場で信頼関係を失えば、もはや居場所はない。  
そして、その喪失の原因が自分であるのにもかかわらず、そこから目を背け、  
反省することなくして「職場を変えれば解決する」という甘い考えでいるから  
何度も転職を繰り返す羽目になる。

何度も言ってきたことだが、人材紹介ビジネスにおいては、人材からは一円たりとも  
お金をいただかない(というか頂けない法律になっている)。  
ということは、人材エージェントはどうしたってクライアント側の立場でものごとを進めてしまいがちなのは  
経済論理上当たり前の話。  
そこをいかにして自分に有利に動いてもらうかを決めるのは、どれだけ真摯に人材エージェントと  
接するかにかかってくる。

情報が無秩序に氾濫し、ネット上の情報だけに頼りすぎてしまう人が多すぎる時代になっている。  
だからこそ人材業界に限らず、プロの存在価値がますます重要になってきている。  
そして、プロはいい加減な人は相手にしない。  
それを肝に銘じて行動しないと、ロクな目にあわないだろう。

2006年8月

## 第124回 人生は「暗い山道」！

よく「倒産を経験していいですねー」とか言う人がいる。  
いいわけない。

あんなもの経験しなくてすむなら、それに越したことはない。  
なかには「やっぱりいい経験になると思うので、私も経験したいので、それっぽい会社を紹介してください」とかいうノーテンキな人もいる。  
そんな「倒産しそうな会社」に入って、実際に倒産を経験できたとしてもそんなものは何の意味もない。  
一生懸命に成功を信じて仕事をしていたのに倒産にあってしまったときに何か得るものはあるだろうが、望んで経験しても得るものなどない。

先月、富士山に登ったときも同じことを感じた。  
ゆっくり10時間ぐらいかけて登って  
ご来光が拝める頃に山頂に着こうと考えていたら、  
予想以上に早いペースで登れてしまった。  
しかも途中の山小屋では、ゆっくり休憩もさせてもらえない。  
外のベンチに座っていると凍え死んでしまう。  
だから登り続けるしかなく、強風と雨の中を必死で登り、  
「何かある」と勝手に期待していた山頂に着いたら、明かりがついてるのは自販機のみ。  
当たり前だ。  
予定より4時間も早い深夜12時半に着いてしまったから、山小屋も何も全部閉まっていた。  
しかも台風中継できそうなくらいの強風と雨。  
このまままた何時間もかけて下山するのもたいへんだから、  
唯一開いていたトイレの中に3時間以上も非難するハメになってしまった。

もし夜中に山頂の山小屋はすべて閉まっているとか、  
今晚は山の天気は荒れるとかわかっていたら、とても登ったりはしなかった。  
もしわかっていたとして、たまには辛い経験を試みようとか思って登ったとしても得るものは全然違う。

「頂上にさえ着けば、なにかあるはずだ」と思って必死に登り、  
何もないことがわかったときの絶望感・・・。  
それは一生懸命頑張って仕事をしていたのに倒産したときの絶望感と通じるものがある。

よく「若いときの苦勞は買ってでもしろ」と言うが、  
買える苦勞なんて、たいしたことはない。  
だいたい苦勞しようと思ってする苦勞なんて意味があるとは思えない。  
遊びでも仕事でも、目の前のことを真剣にやっていたら  
必ず何かしらの予期せぬ壁にぶつかる。  
それをいかに乗り越えるかで、人間は成長する。

お化け屋敷に行っても、怖いことは怖いけど、死ぬほど怖くはならない。  
でも、暗い山道でお化けに出くわしたら・・・。

人生は「暗い山道」と同じ。  
「お化け屋敷」から得るものはない。

2006年7月

## 第123回 キリンに学べ！

先日、ある観光地の湖畔沿いのカフェに立ち寄ったときのこと。

絶好のロケーションだから、ほぼ満席。



でも何とか席についたら、ウェイトレスがメニューを持ってきた。  
開いたら、逆さま・・・。  
「メニューの渡し方もなってないよ・・・」  
とボヤキながらオーダーし、友達はケーキを注文しようとしたら  
「本日のお勧めはバナナコッタです」と言われて  
「じゃあ、それにします」ということになった。  
なのに、数分後に戻ってきて「売り切れてました」だって・・・。  
いくら満席でもせいぜい30人のキャパなんだから、把握しとけばいいのに、とまたボヤク。  
そんななか7～8人の団体客が入ってきて、テーブルを2つくっつけようとしたら  
ウェイトラーがあわてて飛んできて「それは困ります」とか言っている。  
理由がすごい。  
「上の者に言われていますので・・・」  
いまだき、そんなことを言うサービスマンがいるとは思わなかった。  
周りの客はみんな白け気味。

そうしていると、今度は隣のテーブルの女性がウェイトレスを呼び止めて  
「これ、頼んだものと違います。泡がのってない」とクレーム。  
ウェイトレス「え、ブレンドコーヒーですよ？」  
客「え？頼んだのは泡がのってるの」  
思わず吹き出しそうになった・・・。

なんだかスゴイとこに来たなと言いながら、そそくさと立ち去ることにして向かったのは  
富士サファリパーク。  
こういうところに来たのはたぶん小学生のとき以来。

天気がいマイチということもあったのかもしれないけど  
動物たちのほとんどはやる気なし。  
ライオンとかトラとか、みんな物憂げな表情でほとんど動かない。  
なかには「あれ、死んでるんじゃない？」と思わずにはいられないような  
寝転び方をしてピクリとも動かないやつもいた。  
そんななか、感動したのはキリンのエンターテインメント精神だ。  
見た目だけで十分「うおー」と思えるにもかかわらず、  
大きく動き回るのももちろん、車を舐めたり、道路に出てきたり  
客を思う存分楽しませていた。

自分のルックスに奢ることなく、客を楽しませるそのスピリット！  
ロケーションに胡坐をかいてろくなサービスをしないカフェとか、  
ポケットとしてのライオンとかに見習わせたい。

どんな世界でもトップに上り詰めるのは、キリンのようなヤツだ。

2006年6月

## 第122回 素直さの大切さ

駐禁の取締りが強化されてから、  
銀座とかのポーターの商売が成り立たないとかいうニュースをやっていた。  
秘書時代によくお世話になっていたから、少しだけ心配になるが、  
たぶん当時はお互いに「なんでお前、そんな仕事やってんだ？」とか腹の中で思っていたはずだから、  
どうでもいいといえどどうでもいい。

それはいいとして、ベンツの中でボスを延々と待っていたとき(たまに 10 時間を越えるときも・・・)、ホステスのスカウトみたいなことをやっているオジサンと話したことがある。その人いわく、モノになりそうな人材を見分ける最大のポイントは「素直そうかどうか」だという。たぶんどろどろした世界だから、素直じゃないとあつという間に蹴落とされてしまうんだろう。オンナの世界はコワイ・・・。

でもこれは別にホステスの世界だけではなく、一般企業でも同じことだ。新入社員の離職率が高い理由は、勤労意識の低下に加えて、わがままというか自己中な人材が増えているからに他ならない。「なぜ俺がこんなことをしないとだめなんだ?」とか、「私はこんなことをするためにこの会社に入ったわけじゃない」とか不平不満タラタラで転職相談に来る 20 代が多いが、話を聞いているとアホらしくなってしまう。野球チームに入って最初から試合に出れるわけではなく、まずは球拾いから始まる。空手道場に入門したら、まずは腕立て・腹筋だ。

ある業界では、それは便所掃除。最初の一ヶ月間は便所掃除だけ。だいたい便所掃除もまともに出来ないやつに仕事なんて教えられるかという感じである。私の秘書時代はそれが洗車だった。ちょっとでもガラスにホコリがついているだけで、「そこまで怒るか?」というぐらい雷が落ちた。でも今考えると、細かいことに気を配れないやつが生きていける業界ではないからあれはあれで正しいトレーニングだったのだろう。

そういう「なんでこんなことを・・・」ということでも素直にやり遂げていくと、信頼を勝ち得て、次のちょっとグレードアップした仕事を任されるようになる。

素直じゃないやつは、どこに行ってもダメだ。文句があるなら、独立してやってみればいい。

2006年5月

## 第 121 回 お金には気をつけろ!

先日、一仕事終えてまったりしていた午後 3 時ごろ、携帯が鳴った。  
「OOですけど」  
「・・・えっ」(OOって誰だっけ・・・?)  
「OOOOのOOです」  
「あーあ、こんにちは」(なんだ、よくいくレストランの副支配人か・・・)  
「実は佐島さん、お願いがありまして」  
「はい」(また高い料金でイベント企画して客が集まらないから来いってか?)  
「率直に言います。お金を貸してください」  
「え・・・」  
「・・・」  
「なんでまた?」  
「いえ、あの、家を買うんです」  
「へっ・・・?」

なんでも家を買うために今日中に 200 万円が必要らしく、100 万は親が用意してくれたので残り 100 万が必要なのだという。でも俺はただのレストランの客である。なんで俺なのか?

「何とかお願いします」  
「いや、申し訳ないけどそれは出来ないです」  
「・・・そうですね。すみません。ご迷惑をおかけしました。またレストランにお越しく下さい」

なんなんだと思いつつながら  
周りにいた人たちに「なんかいま、ありえない電話があった」と話すと  
「それって振り込め詐欺じゃない？」  
「そんなのお金がないんなら家なんて買わなきゃいいじゃない」  
ごもつとも。  
大体、そんな大事な電話をかけてるのに、うしろでテレビの音が聞こえていた。  
ふざけている。

その後、うちに帰って一仕事していた夜 10 時半ごろ、また電話。  
「OOです。何度もスイマセン。どうしても今日中にお金が必要なんです。  
50 万、いや 20 万でいいです。お願いします」  
「いや、額の問題じゃないから・・・」  
「・・・今日中にお金を用意しないと、家を差し押さえられてしまうんです」  
「・・・」(差し押さえられる?? 何の話だ?)  
「何とかお願いします。毎月小額にはなりますがお返しますから」  
「・・・いや、申し訳ない」  
「・・・そうですね・・・。そうですね・・・。すみません、ご迷惑をおかけしました」

大体、今日中って、あと 1 時間半しかないのに、どういう状況なのかよくわからない。  
でも、とりあえずどうしようもない。

そして後日、また電話があった。  
今度は元気な声。  
「OOです。佐島さん、この前はすみません！金融会社に監禁されてました」  
「え、ヤクザ？」  
「ハハ、まあ・・・。でももう何とか解決しましたので。本当にご迷惑をおかけしました。  
今度個室を無料でさせていただきますので是非お越しく下さい」

なるほど。  
あのとき電話の後では、ヤクザがふんぞり返ってテレビを見てたというわけか・・・。

それにしてもこの人、ツイてない。  
かつて首相も良く通う有名店でシェフをしていて、独立しようとイタリア人と組んで準備をしてたら  
資金を全部そのイタリア人に持ち去られてしまったという悲惨な過去を持っている。  
最初に会ったとき、妙に表情に影があったから、何かあるなと思っていて、  
しばらく通ううちにそんな話を聞きだしていた。  
たぶん今もそのときの借金が残っていて、資金繰りに窮して、変なところからお金を借りてしまったんだろう。

なんで俺に電話してきたのか知らないが、とりあえず誰かに電話しないと後から蹴りが飛んでくるので  
かけてきたのかもしれない。  
本当に親しい友達にそんな電話をかけたら、付き合いはそこで終わる。  
だから、携帯に登録してあった常連客の俺なら大丈夫という判断だったのかも。  
むかしの秘書時代の話とかもしてたし・・・。

いずれにしろ、お金は怖い。  
大手消費者金融なども業務停止なんかを食らっているけど、そもそも金融ビジネスなんて  
品行方正に出来るわけがない。  
お堅く見える銀行だって、スズメの涙の金利しかつけないくせに、

ATM利用料をぼったくり、1兆円超の利益を出している。  
ふざけすぎ。

むかしからお金の切れ目が縁の切れ目という。

お金には気をつけろ！

ちなみに、この副支配人は、個室無料なんかでは許さない。  
デザート食べ放題なら、まあいい。

2006年5月

## 第120回 自分から逃げるな！

むかしサラリーマン時代に出会った変わった人の話。  
その人はフリーでずっと日本全国を転々としながら仕事をしていて、  
ある意味それを自慢げに話していた。  
「私は日本全国で仕事をしてきた」と。  
聞けば、20回以上も引越しを繰り返していた。

それだけ引越ししながらも仕事ができるんだから、凄いとさえばすごい。

でもしばらくすると可哀想になってきた。  
話を聞いていると、それが自ら望んできたことではなく、  
ただ単に仕事相手と長続きしないから  
しょうがなく転々としていただけだということが薄々わかってしまったからだ。  
仕事は出来るのに、性格というか人間性に問題がある。  
「私はクライアントとは長く付き合わないんだ。長くてせいぜい2年だな」  
とか言っても、それはただ単に「切られて」いるだけ・・・。  
その事実はずぶん本人が一番良くわかってるはずなのに、  
それを絶対に認めようとはしない。  
それが逆に哀れに思えた。

結局その人は、そのとき私がいた会社とも酷い喧嘩別れだった。  
なにしろ社内で大声を出したり、棚などを蹴ったりして怒っていた。  
いい年したオッサンがである。  
はっきり言って「ミットモナイ」としか思えない感じで、  
「こういう人間だけにはなりたくないな」と思ったものだ。

ちなみにこの話は、ここ最近威勢のいいナントカ・ファンドを見ていて思い出した話。  
株を買って株主になったばかりなのに、偉そうに注文をつけている。  
何を勘違いしているんだろうかと哀れに思える。

筋論で言えば、  
経営者にとっては事業を興すときに投資してくれた投資家には頭が上がらない。  
でも、通常の株取引でいきなり大株主になられても、経営者にしてみれば  
ただ単に株主の名前が変わっただけの話だ。  
「株主資本主義の世界ではそんな話は通らない」  
と言うかもしれないが、それはやはり筋が通らない。

どんな世界でも、長く付き合うという姿勢は基本にあるべきだ。

人間を無視して金儲けがしたいのなら、パチンコでもしてればいい。

長く付き合えるのか、付き合えないのか、  
付き合わないのか、付き合ってもらえないのか。  
それが自分に理由があるのか、相手に理由があるのか。

それは自分から逃げていると、見えてこない。

2006年4月

## 第119回 自信を持って人に語れるビジョンを持て！

こんな有名な話がある。

ある人が建設現場を通りがかったとき、そこで働いていた3人の男に  
「何をやってるんですか？」声をかけた。  
一人目は「見てのとおり、ブロックを積んでいるんですよ」と面倒くさそうに答えた。  
二人目は無表情に「塀を作ってるんです」と答えた。  
そして、楽しそうに働いていた3人目の男は笑顔でこう答えた。  
「世界一の大聖堂を作ってるんですよ！」

3人とも同じことをしているのに、これだけ違う。

相変わらずうちには「英語を使って仕事がしたい」という人が多く登録してくるが、  
それだけしか考えてない人は、仕事場で「何をしているの？」と聞かれて、どう答えるのか？  
「英語を使って仕事をしてるんです」  
というのであれば、「ブロックを積んでるんです」  
と大差ない。

年収アップだけに固執する人も同じ。  
「生活費を稼いでるんですよ」なんて答えるしかないのであれば悲しすぎる。

いつも生き生きと仕事をしている人は、必ず仕事に対する思いや志を持っている。  
だから、ちょっとぐらい嫌なことがあっても笑い飛ばすことができる。  
「やっぱり人生にはこんな嫌なことも起きないとつまらない」と。

登録者の転職理由で結構多いのに  
「上司を見ていると、10年後の自分がああなるのかと不安になる」というものがある。  
でも、それは上司のどの部分を見て言っているのか？  
もし「世界一の大聖堂を作ってるんだ！」というようなビジョンを持った上司が一人も  
いないのであれば、それはしょうがない。  
でもただ単に上司が「安月給」とか「毎日残業している」とかが理由なのであれば、  
転職したって何も変わらない。  
どこだって似たようなものだから。

そんなことを考えて悲観的になるより、  
自分は一度の人生のうちで、何をやりたいのかということを実際に考えたほうがいい。  
もしそれが今の会社で実現できないのであれば転職を考えてもいい。  
上司がどうこうとかは何の関係もない。

自分の「世界一の大聖堂」が見つければ、

いま何をすべきなのかがクリアに見えてくる。  
そうすれば、目の前が一気に明るくなるだろう。

2006年3月

## 第118回 今を生きろ！

先週、友達の友達が亡くなった。

ガンだったという。

まだ30代半ば。

4ヶ月弱前、うちで開いたホームパーティーに来てくれたときは普通に元気にしていたから亡くなったと聞かされてもピンと来ない。

でも改めて思ったのは、僕だっていつ死んでもおかしくないということ。

当たり前といえば当たり前でだが、まだ死を意識することなんてないのが現実だからこういうことがあるとハッとさせられる。

いつ死んでもおかしくないということは、

いつ死んでも悔いが残らないように生きていかないとダメということだ。

ダメというより、もったいないといったほうがいいのかもわからない。

死ぬ間際に、「あれやっとならばよかった。一度の人生なのに、もったいないことした」

と思いたくないから。

いま、普通に75歳ぐらいまでは生きれると根拠もなく思ってるから、

無駄に過ごしてしまう時間がすごく多い。

はじめから35歳で死ぬとわかっていたら、これからの2年半の生き方は確実に変わる。

まず間違いなく、何事も先送りにはしないだろう。

ある意味、すべて現金商売。

だから一瞬一瞬を大事に生きていく。

もともと人生において、あんまり先のことを考えていたってどうしようもない。

死ぬまでもなくても、景気とか、環境の変化で、自分の力ではどうしようもない不可抗力で進んでいける道がきまってしまうことなんてザラだ。

だから、その場その場で自分が今この時点で正しいと思える道を、周りに流されることなく

選んでいかないと、必ずいつか後悔する時が来る。

「やっぱりあのとき、自分の決めた道に進んでいくおくべきだった」

なんていう人生だけは送りたくない。

明日、自分が死ぬとしたら、これまでの人生に後悔しないかどうか。

考えてみるとゾッとする。

でも考えないわけにはいかない。

とにもかくにも大事なものは、今を真剣に生きること。

そうしないと天国から同情の目で見下ろされるだけだ。

「あの人、もったいない人生を生きてるな」と・・・。

2006年2月

## 第117回 良質な情報を掴むセンスを養え！

ガセネタで空転する国会を見ていると、最初は面白かったが

だんだんバカらしくなり、ついには頭にきた。  
耐震偽装問題はどこかにとんでいっちゃってるし、  
「だいたいそんなの現金でするだろ、現金で」  
などと政治家がニヤニヤしながらしたり顔で発言している。  
そんなこと言ってる奴、捕まえろよ！  
と思うが、証拠というか情報がないから無理なんだろう。

それにしても凄い赤っ恥だ。  
エリート街道を突っ走ってきたような人だから、入院しちゃう気持ちも分かる。  
だからといって認めはしないけど。

秘書時代、いろんな場面に出くわしたが、だいたい情報を持ってる人のほうが勝つ。  
孫子の言葉通りだ。

例えばの話だが、あるブローカーがある企業の社長にこういう話を持ち込むとする。  
「俺のバックにいる大蔵出身の先生の秘書から聞いたんだが、おたくに近々国税の調査が入るよ」  
だいたいどんな企業だって少しは税金をちょろまかしているし、国税が入ったなんて話が  
取引先に漏れると事業に支障をきたす。  
「なんとかありませんか？」  
「まあ、先生に頼んで何とか最善は尽くしてみますが、まあ、わかってますよね？」  
「はい！もちろん！5本ほど用意させていただきます！」  
数ヶ月たっても税務署からなんの音沙汰もない。  
当たり前だ。はじめからそんな動きはないんだから。  
でも社長はブローカーを銀座で接待しながらこういう。  
「ありがとうございました。助かりました」  
「まあまあ、よく先生には伝えておきますよ」  
5000万もサギられた相手を接待しているというマヌケ図だ。

ベンチャー勤務時代にも面白い話がある。  
株式上場を目指して資金調達活動をしていると、いろんなベンチャーキャピタルが来社してきていた。  
だいたい2時間ぐらい社長のプレゼンを聞いて帰っていくわけだが、会社が辺鄙なところにあったから  
セルシオで駅まで送っていくの役目が僕に回ってきていた。  
所要時間10分弱。  
どいつもこいつも僕が経営企画室の人間だと知らずにただの運転手だと思ってるから  
つい本音をくっちゃべる。  
「社長はバイタリティーありそうだけど、このビジネスはリスクいな」  
「これは大化けしそうな会社だから、上層部を説得しないと」  
そんな言葉を脳裏に焼き付けて、帰社後に速攻で役員全員にメール。  
「彼らの本音はこんな感じのようです」  
それをもとに次回プレゼンのアピール・ポイントを詰めていくのだった。

現在の人材紹介ビジネスだって情報命だ。  
ある会社を辞めた経歴のある人が面談に来たとき、退職理由を聞くとそれっぽい理由を言う。  
でも、その会社にいるコンタクト先に聞いてみると  
「ああ、あの。クビになったんだよね。あんまり働かないから」  
とか本当の理由が耳に入ってくる。  
人材エージェントは良質な情報ネットワークを持っているかいないかでその優劣が決まる。

どんな世界でも情報を持っているほうが強い。  
良質な情報を見分けるセンスを養わないと、生き抜いてはいけない。

2006年1月

## 第116回 自分にとって何が一番大切なのか？

ホリエモンはなぜ時価総額世界一を目指していたのか？

最近つくづく考える。

そうなることに何か意味があるのか？

確かに時価総額は会社の評価を計るうえでの指標ではあるが、絶対的なものではない。

時価総額世界一になることで何をしたかったのか？

それが見えてこないから、みんなこれでもかというぐらい叩きまくる。

例えが飛躍しすぎるかもしれないが、

これは学生がテストの点数や偏差値を上げることだけに必死になるのと同じかもしれない。

その先に何かあるのか？

その一番大切なことを考えることを捨てて、とにかく必死に勉強する。

「そうすれば親が、先生が、喜んでくれるから・・・」

そこには自分の考えも、夢も希望もない。

「株主の皆さんのことを考えて一生懸命やってきた」

そんなホリエモンの言葉に偽りはないのだろう。

確かに株価は上がっていた。

でも、なぜ自分の人生を株主のために捧げなければならないのか？

そこがわからない。

もし時価総額を上げることで実現できる夢があったのだとしたら、

時価総額世界一というのは、その夢というか目標のための手段である。

でも、いつのまにかそれが手段ではなく目標になってしまっていた。

その原因は何なのか？

ちょっと儲かったから周囲に変なのがたくさん寄ってきたのかもしれないし、

メディアに持ち上げられすぎて周りが見えなくなってしまったのかもしれない。

でもやはり最大の原因は、やりたいことが明確に見えていなかったことであるはずだ。

だから手っ取り早い指標である時価総額に固執してしまった。

こんな惨めな話はない。

私が転職カウンセリングをするとき、年収に拘る人が多い。

当たり前といえば当たり前なのかもしれない。

でもよくよく考えると、本来やりたい仕事や、将来の夢に近づける仕事より、

100万円年俸の高い仕事を選ぶのだとしたら、

それは自分の夢をたかだが100万円で売ってしまっているようなものだ。

それだけの価値しか自分の夢に見出していないのであれば、どうでもいいが、

そうではないはずだ。

「でも転職して年収が下がるとカッコ悪いから・・・」

そんなどうでもいい世間体を気にしてどうする？

そんなんじゃないや確実に惨めな老後が待っている。

自分にとって何が一番大切なのか？

それをよく考えて生きていかないと、周りに流されるだけの人生で終わってしまう。

「何でもいいから周りに評価されたい。」

でも、他人の評価なんて、目くそほどの価値しかない。

ここ最近のメディアの豹変振りを見れば、それは明らかだ。



他人の意見を聞くことはものすごく大切ではあるが、  
そんなのに振り回されるのではなく、自分の頭で考え抜いて、自分で自分を評価することでしか  
幸せな人生は送れない。

2006年1月

## 第115回 人生の歩き方

先日、ある人に一年振りぐらいに会った。  
某外資系エアラインでフライトアテンダントとして働きはじめて5年目。  
いまや日本人クルーのトップのポジションにまでなっている。  
この人は凄い。  
何が凄いかというと、回り道をしながらも腐ることなく、昔からの夢だったフライトアテンダントになり、  
しかもしっかりと実績を残していることだ。

回り道と言っても、そのときの経験をすべて今の仕事に生かしている点もすごい。  
アメリカの短大卒業後、ロスの旅行代理店でインターンしてチケットの仕組みを修得し帰国。  
いくつかのエアラインを受けるもすべて落ちたが、めげることなく地元のホテルに就職し、  
フルコース料理やワインの知識を習得。  
そんな間に、テロの影響で凍結されていたエアラインの採用活動も再開し始めたので、再トライして、  
念願の職に就いた。  
いまは機内でチケットに関する質問を受けても何でも答えられるし、ビジネスクラス担当だから、  
ホテルでの経験が役に立っているという。

まさにキャリアアップのお手本といえる。

伸びる人というのは、どんな状況にあっても絶対に腐らないし、目の前のことを確実にこなして  
実力をつけていく。  
だからチャンスが巡って来たときに確実にものにすることができる。

多くの就職・転職希望者は、はじめから自分のやりたいことが出来ないと満足せずに腐る。  
そして「俺が私なんでこんな仕事をしないとだめなんだ」と愚痴りつつ、仕事を適当にこなす。  
だから実力なんてつくはずもない。

「大事なのは最初に就く仕事ではなくて、最後にやる仕事だ」  
という言葉がある。

いいお手本がビートたけしで、大学中退後に就いた職はストリップ小屋のエレベーター係。  
なのに、いまや世界の巨匠だ。  
色んなところで色んな人間を見てきたからこそ、今があるのだと思う。

ちなみに私も大学を卒業して最初の仕事はヒドイ世界だった。  
ヤクザ、右翼、詐欺師、アホ、バカ、トンマ、ドジ、マヌケ、・・・。  
色んな人を見たことが、実は今の仕事に凄く役立つ。

でも、だからといって人に薦めるようなことでもない。  
たけしのような映画監督になりたい人が「俺もストリップ小屋で働こう」なんて考えるのも大きな勘違い。

人生、人それぞれ。  
大事なのは、目の前のことに真剣に取り組み、その経験を活かしながら、  
着実に自分のやりたいことに近づいていくことだ。

世の中に、役に立たない経験などない。  
役に立てるか、立てないかは、自分次第以外の何物でもない。

2006年1月

## 第114回 ちょっと立ち止まって考えろ！

学生時代、友人と4人でアメリカ横断をしていたときのこと。  
南部のどこか(都市名は忘れてしまった・・・)で、なんかのパレードに出くわした。  
とりあえず沿道で見ていると、なんだか騒がしいのが近付いてきた。  
見ると、オープンカーに乗った人が何かをばら撒いている。

「なんだ、なんだ？」  
と、はやる心を抑えつつ目の前に来るのを待つ。  
だんだん近づいてきて、ついに前に来た。  
みんな我先に手を伸ばし、ばら撒かれている何かを掴もうとする。  
大人も子どもも、黒人も白人もアジア人も・・・。  
負けてはいられない。  
なんだかわからないけど、とりあえず掴むしかない。

隣にいた友人の一人がついに一つを掴んだ。  
「あ、チクショー、先を越された」  
と思いつつ、ますます必死に掴もうとあがく。  
そんな俺の隣でその友人が一言。  
「なんだ、ただのアメじゃん」

「え？アメ？」  
と思ったものの、でもまだ掴んでないから、くやしくてまだあがく。  
そしてようやく一つゲット！

ただのアメ。

そのオープンカーが過ぎ去ってから、ようやく冷静になり、あらためてマジマジとそのアメを見た。

やっぱりただのアメ。

「俺たち、こんなものになんであんなに必死になってたんだ？」  
「・・・。なんか、みんなが必死だったからな」  
周りのアメリカ人たちも同じ気持ちだったんだろう。  
みんな連れと顔を見合わせて苦笑いしていた。

みんながやるから、自分も。  
これはなにも日本人の特許ではないようだった。

最近、猫も杓子も株取引。  
乗り遅れちゃ損とばかりの雰囲気だ。  
本屋には「儲かるOOOO」みたいな本が山積みになっている。  
本当に儲かっているのはその著者だけかもしれない。  
株じゃなくて、印税で・・・。

パレードでも本当に楽しんでいたのは、あのおばさんのはずだ。  
なにしろ、ただのアメに沿道の大衆が群がってきたのだから・・・。

とにかくにも、ただのアメだけは掴まされないように、  
何をするにもちょっと立ち止まって考えてみることは大事である。

2005年12月

## 第113回 何のための仕事か？

3年半ほど拠点としていた青山一丁目から白金へ引っ越した。  
物件探しから引越しまで約1ヵ月半。  
色々あったが、一番頭にきたのは、ある不動産屋の対応だ。

広尾駅至近にいい物件があったので、申し込んだものの  
「ここは業界一審査が厳しい〇〇不動産の管理なので、審査をパスするのは難しいかもしれません」  
とか言うので、その後も継続して探していた。  
そして、そこよりもいい物件を発見した直後に  
「審査が通りましたので、契約してください」という連絡が来た。  
でも、もうそこはいいので「キャンセルして下さい」と言うと、担当者が  
烈火のごとく怒り出した。  
「なんですかそれは！ 社会人としておかしい。いや、人間として、おかしい！ これは婚約破棄と同じですよ！」  
おいおい、「婚約破棄」って例えが飛躍しすぎているよ・・・。  
仲介料が入らなくなって悔しいのは分かるけど、そんなメチャクチャなことを言うてどうする？

私も人材紹介を始めてすぐの頃、内定した人材から「別の会社にも内定して、色々考えた結果、そっちに決めました」という連絡を受けて、ぶち切れそうになったことがある。  
なにしろ内定した時点で紹介料をゲットしたと思って、ちょっと豪華に遊んでしまっていたりしたからだ(いま考えるとただのアホだが・・・)。  
でもさすがに怒鳴ったりはしなかった。  
結局、私がよりベターなポジションを紹介できなかっただけの話で、相手に非はないからだ。

だから「そうですか・・・。ではその新たな会社で是非頑張ってください」という他はない。  
もちろんクライアントからは嫌味の一つも言われるが、それはしょうがない。

もともと私の仕事は、転職希望者にいい会社のポジションを紹介して、その人に今よりも充実した生活を送ってもらうこと。その人が、他のエージェント経由か、もしくは自分で新聞の求人情報などを見て応募して、私の紹介したのよりベターなところに決まったのなら、それはそれであきらめるしかない。  
こちらの案件を無理に紹介しても、どうなるものでもない。  
もちろん逆から見ると、「クライアントによりよい人材を紹介すること」も仕事だが、無理やり入社させた人材が活躍する確率はかなり低くなってしまうから、

不動産屋だって同じだ。  
自分のところがいい物件を紹介できなかったのだから、しょうがないだろう。  
自分の仕事の本質がわかっていない。  
こっちだってキャンセルして少しは悪いと思っているのだから、引越しを考えている知人でもいれば紹介してあげようと思うところだが、こんな対応をされたら絶対に紹介なんてしない。  
私を怒鳴ったってメリットは一つもないどころか、見込み客を失うというデメリットまであるということになる。  
天に向かって唾するみたいなもの。

何のために、誰のために仕事をするのか？

日々の仕事に追われていると、いつのまにか見失ってしまいがちかもしれないが、よく考えて仕事をしないと、とんでもない過ちを犯す。  
耐震偽装問題のように・・・

2005年11月

## 第112回 国家破産に備えて

70年周期説というのがある。  
世の中の出来事は70年ごとに繰り返されるというものだ。  
いちいち事例を挙げないが、知らべてみると「なるほど」と納得するような出来事が確かに周期的に起こっている。

それを今に当てはめると、ちょうど敗戦10年前の1935年。  
ということは、これからの10年間はオール・リセットに向けての暴走が始まるのかもしれない。

そして敗戦と同じ打撃を世の中にもたらす出来事とは何か？  
近隣国との戦争での敗戦？  
ありえない話ではないが、それよりも可能性が高そうなのが一つある。  
それは国家破産に他ならない。  
普通に冷静に今の国家経営状況を考えれば、ありえない話では到底ない。  
そんな説を見越していたのかどうかは定かではないが、今から10年前の1995年、  
中国の当時の首相・李鵬がオーストラリアのハワード首相に  
「日本なんて20年もすれば、この地球上から消えてなくなる」と言い放ったという有名な話もある。

それにしても、日本の借金漬け体質は一体何なんだ？  
そして国家の財布を仕切ってきたはずの財務省出身の議員がなんであんなに偉そうなのか？  
普通の感覚なら、恥ずかしくて道の真ん中を歩けないはず。  
「いや、私たちは政治家の言うとおりに行政を運営するのが仕事の公僕ですから」  
というのであれば、ここまで借金漬けにしてきた政治家に反抗するのなら、まだ筋は通る。  
そうじゃないから、あほらしい。

いま、利権の分捕り合戦が、かつての公共事業から金融ビジネスの世界に移行している。  
もしかして、それが目当てで官僚から政治の世界への進出なのか？  
それはネット上での金融ビジネス利権を取りたい人が政治に手を出してきたことにもつながるか・・・。

いろいろ考えると、やっぱり国家破産に向けて突き進んでいるように思えてしょうがない。  
だから、そのときに備えてやっておかなければならないことがある。  
それは何か？

どこの国へ行っても生きていけるだけの何らかの仕事能力を身につけておくことは言うまでもないが、  
それと同じくらい大事なものは、国家に対する健全な思いを身につけることだ。  
「破産したって、俺は外国で生きていけるからいいや」  
では、どこの国に行っても、金を稼いで生きていけても、陰で馬鹿にされるのがオチ。

国家が破産するというのは、別に経済的なことだけではない。  
たとえ一度は経済がずたずたになっても、国の伝統や魂が健在であれば、いつかは再建できる。  
その伝統や魂がずたずたにされたとき、本当の意味で国家は破産というか滅亡する。

それを防ぐためには、やっぱり若いうちから海外に出たほうがいい。  
ただ単に外国かぶれになって帰ってくるのなら何の意味もないどころか逆効果に過ぎないが、

私の周りには外に出て初めて日本のよさが分かったという人が多い。

あと10年でそんな日本人をどれだけ増やせるか？  
そこに、その後の日本の運命がかかっている。

2005年10月

## 第111回 約束は守れ！

「政治も料理も一緒」  
そんなセリフに同感はしない。  
でも最近のバッシングには同情する。

「国会を休んでトークショー」  
そんな見出しだけを見たら、ふざけるなと思う。  
でも半年前から決まっていたイベント。  
当時はまさか国会議員になるなんて思ってもいなかったらう。  
「議員になったのでキャンセルします」  
そういうのは簡単。  
でも、それでどれだけの人に迷惑をかけるのか？

約束を守ることは、法律を作るのが仕事の政治家として基本中の基本だ。

自民党は無理言って出馬させたんだから、仁義を切って守ってやるべきなのに、  
文句言ってどうする？

野党なんてアホ丸出し。  
「小泉チルドレンじゃなくて、政治家としてチルドレンだ」とか  
「考えがスイーツだ」とか  
猫も食わない親父ギャク・・・。  
ユーモアのセンスも知性のかけらもない。

最初に自民党に文句言わせた後に  
「オイオイ、約束を守ったのは立派だろう。まあでもお宅は選挙公約を平気で破るからな・・・」  
ぐらいのことを皮肉交じりで言えばいいのに。

世の中、約束を守らない奴が多い。  
それは他人に対してだけではなく自分に対しても同じこと。

ワタミの渡邊社長の名セリフ「夢に日付を！」じゃないけれど、  
5年後には・・・10年後には・・・と自分の将来像を決めて  
それを必ず実現することを自分と約束する。  
苦しいからとか上手くないからとかいって簡単にその約束を破るから  
人生で失敗する。

約束は守る。

そんな人間として基本中の基本のことを徹底させれば  
日本はもっと元気にするはずだ。

2005年9月

## 第110回 冷めてる人へ

勝ち組・負け組という言葉が使われ始めてから久しい。  
「ビジネスで成功した金持ちと、そうじゃない貧乏」というイメージで語られることが多いから、  
「金儲けだけが人生か？」と反発する人もいる。

「でもお金は大事でしょ？」  
たとえば  
「それはそうだけど、でも、もっと大事なものがあるだろ……」  
となる。

じゃあ、もっと大事なものは何なのか？

当然、それは人それぞれ。  
自分の考えを他人に押し付けることはできないし、無意味だ。

でも、先日会った人の言葉で凄いなと思ったものがある。  
それは、  
「私は人から『ありがとう』と心から言ってもらえる回数をもっと増やしたい」  
というもの。

これは、どんな仕事をしている人にも当てはまる。  
お金をもらうのと同様か、それ以上の価値がある。  
結局のところ、この二つのバランスをどう取るかが大事なんだろうと思う。

そして、もう一つ最近感じる大事なことは  
勝ち組・負け組というより  
熱く生きているか、冷めて生きているか？  
という分け方のほうがいいんじゃないかということだ。

僕はどうにもホリエモンが好きになれない。  
というより彼のやり方が好きになれないといったほうがいい。  
本来、「古いものを打破する」とか「若い人間が果敢にチャレンジする」とか、  
そういったことは大好きなのに、なぜか彼が好きになれない。  
それは一見「熱い人間」に見えながら、実はすごく「冷めた人間」に思えてしまうからだ。

冷めた人間とは、突き詰めればロボットと同じ。  
数字というか計算式で動く。  
人情がない。

世の中の大半は、数字や論理ではなく人間関係で動いている。  
だからこそ人生や仕事は楽しい。  
そして多くの人間は「熱い奴」に心を動かされる。  
お金ではなく、「熱さ」に動かされる。

人を感動させ、その人の人生を決定させられるほどの熱さ。  
そんな熱さを持って生きている人に、どれだけ会えるか？  
それによって人生の楽しさが変わってくる。

2005年9月

## 第109回 イメージに捉われるな！

どういうわけか日本人は外人コンプレックスがある。  
外人と言っても欧米系に限るんだろうけど・・・。

でも先日、ある帰国子女の女の子と話していたら、  
「そんなの全然ないですよ！」  
とか言う。

どうもここ最近事情が変わりつつあるのかもしれない。

その最大の要因はやっぱりスポーツ界での日本人の活躍に尽きる。  
僕が子供の頃、まだいわゆる「助っ人外人」花盛り。  
ホームランを打ちまくるイメージしかなかったから、  
外人は凄い！と思ったものだ。

でもいまや松井がヤンキースの4番を打ち、サッカーでも多くの選手が海外で活躍する時代。

さらに若いうちに海外に出ると、コンプレックスなんて感じようもない。  
「あれ、こいつら俺よりダメじゃん・・・」  
とか、気づくことが多い。

とくにそれを実感するのが、アメリカ人と一緒に「非英語圏」に行くとき。  
冒頭の女の子も、アメリカの大学在学中にフランスに短期留学したときに、こう感じたという。  
「フランス語があまり出来ないアメリカ人の友達とか、言葉や文化の壁で引っ込み思案になって『もったいないなあ』と思いましたね。それで私もアメリカにいるときこんな感じなのかと反省して、アメリカに戻ったときはもっと積極的になりました。」

やはり、こういう経験を積んでいくことで人間は成長する。

でも世の中にはなかなか実際に経験できることばかりでもないから、  
知らず知らずのうちに勝手なイメージで物事を見ることが多い。

だからメディアの影響力は大きい。

その支配下に入らないためには、物事の本質を見極めるだけの思考力を身につけること。  
そうしないと、いつまでたってもイメージに捉われてしまう。

2005年8月

## 第108回 あの人の出会えてよかった

転職希望者に限らず、仕事に関する相談で多いのが  
「社内に目標となる人、ロールモデルがないんです」  
というものだ。

「だから、やる気が出ない」という。

気持ちはわからないでもない。  
でも、そんなみみっちいこと言ってたらダメだ。

大体、社内の人間と競争してどうする？  
今月の営業成績トップ、社長賞をもらった。  
それはそれですばらしい事かもしれない。  
でも所詮、コップの中の争いに過ぎない。

では社内ではなくライバル企業との競争はどうか？  
「プレゼンで勝って、受注しました！」  
それはそれですばらしい事。  
でも、それも所詮はちょっと大きいコップの中の争いに過ぎない。

逆に「自分自身がライバルです！」という人もいる。  
これも気持ちはわからないではないが、  
具体性がないので、あまりいい考えではないと思う。  
何かの分野で世界一を取った人は別かもしれないが・・・。

じゃあ、何と競争すればいいのか？

これはあくまで一つの考え方に過ぎないが、  
「人にどれだけ価値のあることを提供できたか？」  
ということ、あらゆる仕事と比較しながら競争してみるといいかもしれない。

例えば、私のやっている人材紹介業界。  
大手から中小まで、同業は掃いて捨てるほどいる。  
でも、そんなのと競争している気はない。

関わった人が、数十年後に死ぬとき  
「いい人生だった。転職はあのときの転職だった」  
と思ってもらえるかどうか。  
または、  
「いい人生だった。転職はあのとき優秀な人材を紹介してもらって採用したときだった」  
と思ってもらえるかどうか。

私が提供できる価値の終着駅はそこしかない。

死ぬ間際、  
「あの先生に出会えてよかった」  
「あの学校を選んでよかった」  
そう思う人も多いだろう。  
そうすると、ライバルは教育業界かもしれない。

「あの本に出会えてよかった」  
そうするとライバルは作家、もしくは出版業界かもしれない。

「あの先生に出会えてよかった」  
そうなると医療業界か、弁護士業界か、・・・。

そして結局行き着くところは  
「あの先生に出会えてよかった」

となると、ライバルはあらゆる人間ということになる。

相田みつをさんも書き残している。



「あなたにめぐりあえてほんとうによかった  
ひとりでもいい ころから そういつてくれる ひとがあれば」

世の中のすべてのことは、ここにつながっていく。

人生の中で出会う人にとって、価値のある人間になること。  
それを常に心がけていれば、どうでもいい人間関係に悩むことはない。

2005年8月

## 第107回 初心に戻る

最近どうもツキが逃げているな・・・  
と漠然と思っていたが、物事がうまくいかないことを「ツキ」のせいにするなんて、  
ちょっと俺もヤキが回ってきていたらしい。

そう思わせてくれたのは、先日ある人の口から出た言葉。  
「あれ、なんか前はもっとどっしりした感じでしたけど・・・」  
面と向かって話すのは初めての人だったが、あるときある場所で私のことを知っていた人の言葉。  
よく知っている人の言葉じゃないから逆にハッとさせられた。

ちょっと調子よくなると、知らず知らずのうちにだらけてしまう。  
たぶんそれが表情にも態度にも現れていたんだろう。

人生の成功の秘訣は  
やるべきことを、やるべきときに、きっちりとやること。

たいしてビジネスもうまくいってないのに、今だらけてどうすんだ  
と自分があほらしくなった。

また時を同じくしてビジネスパートナーのある人からもこんな言葉。  
「初心に戻らなきゃダメだよ。こしばらく、手抜きが見え見えだったからね。大体ちょっとスカしたイタリアン食べ  
に行行って喜んでようじゃダメだな。安酒場のもつ焼きの美味しさがわかって初めて一人前」

なので、とりあえずオールリセットして、オフィスの模様替えもした。  
そして、ある用件でそのビジネスパートナーに電話したら、携帯に転送された。  
「おう、いま海に潜りに来てんだよ。今日は休み。メールも見れないから。じゃあな」

出鼻をくじかれた。平日なのに・・・。

大体このおっさん、自分は株で失敗したりして8000万も借金抱えているのに、ひとにアドバイスしてくる。  
「まあ、ホラ、俺みたいになっちゃダメだからね。いい失敗例が目の前にいるんだよ。ハハ」

確かに中途半端に成功してる人よりかは説得力はある。

いずれにしる、本気で初心に戻らないとマズイ。

**Your way of thinking makes what you are.**  
自分の人生を決めるのは、自分の考え次第。

2005年8月

## 第106回 筋を通せ！

「筋を通せ！」

「誠意を見せろ！」

とは、ヤクザの常套脅し文句だが、

逆に言えば、常日頃から何事にも筋を通しておけば、どんなイチャモンを付けられても大丈夫。

先日のニュースでこんなふざけたのがあった。

いわく、官費留学させてもらった若手官僚が卒業後にとっと民間企業に転職し、留学費用を返しもしないから、今後そういうケースには返還義務を課すのだという。

なんで今まで返還義務がなかったのか？

というか、国民の税金で留学させてもらいながら、民間企業に平気で転職してしまう奴の顔が見てみたい。頭はよくても知恵がない人間の典型例だ。

べつに転職するなどは言わない。

国家国民に尽くしたいという志がないのであれば、とっと民間に転職したほうがいいとさえも言える。

でも、するのなら費用は返さないと、筋が通らない。

それは義務化されるから返すという類のものではなく、当たり前のことだ。

はじめから卒業後に転職するつもりで官費留学するのであれば、

ほとんど詐欺も同然。

私は以前勤務していたベンチャーが倒産したとき、最後まで残った。

経営企画室にいたから、倒産することなんて半年前ぐらいから薄々わかっていたので、

転職活動はしたし、当時の倍以上の年収の内定も出たが、結局残ったのは、

「ここまでやってきていま逃げるのはカッコ悪い」と思ったからだ。

それは最後まで何とかしようとしている社長や同僚に対しても筋が通らないと思ったからに他ならない。

傍から見れば、意味のない行動に見えるのかもしれないが、

何の責任感も持たず、ただ自分のためだけに行動している人間ほど哀れなものはない。

カッコ悪いから・・・。

2005年7月

## 第105回 世界一贅沢な人たち

先日あまり好きじゃない(というか嫌いな)街・渋谷に久々に行った。

うちから3つ目の駅なのに、年に一回行くかいかないかといった感じの場所だ。

相変わらず、わけのわからない格好の人たちがたくさんいる。

ちゃんと学校行ってるのか余計な心配をしてしまう。

たぶんあの人たちに「ちゃんと学校行けよ」と言っても「なんで？」と返されるのがオチ。

「ちゃんと学校行って勉強して会社に入って朝から晩まで働いてた俺の親は

リストラされてどうしようもないだぜ。勉強したって意味ないじゃん」

学生時代、イスラエルの遺跡巡りをしていたときのこと。

教授たちと一緒に貸し切りバスで、難民キャンプのそばや、破壊された戦車の横、

挙句の果てには地雷原の中の一本道を通り抜けながらの旅だった。

ある遺跡の場所で、お土産物売りに囲まれてしまい、あれこれお売りつけられそうになった。

「ノー・サンキュー」

そして次の遺跡の場所に着き、見終わって帰ってくると、また囲まれた。

売ってるものがみんな同じ。

そんな様子を見て教授がボソッとつぶやいた。

「売ってるものも一緒なら、この人たちの顔も一緒に見えるねー」

そしてバスに乗り込み、次の遺跡に向かっている途中、誰かが不安げに叫んだ。

「なんか後ろから変な車がついて来るぜ！」

ゲッ！盗賊かなんかじゃないの？

でもバスのドライバーは百戦錬磨だから「ドント・ウォーリー」とか言って笑っている。

このオッサン、旅の途中で「いつ戦闘が起こっても大丈夫なように・・・」と自炊一式セットを

自慢げに見せた後、「アトここにはアレが入ってる」とコンパートメントを意味深に指差して

いたから、「まあ、攻撃してきたらちゃんと撃ち返してくれるんじゃない？」と

みんなでヒソヒソ話していた。

結局その怪しい車は次の遺跡まで付いてきた。

オイオイ、あいつらも降りてくるぜ！

と注意深く見ていたら、

教授がハハッと笑顔になってつぶやいた。

「なーんだ、アレ、お土産物売りだ」

「へーイ、コレ買って。安くしとくよ！」

どうやら最初の遺跡からターゲットにされて、ずっとついてきていたらしい。

その心意気に免じて、何だったか忘れたけど何かを買った。

すごく安いヤツ。

20人近いグループだったけど、買ったのは確か僕だけ。

そしてそこを出発するとき、さすがに彼らも着いてくるのはそこまでだったのか、

みんなで手を振り出した。やたらとみんなニコニコして満面の笑顔。

改めてよく見ると、数人の大人以外はみんな中高生ぐらい。

なかには子供を抱っこした子もいた。

そんな光景をみたアメリカ人の女の子が一言。

「Oh! みんな手を振ってるわ。私、何も買わなかったのに・・・。」

俺は買ったぜ！と内思いつつ、たかが一個安いやつを買ったぐらいで

偉そうにするのもどうかと考え直した。

紛争地帯では満足に学びの機会も与えられず、日々の生活のために

本来学校に行くべきの子達がそんな生活を送っている。

そして親・親類・友人が殺されたから相手を憎んで仕返しをするという

憎しみの連鎖が続く。

感情だけで動くし、そんな彼らを利用する人たちもいるから始末に終えない。

それを止められるのは学び以外にはないと思う。

渋谷あたりでボンヤリしてる子達はかわいそうだ。

そんな学びの機会がふんだんにあるのに無駄にしているのだから・・・。

ある意味、世界一贅沢な人たちなのかもしれない。

皮肉をこめて・・・。

2005年7月

## 第104回 自信を持って！

相変わらず詐欺まがいの営業電話が多い。

「NTTの民営化に伴う件でお電話させていただいているのですが・・・」

「へ？」

「マイラインの営業電話ではないのでご安心を。実はご存じない方が多いのですが、NTTの民営化に伴って固定料金がお安くなっているんですが、変更されていないお客様が多いんですよ。いやうちはNTTの工事代理店なんですけどね。」

NTTの民営化って・・・20年ぐらい前の電電公社の民営化のことか？

うちの電話は3年半前の会社設立時に新設したものだから、そんなむかしの料金設定になってるわけもない。

「民営化」とかいうのもっともらしく聞こえて引っかかる人もいるのかもしれないが、あまりにアホらしい。

「いやまあ、お電話で説明してもおわかりにならない方が多いので、明日にでもお伺いさせていただきますよ。」

「来なくていいよ。」

ガチャン。

もっと悪質だったのは誘導電話。

「こんにちは！お世話になります！マイラインの件でお知らせなんですけども。」

「はい。」

「いまご利用の電話回線はこの0000番を含めて何回線かご確認なんですけども。」

「2回線ですけど。」

「はい、その2回線ともですね、今後割引になりまして、全国どこにかけても3分8円になるお知らせなんですけども、失礼ですがご担当者様でよろしいですか？」

「はい。」

「では、確認書をファクスさせていただきますのでご捺印いただきご返送ください。」

「はい。」

「ありがとうございます。私、0000(某電話会社名)代理店の〇〇が承りました。」

「へ・・・？おいおい、ちょっと待て。うちは0000(某電話会社名)を利用してないでしょ？」

「いえ、今回割引になりますので。」

「そういう問題じゃないだろ。」

「……」

ガチャン。

ふざけ過ぎ。

引っかかる人がいるから、こういう電話をかけてるんだろうけど、そんなことしてて人生楽しいのか？と心配になる。

それにしても、こういう詐欺が蔓延する背景には、人を簡単に信用してしまう人が多いからだと思うが、逆に世の中には「自分を信用すること」が出来ない人で溢れている。

金八先生じゃないけど、人は「自分を信用する」ことで自分に「自信」をつけていく。

自信がなければ何をやっても中途半端に終わる。

当然ながら、自信は生まれつき備わってるものではない。

自ら色々な経験を積みながら身に付けていくものだ。

自分に自信があれば、周りの異質なものも自然に受け入れられるようになる。

間違っても「周りが自分を受け入れてくれない」なんて、ネガティブな発想にはならない。

そういうと「じゃあどうやって自信をつければいいんですか？」という人が出てくるかもしれない。根拠のない自信を持って行動することもときには大事かもしれないが、やはり自信には根拠がないとリスクすぎる。

だからとりあえずこうしておく。  
「何があっても他人のせい、周りの環境のせいにするな」と。

自分の頭で考えて行動することでしか、自信は付かない。

営業電話をかける仕事をしている人は  
「上司に言われて・・・」とか「マニュアルどおりにやってるだけなんです・・・」  
なんていう言い訳をするな。  
自分でやってて変だと思ったら、そんな仕事するな。  
そんなことを続けてたら、いつまでたっても自分に自信が持てない。

自分に自信の持てない人生なんて、つまらなさ過ぎる。

2005年6月

## 第103回 すべては志から

ウエルダンのステーキを注文すると、残り物を出される恐れがある・・・。  
月曜日に魚料理を注文すると、古い魚を出される恐れがある・・・。  
スペシャル料理とか「本日のお薦め」とかを注文すると、売れ残りを出される恐れがある・・・。

どれも「なるほど」と思ってしまう。  
レストランもビジネスだから。

でも、そんなことをしているレストランは長持ちするはずがない。  
料理に対する志は、必ずどこかに現れる。  
食通ではなくても、客はバカではない。

先日 NHK を見ていたら、日本料理の海外進出特集をやっていた。  
そこには二つの考え方があった。

一つは、ロバート・デニーロが気に入ってパートナーにまでなった有名店「ノブ」の考え方。  
和食に色んなアレンジを加えて、日本人から「あれは和食ではない」と言われる。  
でも、ひるまない。  
「現地の人に美味しいと感じてもらえるものを出す。それは日本人の『おもてなしの心』なんです。」

一方、京都の老舗料亭の料理人たちは、こう言う。  
『『うまみ』の概念など日本独自のもの、日本の伝統・文化を正しく伝えるためには、和食そのものを伝えなければ。』

この2つの考え方は、両方正しいし、どちらがより正しいとかそういう問題でもない。  
どちらも等しく正しい。

要は、料理に対する志の問題。  
「おもてなしのこころ」を持っていれば、いくら在庫が多くても古くなって味に影響が出る素材は使わない。  
国の文化・伝統への敬意があれば、それもまた同じこと。

料理の世界に限らず、そんな志を持っている人は幸せだろう。  
そんな人の周りには、たくさんいい人が集まってくる。

京都の老舗料亭の一团がフランスに技術を伝えるにいったときの様子も映された。  
集まったフランス料理のシェフたちは、真剣にノートを取り、興味津々のまなざしで包丁捌きを見つめ、感心した表情で料理を味わっていた。  
「ノブ」の試食会でも、みんな初めての味や食感に感心していた。

一流の仕事をしている人は、たとえ考え方は違っていても、  
みんな、それぞれの志を持っている。  
だから成功する。

2005年6月

## 第102回 ゴールをイメージしないと失敗する

先日、バーベキューをするためにダッチオーブンを買いにいった。  
ついでに東急ハンズをうろうろしていたら、ダンボール製の燻製メーカーを発見したので、衝動買い。

後日、奥多摩でバーベキューをしながら溪流釣りをして、大量のニジマスを得たので、  
早速帰ってから燻製作りにトライした。

・・・でも、途中で肝心なことに気づく。  
「どうなったら完成なんだ？」

うまく煙も出ないし、まあ何とかなんと適当にやっていたら  
いつの間にか部屋中に妙な匂いが充満してしまった。  
しかも出来上がった(?)ように見えなくもないニジマス燻製に、どうしても手が出ない。  
おなかを壊す恐れを直感的に感じたからだ。

そもそも「どうなったら完成か？」を知らずして、うまく行くわけもない。  
当たり前の話。  
でもそんな話は世の中にごろごろしている。

人材紹介をやっていると、「今の会社に不満があるから」とか「英語をもっと使いたい」とかいう転職希望者が多いが、そんな理由で転職先を探したところで、うまくいく確率はものすごく低い。

英語を使いこなすものの、ほとんどスキルアップにつながらない仕事をしている人はたくさんいる。  
「英語が使えるからいいんです」  
それならいいけど、10年後をイメージしておいたほうがいい。  
スキルがなければ、専門性がなければ、先はない・・・。  
僕の信条は「スキルよりもモチベーション」、つまり「スキルだけの人より、やる気のある人のほうが結果を出す」ではあるけれど、この場合はそれさえも通用しない。  
英語だけを優先して、「自分のやりたいこと」を深く考えていないからだ。

スポーツ選手もよくイメージ・トレーニングをするという。  
自分がトップでゴールインするまでをイメージしたり、相手を一本背負いする瞬間をイメージしたり・・・。

何をやるにしても、ゴールがイメージできていないと失敗する確率は高い。  
もちろん、やりながらゴールを見つけていくこともある。実際にやってみないとわからないことが多いから。  
でも「燻製作り」のように、調べれば明らかに「ゴール」がわかるものに関しては、事前に調べないとダメ。

10年後、自分がやりたい仕事をやっているためには、いま何をしておくべきなのか？  
10年後も「英語を生かしたい」しか言えないとしたら悲惨だと思う。

でも、そんな人、多い……。

2005年5月

## 第101回 とにかく人に会おう！

この前、トリビアで「紙を43回折れば月まで届く」というのをやっていた。

昔話にも確か「米粒長者」という似たような話がある。

何かの支払いを「今日は米1粒、明日は2粒、あさっては4粒、……でいいよ」と言われてラッキーだと思ってい  
たら一ヶ月もたたないうちに、とんでもない数になってしまったという話。

ある意味、マルチ商法の土台の法則。

最近(といってもかなり前……)一番面白かったのも、そんな人のつながりをリサーチした番組。

あるアフリカの国に行って、通りすがりの現地の人に「この人、知りませんか？」と言って

日本のタレントの写真を見せる。

そんなの知ってるわけもないけど、「そういえば外国に行ったことのある友達がいる」といって、ある人を紹介。そ  
の人に聞くと、「そういえばアジア人の友達がいる人を知ってる」。

そしてその人のところに行って、「アジア人の友達」を紹介され、そこに行って……、という感じで人のつながりを  
辿っていったら、なんと10何人目かでそのタレントにまでつながった。

世の中は結構狭い。

仕事でもプライベートでも

何か壁にぶつかったとき、一人で悩み考えることも大事な時があるけど、

人に会って話をすれば、あっという間に解決してしまうことは多い。

それは、自分では考え付かないようなアイデアをくれたりするのはもちろん、

「同じようなことで悩んでいた友達は、こうやって解決してたな」

みたいな話を聞くことも出来るからだ。

人のつながりを通せば、必ず同じような悩みを持っている人がいる。

抽象論ではなく、その人の具体的な話を聞くことはものすごく重要。

世の中、抽象論では動いていない。

具体的な出来事が積み重なって出来ている。

だから、抽象論に流されないためにも、人と会うことが大事。

僕のやっている人材紹介ビジネスでも同じこと。

たまに、電話やメールだけで情報を得ようとする人がいる。

「いま、どんな求人があるんですか？」

そんなこと聞かれても、答えようがない。

レストランであれば、「どんなものがありますか？」と聞かれれば

「今日はOOから仕入れたばかりのOOがありますよ」

と答えられる。

お金を払えば、オーダーできるからだ。

でも人材紹介はそういうわけにはいかない。

あくまでマッチング・ビジネスだから、その人がクライアントから求められている条件にあっていなければ、その案  
件の話をしたって何の意味もない。

でも共通点があるとすれば、やはり人のつながり。  
お店の人と仲良くなっていれば、  
「とっておきのものを OO さんのために特別に残しておきましたよ」  
ということがある。

人材紹介でも、レジュメだけ見れば最適な人がいたとしても  
ちゃんと面談に来て仲良くなっていた人に優先的に案件を振るということがある。  
それは「あの人のために何とかしたい」という感情があるからだ。

とにかく、ひとにたくさん会うことで損することはない。

僕は会社を始めたころは、人に会うとすごく疲れていた。  
でもしばらくすると、人に会うことで疲れるどころか逆に元気になるようになった。  
それは、人に会うことによって、世界は広がるし、ビジネスもうまくいくようになるし、  
何より、人の具体的な話を聞くことで、世の中がよく見えるようになるからだ。

世の中が見えないと、何をやってもうまくいかない。

だから、何か悩みがある人も、そうじゃない人も、とにかく人に会おう！  
そうすれば必ず今より前進できるから。

2005年5月

## 第100回 幅広い教養の大切さ

最近つくづく思うのは、専門的な知識はもちろん必要だけど同時に幅広い教養も持っていないと何をやってもどこかで失敗するということだ。

すでに「昔話」になってしまった感のあるライブドア劇場。  
金融の専門家、法律の専門家、ITの専門家、いろいろなキャラが出てきてそれぞれの立場からコメントをしていた。  
「金融の面から言うと、なかなかうまいやり方だ」  
「法律的に問題はない」  
などなど・・・。  
でも、結局「M&Aは友好的じゃないと失敗する。買収した後に大事な人材が流出するか、働く気をなくすからだ」という至極真っ当な視点が抜け落ちていたから、何を言っても受け入れられるわけもなく、表面的な決着の仕方であやむやみに終わってしまった。

本当に最初から業務提携が目的であったのなら、法律や金融、ITの専門的な視点ではなくて、社会学・心理学的な視点をも軽視すべきではなかった。  
金融、法律面で完璧だと思っていたことでも、別の面から見たら穴だらけだったということ。  
いまさら「ワクワク」しても、どうしようもない・・・。

物事には色んな側面がある。

学生時代、マウイ島で鯨の生態研究をしたときそれを実感したことがある。  
一緒に行った教授は長年マウイ島で活動を行っていて、  
レジャーボートやパラセーリングが海上を行き来することが原因で、鯨が呼吸をするために海上に上がってこれないから数が減っているという研究成果を発表した。  
そのため、鯨を守るために一定区域内でのレジャーボートなどが禁止された。  
これは鯨の生態を守るという視点で見れば正しいかもしれない。



でもその教授はその一定区域内のホテルやレストランなど、すべてのレジャー施設から「立入り禁止」を言い渡された。観光業者にしてみれば、その「成果」のおかげで大打撃を受けたからだ。

ある側から見たら「すばらしい」ことでも、別の側からは「余計なことするな！」と言われてしまう。

何をするにしても、色んな視点から見て、考えてから行動しないとうまくいかない。「ある分野の専門家」の意見だけを聞いて、行動を起こした結果、実はその専門家だけが得をしたという結果になったのでは、まるで操り人形だ。

世の中には、そんな罠がいたるところにある。

そんな罠に引っかからないためには、幅広い教養を身につけ、様々な視点から物事を見ることが出来るようにならないといけない。

2005年4月

## 第99回 情報の見極め方

最近、かなり筋のいい人が登録してこられたので、とある外資系企業のあるポジションに紹介できると思ってそこに勤務する友人に聞いてみた。

「いい人がいるので、OOOOOに紹介しようと思うんだけど・・・」  
「えー、それは止めたほうがいい。あのポジションは誰も就きたがらない状況だから。」

よく「あの会社はやめておいたほうがいい」という話は聞く。  
でも「あのポジションは・・・」というところまでは少ない。

でも、離職率が高くて有名な企業でも、部門によっては安定して勤務している社員ばかりというところは実際多い。

一つの情報だけで、すべてが判断できない。  
だからこそ、社内にいるコンタクトからの情報が重要になる。  
人事部はそんなこと教えてくれるわけもないから。

かといって、そのコンタクトの情報を鵜呑みに出来るわけでもない。  
色んな事情や人間関係も絡んでくるからだ。

だから見極めが難しい・・・。

もちろん人材の見極めも難しい。  
転職理由を聞いたって、本当のことを話す人は少数派。  
でも、これだけ多くの人を面談していると、なんとなくはわかる。  
「この人は今、本当のことを喋ってないな・・・」

つくづく人材紹介ビジネスは情報ビジネスだと思う。  
そう考えると、業界大手の「インテリジェンス」の社名は的を得ている。  
もっとも、あそこがどこまでインテリジェンスを駆使しているのかは知らないけれど・・・。

2005年4月

## 第98回 譲れない線

最近、あるクライアントからちょっと受け入れがたい依頼があった。  
すぐに違法というわけではないけど、どう考えても違法に近いグレーゾーンにある。  
というか、原則論で言えば違法。

「これって、まずいですよね？」  
「いえ、でも他のところにはやってもらってますから」

他のところの事なんて、知ったことではない。

どんな会社、どんな人でも、叩けばほこりが出るという。  
それはそうだ。  
立ちションでも、警察がしょっ引こうと思えばしょっ引ける。

ソフトのコピーが問題になったとき、叩かれたのは某法律専門学校。  
サービス残業が問題になったとき、叩かれたのは某人材派遣会社。

「みんなやってるのに」

と言ったところで、誰も助けてはくれない。

だから仕事でも何でも、自らの信念を持って、  
出来ること出来ないこと、  
やれることやれないこと  
を選択して行動しなければならない。

それをしないと、いつの間にか泥沼にはまる。  
気づいたときには後の祭り。

「他のところはやってもらってますから」

そう言われたとき  
「だから何？」  
と突っぱねる。

もし生活に困るぐらいお金が必要な場合だったらどうするか？  
なんて考えない。

2年前ぐらいにある大企業のクライアントとトラブルになったことがある。  
向こうにしてみれば、うちなんて吹けば飛ぶような会社。  
他にもっと取引額の大きいクライアントなんてたくさんあるだろう。  
だからかどうかは知らないが、かなり軽く扱われたので  
徹底的に筋を通すクレームをつけた。  
「他のところは関係ないでしょう？お宅とうちの問題なんだから」  
結局、問題はちゃんと解決した。

そして先日、そのクライアントとまた取引をしたところ  
今度はちゃんと対応してくれた。

こっちがちゃんと相手の望むことに対して、十分な結果を出したのだから

その対応は当たり前といえば当たり前なのだけど、  
そんな当たりのことをちゃんとする会社はかなり少ない。

冒頭に戻るが、  
グレーな取引を持ちかける前に、うちの社名の意味をよく吟味してもらいたい。  
プライドを持って仕事をしていないところとは、一切付き合わない。  
叩かれるときは、自分だけ勝手に叩かれてくれ。  
「他はやっている」  
という意味のない言葉で、他人を巻き込むな。  
信念を持って生きないと、晩年に後悔することになるよ。

2005年3月

## 第97回 面白ければOKか？

先日、近所2軒に泥棒が入った。  
あまりに近くなので、さすがに気が滅入ったが、そのことを友達にメールしたら  
「最近、そこの裏のマンションに引っ越した友達も、1ヶ月前ぐらいに3軒泥棒に入られたと言ってた」と聞かされた。  
この区画、せいぜい120メートル四方だから、確率的にすごいことになる。  
同じ区画内に某国大使館もあるけど、さすがに警備が厳しいから入られてはいただろうけど・・・。  
でも、この気分をさらに滅入らせたのは、某ホームセキュリティ会社の営業マンが、泥棒が入った翌日に早速  
やってきたことだ。  
思わず資料は受け取ってしまったが、後からなんだか妙に腹が立ってきた。

そんな気分を晴らそうというわけではないけど、小川直也の「3, 2, 1, ハッスル！ ハッスル！」で有名なプロレス  
「ハッスル8」を観に行った。  
ここ数年はPRIDEとK-1ばかり行っていたのでプロレスは久しぶり。  
でもそれはプロレスを超えて、プロレス・ショーだった・・・。  
何しろ、場外乱闘で、なぜか場内にあったおでんの屋台からアツアツのおでんを取り出し、いすに縛り付けた相手  
の口に押しつけるやつがいた。されたほうも「アツーい！ ギブアップ！」って・・・。  
国技館の2階席から1階にいるやつにプランチャをする無謀なやつもいたけど、これはまだ体を鍛えているからこ  
そ出来る芸当。おでんでギブアップはないだろう・・・。

でも、そんな試合(?)が続くうちに、「これはこれでアリなのか」と思うようになってきた。  
見ていて面白いからだ。  
真剣な格闘技は、PRIDEを観に行けばいいだけの話。  
下手に中途半端なものを見せられるより、ここまでショーに徹してくれた方がよほどました。

それは世の中全体にも言えること。  
ヤクザが悪いことをするのはもちろん許されたことではないが、「俺はヤクザ」だと宣言しているだけまだまし。善  
人の振りをして悪いことをやるやつは最低・最悪。  
でも、さらに下に行く中途半端なのは本来「カタギには手を出さない」はずなのに振込み詐欺で捕まるヤクザ。極  
限までカッコ悪い。

そんなことを考えながら、ふとテレビを見ていたら  
ある有名キャスターが間抜けなコメントを発していた。  
「一連の株の問題は面白いね。世の中の人みんな壊し屋が好きなんだよ。キングコングだってゴジラだってみ  
んな壊すでしょ。面白いからいいんじゃない。フジテレビはもともと『面白くなければテレビじゃない』って言ってる  
んだから(笑)。ちょっと言いすぎか・・・(笑)。」

面白ければいいというのは、人に迷惑をかけなければという前提条件があるのは常識であるはずなのに、そんなことを平気で言っちゃうのだから、どうしようもない。それでもキャスターか？

万事において、まじめさが足りない。

面白ければいいことと、そうとは言えないこと。  
せめてこの区別ぐらいはつけないと、社会はどこまでも腐っていく。

2005年3月

## 第96回 営業マンへの伝言

最近、電話代理店からの営業電話がやたらと多い。  
「これまでより8割引になります！」  
おいおい、今まで一体いくらぼったくってたんだ？

一応相手も仕事だろうから、ガチャンと切りたくはないが  
一日に何度もかかってくると、そうも言ってはいられない。  
でも「何度」といっても、別々の代理店からだから、相手にしてみれば  
一回目の電話に過ぎない。  
そう考えると、ますます無下に切れない。  
とは言っても、鬱陶しいから結局ガチャンと切らせていただく。

さらに毎年この時期になると、トリッキーな営業電話がかかり始める。  
「あの一、わたし最近東京に出てきたばかりの者なんですけど一、  
この会社にも入社したばかりで、まだ何もわからないんですけど一、  
でもちょうど御社のエリアを任せられて一、是非一度ご挨拶に・・・。」  
しどろもどろで東北訛り全快の女性からの営業電話である。  
こんな電話を受けた人のなかには同情して(特に地方出身者は)  
「じゃあ来てください」なんて、言っちゃう人もいるんだろう。  
アポの時間には、どういうわけか、おっさんがしらばっくれた顔して来るだけなのに。  
なぜ私ができるのを知っているのかは聞かないで欲しいが・・・。

どしようもなく間抜けな営業マンもいる。  
「当社のサービスを使えばどれだけお安くなるか計算させていただきます」  
とか言って、うちで前月の電話請求書をもとに計算したら、なんと今より割高になった。  
「意味ないじゃん？」  
「いえ、御社はこれからますます成長されそうですので、電話使用量もすぐに  
増えていくと思います。当社の料金体系は使えば使うほど割安になるように  
なっていますので今のうちに変更されたほうがいいですよ。」  
「でも今変えたら高くなるんでしょ？」  
「いえ、ですから将来的にはですね一、・・・」  
何を言ったって無駄だ。  
せめて嘘でもいいから「当社の電話サービスを使えば、声が洪く聞こえます！」  
ぐらい言えればいいのに。  
どっちにしても使わないけど。

でも優秀な営業マンだっていないことはない。  
ちゃんと来る前に、当社や私のことを調べてからやって来る。  
その商品やサービスは買わないとしても、そういう人とは付き合いが始まる。  
人材紹介ビジネスは情報ビジネスでもある。

情報はお金になる。  
詳しくは書けないが、それを理解している人は、当社をうまく活用してお小遣い稼ぎに成功していたりする。

優秀な人と出会うと、嬉しくなる。  
「俺もっと頑張ろう」と思えるからだ。  
そういう人にだけ、営業に来て欲しい。

2005年3月

## 第95回 大人は果たすべき役割を放棄していないか？

「若い人が頑張れ」とか  
「世代交代はいいんじゃない」  
なんて軽々しく言う大人がテレビにたくさん出てくる。  
本当によく考えて言ってるのか不安になる。

自分たちが、かなり抑圧された時代を生きてきたから  
既存の権力に対する反発が、もしかすると若い世代より強いのかもかもしれない。  
でも、だからといって「若い」というだけで声援を送るのはどうかと思う。

筋を通したり、年上を敬ったり、  
そういう日本のビジネス界における価値観は守るべきものじゃないの？  
そもそも、それははっきりと厳しく言うのが大人の役割。  
放棄してどうする？

年上としての存在価値がない。

それ以前の問題として、「若い人が頑張れ」という発想がおかしい。  
そんなこと言ってる場合か？

ちょっと前に会った50代の女性はこんなことを言っていた。  
「私たちの世代は、やりたいことがやれなかった世代。  
みんな夢をあきらめたりしてきた。だから、やり直したがつている人が多い。  
でも言いたい。本当にやり直したいのなら、今からでも遅くはない。やりましょうと。」  
ちなみにこの人、昔の夢だった「英語教師」に挑戦するため、海外進学準備中である。  
「まだまだ若者には負けられない！」

こんな人を前にすると、ぐうの音も出ない。

やりたいことがやれなかった時代に生きてきたとしても、  
いまやれるのであればやる。  
口であれこれ言われるよりも行動で示される方がはるかに説得力がある。

それは別に団塊の世代だけではない。  
30代前半の元・英語教師で米国大学院で英語教授法を学んでいる人がこう言っていた。  
「ここに来た目的は英語力のアップもあるけど、それより大事なのは『なりたい自分』に近づくこと。  
英語教師といっても担任するクラスの生徒からの相談は色々。  
そんな彼らの相談に乗るとき、『やりたいことをやれ』と言うためには  
自分自身がやりたいことをやってきていないと意味がないでしょう？」

こんな先生が担任になると、生徒も幸せだろう。  
仕事に対する志が高い。

話がそれだが、  
筋を通したり、年上を敬ったり、人の気持ちを理解しようとする誠意を見せたり、  
物事を進めるためにしかるべきプロセスを踏んだり、  
そういった価値観は大人が率先して守っていかねばならない。  
そんなこと31歳の僕に言わせるなどいいたい。

2005年2月

## 第94回 コミュニケーション能力を身に付けろ！

最近ニュースを見ていてつくづく思うのは、コミュニケーション能力の大切さ。  
ここで言うコミュニケーション能力とは、喋りが上手かったりすることではない。  
簡単に言えば  
「自分が相手に欲していることを、相手に気持ちよくさせる能力」  
のことだ。

企業が社員に最も求める能力でもコミュニケーション能力は筆頭に挙げられるが  
これは例えば社内では  
「上司が部下に気持ちよく仕事をさせるように指示を出す」能力  
であったり、  
「部下が上司に気持ちよく提案を受けてもらえるように説明する」能力  
だし、社外では  
「お客様に十分納得して気持ちよく商品・サービスを購入してもらう」能力だったり  
「お店の人に喜んで商品・サービスを提供してもらう」能力  
に他ならない。

レジに商品を投げて「金を払うんだからいいだろ」と言われたら店員は怒る。  
「なんで？これ300円だろ？買ってやるんだぜ？」  
「お前なんか買ってもらわなくていいよ！」  
「じゃあ、お店なんか開くな！」

会社の面接に行って、面接官に喧嘩を売ったら採用なんかされない。  
「お宅の経営方針は間違ってるな。俺ならもっと上手くやれる。」  
「余計なお世話だ！」  
「なんで？俺のほうが上手くやれるんだぜ？」  
「だったら自分の会社を興して自分でやれ！」

かなり乱暴な比較にはなるが、最近のニュースと本質的には同じこと。  
すべて人間を相手にしているのだから、うまくコミュニケーションをとらないと  
どうしようもない。

当たり前の話。  
なのに、あの人には出来ていない・・・。  
意図的とも思えない。  
完璧にコミュニケーション能力が欠けている。

「法律の枠内だから」というのは、罪に問われないだけの話で  
目的達成のための必要最低の中の中でも一番の最低条件に過ぎない。

世の中は人間関係で成り立っている。  
それは日本だけではなく、世界中に共通すること。  
人の心を理解できないと、何をやっても上手くはいかない。

2005年2月

## 第93回 何になるかではなく、何をするか？

先日イギリスでインタビューしたロンドン大学の学生は言語学を専攻し、  
将来は日本語教師を目指しているのだと話してくれた。  
でも将来に関するちょっとした不安も吐露する。  
「なかなかそういう仕事って見つからないですよ？就職のことを考えると  
どうなのかなあとは思ってます。」

もともと彼女が日本語教師を目指す理由は  
「日本を世界に伝えたい」からだという。  
だとすれば別に「日本語教師」でなくてもいい。  
他にもその目的を達せられる仕事はある。

たとえばかつて(今も?)全米を席卷した鉄板焼きの「BENIHANA」。  
パフォーマンスをしながら鉄板で料理をするあれだが、  
ある意味、食を通して日本をアメリカに浸透させた。  
\*鉄板焼きが「日本」か?という突っ込みはナシ・・・。  
昨今の欧米の寿司ブームや日本酒ブームだって、「日本を世界に伝える」  
という意味では通ずるものがある。

「日本語教師」という直球にこだわらなくても、  
カーブでもフォークでも相手を三振させるという目的を達成できるのであれば、  
何でもいいのである。

もちろんバランスは大事。  
「教師になる」というか「教育に携わる」ということも将来の目的であるのであれば  
日本語教師という道は譲れないだろう。

ポイントは、何になるかではなく、何をするか？  
目的を「何になるか？」に矮小化してしまうと、仕事の幅を狭めてしまう。  
また、世界観も狭まってしまいかねない。  
その仕事に関する情報にばかり興味が向かいがちになってしまうからだ。

何になるかではなく、何をするか？

ちなみに冒頭のインタビューは、ロンドン大学の隣の大英博物館のただっ広いロビーで行った。  
時間がないので、見学できず・・・。  
でも世界に冠たる大英博物館といっても、べつに鑑賞するただけにあるのではない。  
ロビーでインタビューするだけだっていい。  
それが目的だったのだから。  
「エッセ絵画通」ではなく「インタビュアー」だった俺は、そう言い聞かせている。  
見学したかったけど・・・。

2005年2月

## 第92回 非日常の世界

ミラノ、ヴェネチア、ロンドンと周ってきた。

ヴェネチアだけは純粋な観光。

ミラノから電車で片道3時間の日帰りだったが、徐々に「非日常」の世界がそこにあった。

何しろ街全体が海に浮かんでいる感じで、水路が縦横無尽に走り、道は迷路のように入り組んでいる。ここに「観光地」として来るのではなく、中世の時代のように事前の知識なく普通にやってきましたら、驚きは何倍にもなっていたはず。

このヴェネチアは今まで訪問した場所のなかで3本の指に入った。

ちなみにあとの2つは、ニューオリンズとエルサレム。

両方とも、「非日常」という点では引けをとらない。

ニューオリンズは学生時代に車で大陸横断する途中の大晦日を迎えた地であることもあるが、それより何より街中に音楽(ジャズ)が流れていたのに感動した。

もちろん生演奏。

感動のあまり、ペンシルバニアに帰ってからサックスを衝動買いしたほどだった。

いまはリビングルームの棚で立派なお飾りになっているが・・・。

エルサレムも凄かった。

みんな普通に自動小銃を担いで街中を歩いている。

旧市街は道が迷路のように入り組んでいて、アラブ商人とユダヤ商人が競うようにお店を開いていた。

熱心なのはアラブ商人のほうで、無理やりマントみたいな衣装を試着させられて

100ドルとか言うし(もちろん買わなかったが・・・)、「俺は仙台にいたことがあるんだ。

ちょっと待てる」とか言って30分ぐらい待たされて、持ってきたのは柔道着。

「仙台の〇〇センセイに習ったんだ。知ってるか？〇〇センセイ。」

知る分けない。

「知らないか？柔道やらないんだな。まあいい。とにかく、うちの商品はいいものばかりだ。

日本は好きだから、買ってってくれ。日本人は買い物好きだろ？」

どういうセールストークだ？

いずれにしろ、今回のヴェネチアの「非日常」には、いたく感激してミラノに帰ってきたがホテルでテレビをつけたらNHKが見れた。

便利になったと思いつつ見ていると、

そこに

「非日常」

があった。

「民主党は小泉首相の対応に納得せず議会から退場した。

今後は『政治と金』の問題について厳しく追求していく方針だ。」

いつまで同じことやってるのか？

バカらしい。

日本でニュースを見ると慣れちゃってるが、海外で見るとそのバカらしさに改めて気づく。

こんなこと世界的に見れば「非日常」以外のなにものでもない。



さらに間抜けだったのが拉致被害者の遺骨が偽物だったことに対して北朝鮮が「偽物というのは捏造だ」と発表したことへの政府の対応だ。「政府は『世論』が抑えられないことを北朝鮮側に伝える方針である」なんていってる。

今更、世論もなにもないだろう？

自国の国民が拉致されてるんだから、どんな手段を使っても助け出すのが当たり前。

なぜ世論が必要なのか？

北の情報工作で強硬派の政治家がスキャンダルに陥れられて世論が変化するのを待ってるバカでもいるのか？

もはや「非日常」ここに極まれりだ。

その後、ロンドンに行き、改めて白洲次郎氏のことを思い起こした。

若き日の英国留学で「プリンシプル」を会得し、どんな強者相手でも筋を通し、

GHQ から「唯一従順ならざる日本人」と言わしめた昭和の巨人。

彼が今の日本を見たら何と言うか？

理不尽なことがまかり通り、それもうやむやのまま忘れ去られ

また同じことが繰り返される。

そんな「非日常」であるべきことが「日常」となってしまう日本。

帰りの便を待つヒースロー空港で、学生時代の記憶が蘇ってきた。

日本人の友人とチャイニーズ・レストランで晩飯を食いながら交わした言葉だ。

「おい、大阪で横山ノックが知事、東京で青島幸男が知事になったらしいぜ・・・。」

「・・・もう、帰るの止めようか・・・。」

2005年1月

## 第91回 本能を失うな！

自慢じゃないけど

私は夜に地震が起きる前には必ず目が覚める。

それが3秒前なのか30秒前なのかは寝ぼけているからわからないが

いずれにしても目が覚めた直後に揺れる。

「俺の先祖は“なまず”か？」

と昔から思っていたが、一般的に野生というか自然と共存している生物には危機回避のために備わっている能力らしい。

先日のインド洋地震&大津波関連のニュースにこんなのがあった。

「インド洋に浮かぶ島で今なお石器時代と同様の生活をしている少数部族のほとんどが生き延びた。」

専門家いわく

「彼らには動物や波風の変化で異変を感じ取る能力があったのではないか？」

現代生活に慣れてくると、そんな能力は衰退する。

その傾向はますます強まっている。

暗記力も同様。

携帯電話のメモリーに全部登録してしまうから、いまどき電話番号なんてまったく覚えられない。

2年前ぐらいに変わった実家の電話番号さえ、いまだに覚えていない。

秘書時代、ボスは1000以上の電話番号を暗記していた。

「おい佐島、〇〇に電話して。」

と言われて、いちいち手帳を取り出してあたふたしていると

「0000-0000だよ！俺が自分でやったほうが早いだろ、バカ！」

と怒鳴られた。

もともと政治の世界には記憶力抜群の人が多らしい。

メモできないような情報が飛び交うからだ。

機械に頼っていると、人間の本能が衰退する。

だからといって、メモリー機能を使わずに全部記憶しようなんて思わない。

じゃあ、どうやって本能を維持すべきか？

とりあえず、アフリカのジャングルに行ってみたいと思う今日この頃・・・。

2005年1月

## 第90回 機転を身につけよう！

先日、週末にオフィスビルでの仕事があったので出掛けると正面玄関が閉まっていた。

どうしたものかと周囲をうろろうろしていたら、ビル前の工事現場の警備員らしき人が

「あそこを通り抜けていけば入れるよ」

と教えてくれた。

週末なのにスーツにネクタイ、そしてアタッシュを手にとっていたので、特に怪しまれなかったのだろう。

でも目的のオフィスに着くとみんなビックリ。

「どうやって入ってきた？」

通常は裏口で名前を記入しないと入れないらしい・・・。

やっぱり見た目とか、格好というのは凄い威力を発揮する。

詐欺師が立派なスーツと靴、そして車はベンツ、

さらにミーティング場所が一流ホテルのロビーを使う理由もそこにある。

そういえばこの前、UCLAでマイケル・ムーアのスピーチを見学したときも

チケットなんか持っていなかったのに見れた。

ウインブルドンのようなテニスコートでやっていたので、たまたま見つけた外の非常階段を上っていったら、

運よくムーアが見える場所だったのだった。

もちろん警備は厳しく、ブラックスーツの巨体の警備員がとんで来て、

「ダメだ、ダメだ！」とか言い始めたが、貧乏なアジア人学生のフリをしてそのままそこにいたら、

しょうがないなという感じで

「オーケー、ユー・アー・ラッキー」

と言い残して去っていった。

私がゴルゴ13だったらどうするんだ？と思いながら、タダ見を堪能させてもらった。

ちなみに自慢じゃないけど、私はよく年齢・国籍不詳と言われる。

10年ぐらい前なんて、上野公園を野球キャップ&皮ジャン姿で歩いていたら

イラン人から「よー、お前どこ行ってたんだよ」みたいな感じで

ペルシャ語(たぶん)で話しかけられた・・・。

「なんだ？」と思っていたら「オー、ニホンジン？ソーリー」と言って去っていった。

最近ではイスラエル人の女の子から「あなたはラオス人に似ている」と言われたこともある。

敢えて「ラオス人とタイ人の違いは？」とは突っ込まなかったが

要するにアジア一帯ならたぶんどこでも通用するということだ。

だから見た目だけはスパイ向きだと自負している。

でもこの特徴を使う機会はあまりない。

人材紹介ビジネスはある意味、情報収集が仕事だから使えないことはないが  
捕まりたくないから使わないだけだが・・・。

前置きが長くなったが、ビジネスでは見た目も大事だが、やはり最も使えるのは「機転」である。

何か起こったときに、即座にどんな機転を利かせることが出来るか？

これで勝負が決まることが多い。

そしてそれは常日頃から訓練しておかないと、とっさには出てこない。

たとえば街中を歩いていて、トイレが我慢できなくなったらどうするか？

近くにレストランがあっても普通はお客にしか使わせてくれない。

となるとお客のフリをするしかない。

「待ち合わせしてるんですけど、まだ来てないみたいですねー。しょうがないな。あつ、ちょっとトイレどこですか？」

近くにレストランが見当たらなかつたらどうするか？

とりあえずオフィスビルに入って、受付でこう言えばいい。

「0時にアポがあるんですけど早く来すぎてしまったみたいですね・・・。あつ、ちょっとトイレどこですか？」

ちなみに焦っていると怪しまれるので、あくまで堂々と振舞うことが大事。

ということは結局、見目が大事ということか・・・。

2004年12月

## 第89回 目的を読み取れ！

ヨン様人気はいつまで続くのかわからないが、

そもそも電通とNHKが仕掛けたこの韓流ブームの目的は何なのか？

そんなことを考えていると、頭の体操になっていい。

むかし友達と4人で大陸横断中、テキサス州のエルパソに寄ったときのこと。

国境を越えて簡単にメキシコにいけるので、テクテク歩いていき

お店に入ると、芋虫入りのテキーラを発見！

ミニサイズのものにも一匹ずつ入っているので、お土産に最適だと思って10本ぐらい買って帰った。

でもその晩、酒盛りが始まり、どういわけか「あれ飲もう！」という話になった。

とは言うものの誰も芋虫なんて飲み込みたくないの、じゃんけんて負けた奴が飲むということになった。

そして・・・。

負けまくった僕が結局6本飲まされた。芋虫も6匹・・・。

ベッドの中に入ってからも、おでこのあたりで芋虫がうごめいている感じがして  
異様に気持ち悪かった。

あれから約10年。

先日テレビのクイズ番組を見ていたら、そのテキーラが出てきた。

「芋虫を入れている目的は何でしょう？」

あれ・・・、飲み込むものじゃないの？

「答えは、正しいアルコール度数かどうかをチェックするためです。」

・・・そんなこと知ってたら、じゃんけんで負けても飲み込まなかったのに・・・。  
思い出すだけで、おでこが痒くなる・・・。

物事には何らかの目的があるし、世の中の出来事も何らかの目的の元で動いている。  
それを的確に読み取ればビジネスチャンスにもなるし、読み取れなければ大失敗もする。

韓流ブームの陰で、ドンペリを空ける奴と、芋虫を飲み込まされる奴。  
どちらになるかは、目的を読み取る能力にかかっている。

2004年12月

## 第88回 自分を信じる

♪夢を失うよりも悲しいことは  
自分を信じてあげられないこと♪

平原綾香さんの歌う Jupiter の歌詞の一部だ。

まったく同感。  
自分を信じることの出来ない人生ほど惨めなものはない。

逆に自分を信じる事が出来れば、半分勝ったも同然。  
あとは信じる道を突き進めばいいだけ。  
間違えたと思えば、引き返せばいい。  
後悔もしない。自分が信じて選んだ道だから。

世の中で成功している人は、大体みんな自分を信じている。  
だから何にでもチャレンジする。  
わからないことがあると、勉強してわかるようになろうとする。  
勉強すればわかるんだから、こんなに簡単なことはないと思っている。  
自分を信じていない人は、最初からあきらめている。  
わからないことがあっても「わからない」で済ましてしまう。  
それじゃ道が開けるわけもない。

また自分を信じている人は、他人からとやかく言われても動じない。  
どうせやってもやらなくても、あれこれ言われるからだ。  
一番怖いのは、自分の信じた道を選ばずに後になって後悔することだと思っている。  
自分を信じていない人は、他人の意見をやすやすと受け入れてしまう。  
楽だし、間違っていて他人のせいにとできると思っている。自分の人生なのに・・・。

むかし、パルワー・リットンというイギリスの政治家がこう言っている。  
「一番だまし易い人間は、すなわち、自分自身である。」

オレオレ詐欺に気をつけるのは大事だが  
その前に、自分を騙していないかどうか？  
それを考える必要がある。

失うものはお金ではなく、たった一度の人生だから。

2004年11月

## 第87回 楽しく生きる

最近、イタリア絡みの仕事がいっつか入ってくるので一度、イタリアに行ってみようと思ってミラノにいる友人に連絡してみた。

すると、「来るんだったら、早めにしてくれ。俺はいまクック諸島でパソコン教室を始める計画を練ってるから」という返事。

クック諸島でパソコン教室！？

いつも何を考えてるのかよくわからない奴だと思っていたけど、さすがにこれには苦笑してしまった。

一般論として、イタリア人には「お気楽」なイメージがある。

悪く言うと「いい加減」。

でもそれで国家が成り立ち、世界に誇る文化を持ち、人々が楽しく暮らしている。

うらやましいことこの上ない。

日本人ももっと楽しく生きたほうがいい。

転職相談に来る人というのは、今の仕事が好きくないからやって来る。

もっと楽しい仕事がしたいという欲求があるのだから、それはそれでいい。

でも楽しい仕事なんて、実はそんなにないというか、簡単に見つかるようなものではない。

だから楽しく生きたい人は独立をする。

ちなみに人材紹介コンサルタントをやっていると、

この仕事をする上での最大かつ最低の条件は

「自分が仕事を楽しんでること」

以外にないと思える。

仕事を楽しんでない奴から、

「あなたにはこの会社のこの仕事はどうですか？」

なんて言われたくはないからだ。

仕事を楽しんでないコンサルタントなんて

年金未納なのに他人に「年金払え」と言った政治家や

英語が喋れない英語教師と同じだ。

かといって独立が「楽」なわけではない。

でも楽しいのは、自分の考えで仕事を進められるからだ。

そして毎日、新しい発見とか出会いがあるから、自分が成長していく。

それがないと、楽しく生きることなんて出来ない。

冒頭のイタリア人の友人は、一見、お気楽に生きているように見える。

これまでアメリカ、日本、中国とフリーで仕事をしながらフラフラしてきて、今度はクック諸島・・・。

でも凄いのは、必ずその国の言葉をマスターしていること。

そのやり方も凄い。

アメリカで英語を学びながら、日本人のガールフレンドを作って、英語で日本語を学ぶ。そして日本に来ると、今度は日本語で中国語と韓国語をマスター。さらに中国に行くと、中国語でロシア語を習得・・・。

フラフラしながら、凡人には出来ない方法で数ヶ国語を身につけているのだ。

そのへんのフリーターとはわけが違う。

楽しく生きる。

それは「楽」を求めるのではなく、日々自分を向上させていく生き方に他ならない。

いやいや仕事をしたって、身につくものなんてたかが知れているのだから。

2004年11月

## 第86回 目的を明確化せよ！

2003年冬。ニューヨーク。

肌に突き刺すような寒風の中、俺と友人の2人は場末のダイナーの立ち寄った。

ドアを開け入った瞬間、先客たちの好奇の眼差しが一斉に俺たちに集まる。

どうやらアジア人はあまり利用しないところらしい。

目を泳がせたウェイトレスが俺たちを席に案内する。

しかし俺はその席を断り、一番奥で入り口が良く見渡せる席を要望した。

そして壁を背にして座る。

こうしておけば強盗が入ってきても、すぐに対応できるからだ。

・・・というのは嘘で、実際は行ったのは普通のダイナー。

派手なメイクのおばちゃんウェイトレスが「ハイ！ハニー、注文は？」と陽気に声をかけてくるようなところ。

でも一番奥の席に座ったのは事実。

ただ単にそこしか空いていなかったただけだけど・・・。

その席で分厚いハムステーキを食べながら、友人とこんな会話をしていた。

「ゴルゴ13は絶対この席に座るよな。いつテロリストが乱入してきてもいいように・・・。」

「はは、アホか。」

そのとき！

いきなり斜め後ろの壁が動いて、人が入ってきた。

そんなところに入入り口があるなんて気づいていなかったから、びっくり。

もともとカーテンか何かで覆われていたし・・・。

でも友人が一言。

「いまのが強盗だったら、お前が一番最初にやられるじゃん・・・。」

ゴルゴは確かにこう言っている。

「私は常に入り口が見渡せる一番奥の席にしか座らない」

でもそれは、斜め後ろに入入り口がある場合は話が別だ。

そんなの当たり前。

でも、これと似たような話は意外と多い。

それを引き起こすのは、一つの決まりがあると、

それさえ実行すれば万事OKと考えてしまうマニュアル思考だ。

それはすなわち、頭を使っていない証拠でもある。

ゴルゴの行動は、乱入者が入ってきてもすぐに察知することを目的としている。

別に一番奥の席に座ることが目的ではない。

そんなこと頭を使って考えればアホでもわかる。

だから入り口以外に、進入口がないかどうかを冷静かつ慎重にチェックするはずである。

目的は何なのか？

それを常によく考えて行動しないと、何をやっても上手くいかない。

2004年11月

## 第85回 苦勞は買えるか？

「若いときの苦勞は買ってでもしろ」という言葉がある。  
その本質的な意味には100%同意するが、あえて言葉尻を捉えるというか、屁理屈を言わせて貰うと、買ってする苦勞なんてたかが知れている。もともと買えるものには限界があるからだ。

例えば、お化け屋敷。  
怖いとわかっているところに、お金を払って入る。  
だから本気で怖くはならない。  
ジェットコースターも同じ。  
無事に降りることが出来るという前提だから、怖いけど安心感がある。

でも、家でじっとしていたら、あの刺激は得られない。  
ぬるま湯に浸かっているよりは、よほどいい。  
そして、敢えてそういうものに挑むことで、本当の怖さを体験するチャンスも増える。

小学生の頃、遠足か何かで、遊園地みたいなどころに行ったことがある。  
班行動で男子3人、女子3人。  
そして「マジックハウス」とか何とかいうものに乗った。  
部屋の両側に椅子があって、ブランコ程度に前後に揺れるが、  
周りの壁がグルングルン回るから、まるで自分達も部屋ごと回っている感覚になるというもの。  
最初は面白いけど、すぐに飽きる。  
そしてちょうどいい感じの時間で終わった。  
「しょうもないな」と白けながら、安全ベルトをはずそうと手を伸ばしたとき  
外から係のおばちゃんの焦った声が出た。  
「あれ、ちょっと待ってね。あれー。」  
そしてマジックハウスは再び回り始めた。  
どういうわけか、止めることができなかつたらしい。

はっきり言って、こんなもの、2回も連続で乗るようなものではない。  
だんだん気持ち悪くなってくる。  
でも途中で止められないらしく、外から「もう少しだからー」と  
申し訳なさそうな声が出る。  
そしてやっと止まった。  
「あーあ、気持ち悪かった」  
と思っていると、再びおばちゃんの焦った声と、ガチャガチャという音。  
「あれー、だめだね。あれー、どうしよう。」  
まさか！  
なんとまた回り始めた。

さすがに冗談ではない。  
女子は叫び始めた。  
「気持ち悪ーい、止めてー。」  
男子も叫び始めた。  
「死ぬー！」  
冷静に考えればブランコ程度にしか揺れてないんだから目を閉じればそんなに怖くもないはずだが、  
すでに目は周りのグルングルン回転する壁に慣れてしまっているから、目を閉じても気持ち悪さは変わらない。  
そして外から聞こえてくるおばちゃんの頼りなさげな声と相まって  
気持ち悪さがだんだんと恐怖に変わってきた。  
「このまま回り続けたらマジで死ぬんじゃないか・・・」

そして3度目の回転が終わり、今度はちゃんと止まった。

「ごめんねー。大丈夫ー？」

田舎の遊園地だから、おばちゃんも、のん気なもの。

こっちもまだ小学生だから「金返せ！」とも言わず

そのままその事件は終わった。

こういうのはお金では買えない。

というか、別に買いたくもない。

苦労だって同じ。

「もう二度と経験したくない」というようなことが本当の苦労のはず。

そんなもの買えるものではない。

だから最初に戻ると、「若いときの苦労は買ってでもしろ」という言葉は

「若いときは何にでも挑戦しろ！アクションを起こせ！」と言い換えたほうがいい。

そうすれば苦労は勝手についてくる。

苦労は「おまけ」と同じで、買うものではないのだから。

2004年10月

## 第84回 相手の立場に立つこと

アメリカ取材ツアーの前、あるところからインタビューを受けていた。

普段、インタビューする側だから、かなり新鮮。

帰国後、そのドラフトがメールされてきた。

一読して思ったこと、それは……。

「俺って、変人？」

でも確かに、自分の話したことしか書かれていない。

誤解されている部分もない。

ということは、やっぱり変人なのか……？

インタビュアーにそう言うと、

「いや、ヘッドハンターとか人材コンサルタントの方って、変わり者多いですから、ハハ」

インタビューする側とされる側。

両方をバランスよく経験したほうが良さそうだ。

世の中、一人で出来ることは限られている。

どんなことをするのでも相手がいる。

そういえば、同じ会社から何人もが営業のために入れ替わり立ち代りやって来る。

「前任者は部署異動になりましたので、これからは私がご担当させていただきます。」

それはそれでいいんだけど、

提案内容がまったく変わらない。

だからこちらの答えもいつも同じ。

「いらない」

最初は「部署異動」というのはこじつけの理由で、



もっと凄腕の営業がやってくるのかと思っていたが  
どうもそれは間違い・・・。

別に人と会うのは好きだからいいとは言うものの、時間にも限りがある。  
だいたい部署異動の多い会社は成長しないという俗説もある。  
こちらが「こんなふうに変更してくれたら検討する」  
と一人目のときから言ってるんだから、それをもとにした提案を持ってこないのであれば  
営業としては「失格」といわざるを得ない。  
こちらの立場に立ってないのだから・・・。

相手の立場に立つということ。  
どんな分野においても「鉄則」の一つだ。

2004年10月

## 第83回 思い込みを排除しろ！

10泊12日でアメリカ西海岸インタビュー取材ツアーに行ってきた。  
合計で9大学20人。  
これだけ過密スケジュールだと誰が誰だかわからなくなりそうなものだけど、  
みんな個性的なので、それは心配無用だった。

それにしても改めて感じたのは、アメリカの自由さだ。  
インタビューした留学生もみんな口を揃えていうのが  
「アメリカでは自分は自分、他人は他人」  
ということ。  
これは自己中という意味ではない。  
みんな自分の好きな道を自分で選ぶのが当たり前という意味だ。

大学だって好きなとき、学びたいときに行けばいいし、  
就職だって、したいときにすればいい。  
大学に入ってから専攻はいくらでも変えられるし  
卒業した後、普通に1年間放浪の旅に出る学生はたくさんいる。

もともと高校を卒業したらすぐ大学に行くというルールなんてどこにもないし  
大学を卒業したらすぐに就職というルールもない。

自由。  
でも当然ながら、自分のやることにはすべて責任が生じる。

日本を振り返って思うのは、この自由のなさ。  
そして、その背景にあるのは、なんだかわからない「思い込み」なんじゃないかと感じる。

「日本は学歴社会」という。

そうか？

いまの日本を作ってきた田中角栄や本田宗一郎は高校さえ出ていない。

「それは例外」と言うかもしれない。

「日本を作ってきたのは優秀な官僚」と言うかもしれない。

「支えてきたのは高学歴サラリーマン」と言うかもしれない。

でも、それってみんなが愚痴る「組織の歯車」に他ならない。

そんな歯車になりたくないと言いながら、歯車への道を突き進んでいる人がいかに多いことか・・・。

なのにみんな気づかない。  
そしてなぜか、やりたくもない仕事を愚痴をこぼしながらやっている。  
そんな人生でいいのか？

今回のインタビューでは、留学生が抱える悩みや問題をメインテーマに据えてみた。  
日本の大学に行っていたら直面するはずもない悩みも多い。  
でも、みんなそれを乗り越えられるのは、自分で決めた留学を実現させ、自分の好きなことを学んでいるからだ。

日本に帰ってくると苦勞することも多い。  
「思い込み」が蔓延しているからだ。  
でもそれを「それって、おかしいんじゃない？」とはっきり言うことは、  
外から日本を見てきた留学生の役割に他ならない。

まずは身近な「思い込み」から排除していこう！

2004年9月

## 第82回 「日本」を発信しよう！

私は人材紹介ビジネスを行うに当たって、扱う業界を絞っていない。  
だから、ありとあらゆる業界の人を相手にすることになるので、  
ありとあらゆる業界について勉強しなければならない。  
これが楽しい。

ここ最近、ファッション、アパレル、化粧品業界の案件が多いので  
本屋に行って「パリコレ」に関する本を買ってきた。  
読んでいくと「ファッションに関して日本人は西洋コンプレックスが異常に強い」  
ということに改めて感じる。  
「ファッション界で認められるためには、パリで認められなければならない」  
なるほどと思いつつも、どこか違和感がある。

でもよく考えると、程度の差はあれ、どんな業界でも西洋コンプレックスはある。  
「アメリカで大人気！」「ミラノ直輸入！」・・・。  
そんな文句があちこちに溢れている。

日本一より世界一を目指せ！と言うが、「日本一が世界一」なものってないのか？  
たとえば、柔道。  
オリンピックで金メダルを取ると世界一。  
でも、勝っだけが柔道か？  
そこには、日本の伝統的な精神が付随してはじめて柔道ではないのか？

だから、シドニーでフランス人が日本人を変な判定で破って喜んでいるのを見て、変な気がしたし、  
アテネで井上康生が負けても、最後まで残ってほかの競技の選手の応援に回っているのを見て、いい気分がする。

留学時代、日本から市議員とかを呼んで、地元でレセプション・パーティーを開いたことがある。  
市会議長とか、日本と関連のある企業のビジネスマンとか、現地の日本人駐在員家族とか  
いろいろな人に参加してもらったが、そのなかに空手道場を開いているアメリカ人のおばちゃんもいた。  
学生時代、落合信彦氏に空手を習い、そのまま地元で道場を開いている彼女は  
日本語もかなり喋れる日本通。  
「ノビーに会わなかったら、今頃何していたんでしょう(笑)」

またイスラエルに行ったとき、エルサレムのお土産屋さんに入ると、若いアラブ系の店員が「日本人？おーっ、僕、むかし日本にいたんだぜ。柔道を習ってたんだ。山本先生って知ってるか？仙台の？」知るわけもないが、うれしそうに「柔道着持ってくるから待っててくれ」。20分も待たされたが、本当に柔道着を持ってきて見せてくれた。別れ際、「Have a nice trip！押忍！」とかやるのをみて苦笑い・・・。

いま、世界中のものが手に入る時代。でも、モノだけを手に入れて満足するのではなく、その裏にあるものもすべて理解して自分のものにしてはじめて価値がある。

パリで認められるのはすごいこと。でも、「パリで認められた」というだけで日本で受け入れられるというのは寂しい話。日本で認められたら、世界一。そういうものを日本は作り出していくべきだし、そういうものはもともと存在するはずだ。そんな「日本」を世界に発信していくプロジェクトをやりたい今日この頃・・・。

2004年9月

## 第81回 プロの仕事

最近、パソコンを買い換えようと思ってインターネットで調べたりするもの。どれを買うのがベストなのかわからない。

情報はたくさんある。でも、わからない。だからパソコンに詳しい友人を重宝する。

同じことは、どんなことにも当てはまる。人材紹介だって、同じ。求人情報なんてネット上に溢れかえっている。企業情報も然り。でも、どの会社が自分に合っているのかなんて、わからない。だから適切にコンサルティングする人材紹介会社の存在意義がある。

でも、こういったニーズに十分に答えられている会社は実は少ない。

1年前ぐらい、秋葉原にPDAを買いに行ったときのこと。海外出張で使うから「これって海外でも使えますか？」と聞いたら店員は「えーとですね、基本的には使えません。でも使えるみたいです。2ちゃんねるとかでそういう書き込みとかあるので参考にされてはどうでしょう？」「・・・」客をなめてるとしか思えない・・・。それでも店員か？

同じことは人材紹介会社でもある。有名なのは、大手に面談に行くと「とりあえず、これで検索してみて、良さそうなのがあったら言って下さい」と言って自社のウェブサイトで見せろとさせる奴だ。そんなの、家でもできる・・・。

顧客が何を欲しているのかを十分聞き取り、それをもとに自らのプロの仕事としてニーズに応えないのなら、アホでもできる仕事ということになる。

結局のところ、こういった仕事の本質は、常に良質の情報を収集し、それを的確に分析した上で顧客の要望に応じて提供し、お金にしていくということに他ならない。

それを理解している人は少数派。だから良質な情報を得るノウハウとネットワークを作り上げればあとは左団扇の生活が待っている。

2004年8月

## 第80回 何事にも綿密な準備を！

土曜の朝6時過ぎ、ロスにいる友達からの電話で起こされた。なんだと思って眠い目をこすりながら聞いていると「香港行きませんか？」と唐突に言う。

ああ、あれか！と寝ぼけながらもピンときた。奴の会社はハンドキャリーの会社をやっている。企業からの依頼を受けて、手渡しで荷物などを運ぶ仕事だが、その日、東京から荷物を持って香港に行けるスタッフがいないと、誰か他の人に頼まざるを得ない。だから私のところにかかってきたのである。

「運ぶのは飛行機のパーツなんですけど、できれば9時45分発なのでお願い」

無茶言うな・・・。

でも香港はまだ行ったことないし、週末の予定が特になかったので、軽く「いいよ」と言ってしまった。そこからが大変だった・・・。

とりあえずパスポートとクレジットカードさえあればいいので、20分後にはタクシーで東京駅へ。そして成田に着いたのが8時過ぎ。荷物があるという近くの工場みたいなところまでタクシーで行くと、そこにあったのは・・・。

40kgもの巨大な鉄の塊。しかもフタのない木箱に入ったままの状態・・・。

「パーツって、こんなでかいのかよ・・・。こんなの載せてもらえるのか？」と思いつつ、嫌な顔をするタクシー運転手を急かして空港に引き返し、香港行きチケットを買おうとカウンターに入ろうとすると、予想通り係の人に止められた。「ダメですよ。フタがないと」

とりあえず宅急便屋さんでダンボールとガムテープを貸してもらい、フタをしたら何とか入口は通過。

でも今度はカウンターでダメ出し。「これ、逆さまになったら出てきますよね？もっとしっかり梱包していただかないとお受けできません」

しょうがないから、到着ロビーにある別の宅急便屋さんまでクソ重い荷物を運び

丈夫そうなテープでぐるぐる巻きにしてもらおう。  
「あんまり変わらないと思いますけど・・・」  
そんな心細い店員の声を背に、急いでまたカウンターまで戻る。

「うーん・・・、これが限度ですか？まあ、いいでしょう。でも責任はもてないので、免責書類にサインしてください」  
疲れ果てていたので、さっさとサインして時計を見ると10時20分。  
結局、荷物の準備で2時間以上もかかったことになる。  
「よく9時45分発なのでお願いとか言うよ」  
と愚痴りながらゲートへ走り、11時発のに間に合った。

香港の空港では出口でプラカードを持ったスタッフが待っていると言っていたので  
「一件落着。一泊しかできないけど香港で何をしよう」  
とワクワクしながら到着して、出口へ・・・。

いない・・・。

プラカードを持ったスタッフなんて、どこにも見当たらない・・・。  
ひとしきり、構内をぐるぐる回ってみるものの、それらしき人もいない。  
アナウンスしてもらおうとデスクに行っても「できません」とにべもなく断られる。

急いでたから、連絡先なんて聞いてもいない。

どうしたものかと、受け渡し書類を見ていると、誰かの携帯番号が手書きで書かれているのを発見。  
「助かった！これだ！」  
と思って公衆電話から電話すると、  
「えっ、東京から？そんな話、聞いてないよ。今、空港？・・・5分後にかかけ直してくれ」  
目の前が真っ暗になりつつ、5分後にかかけ直すと  
「わかった。俺じゃなかった。1Fのマクドナルドの前でスタッフが待ってるよ。」

到着から1時間半後、やっと無事に荷物受け渡し完了。  
でも、待っていたのは力の抜ける一言。  
「これさあ、もう必要なくなったんだよね。うまく修理できたみたいだから、ハハ」

40kgもの荷物を成田と香港の空港で引き摺りながら四苦八苦した苦労は報われなかったのか・・・。

でも、とりあえずただで香港に来れたし、観光でもしようと街に向かうと  
土砂降りの雨・・・。

ヤケになって屋台で店主の薦めるがままに注文すると  
「こんなに食えるわけじゃないじゃん」  
というぐらい、出てきてしまった。

ついていないときは何をしてもついていない。

ちなみにこの仕事の報酬は数万円。  
お金まで貰えて海外旅行できるんだから、おいしい仕事と言えなくもない。  
しかも今回はちょうど予定を入れていなかった週末に重なっていたから  
軽く引き受けてしまった。

もし始めから荷物がちゃんと梱包されていて、しかも香港空港で簡単にスタッフに会えていたら・・・。  
やっぱり、仕事にしる旅行にしる、綿密な準備は必要だ。

2004年8月

## 第79回 NO！と言える人間

秘書時代、ボスについて東北地方に出張に行ったときのこと。

交渉相手の怖い人たちと、蕎麦屋に入った。

ボスと相手グループは奥の席、私と先輩秘書は手前の席。

「ここに来たら、蕎麦と掻き揚げを食うんだべ」

有無を言わず注文され出てきたのは、大盛りの蕎麦と手の平ぐらいの大きさの掻き揚げ。

結構美味しい！と思いながら食べていたら、

「おい若いの、これやるからよ」

4枚も巨大掻き揚げが向こうの席からまわって来た。

そして先輩秘書がぼそっと一言。

「お前、残せないの、わかってるよな」

残すと失礼に当たるぐらいはわかりつつ、

伊良部そっくりの巨体の先輩が3枚は食ってくれるだろうと思っていたら

「俺、ダイエット中だから、よろしく」

「・・・」

一枚でも満腹なのに、あと3枚も食えるわけない・・・。

でも残すわけにもいかない。

必死に食べていたら

「おい、行くぞ。・・・お前、何枚食ってんだ？ 食いしん坊だな」

ボスも薄情・・・。

でもNOと言えない辛さは、ボスも先輩秘書も若いときに経験済みなことは

耳にたこができるほど聞いている。

だから文句は言えない。

しかし、殴られるのを覚悟でNOと言わなければいけないときはある。

交渉も無事終わり、帰途につこうとしたとき

ボスが怖いことを言った。

「おい佐島、あの親分が『いい若いの連れてるな。うちにくれよ』だってよ。残れ！」

「いえ、遠慮しておきます！」

間髪いれず答えたら、側にいた下っ端の怖い人がすかさず

「なんで一、もったいない。俺だったら、即決で残るな」

お前と一緒にするな。

ボスが黒といたら、白いものでも黒になる。

この世の中には、そんな世界がいくらでも存在する。

でも、そんな世界にいても、NO！と言える勇氣は必要。

じゃないと人生が狂う。

2004年8月

## 第78回 決断力を養え！

車道の信号が赤に変わったから、横断歩道の信号が青になると思って信号を渡り始めたものの、青に変わらない・・・。  
身に覚えのある人も多いと思う。  
車道の右折信号が青になるから起こる現象であるが、自分じゃなくても、誰かがそんな目にあってるのを目撃したことぐらいはあるはずだ。

問題はそのときどうするか？  
そのまま渡り切っちゃう人も多い。  
それが自分の方に向かってきている場合、思わず顔を見てしまうけど  
だいたいみんな顔が引きつっている。  
「あれ、変わるはずなのに・・・。でも引き返すのかっこ悪いし・・・」  
たぶんそんなことを考えながら渡ってくる。  
こっちはそんな顔を見ながら  
「あーあ、やっちゃったよ」  
と笑いをこらえる。

でも笑いをこらえてる場合ではない。  
轢かれたら危ないし・・・。

こういう場合、決断力のある人は、引き返す。  
その決断の時間は3秒だ。  
どこかで読んだけど人間は3秒で「おかしい」と気づくらしい。  
例えば自動販売機にお金を入れてボタンを押しても何も出てこない場合、3秒たったときに「あれ、出てこない」と気づくらしい。  
そういえばプロレスもスリーカウント。  
野球もスリーストライク・バッターアウト。

何事も3秒以内に決断する訓練をしておく役につかかもしれない。

でもそれを邪魔するのは羞恥心。  
やっぱり「自分が間違った」と周囲に思われるのは、あんまりいい気はしない。  
信号を渡り始めてしまった場合  
「俺はこの信号の常連だから、このタイミングで渡り始めても大丈夫なんだよ」  
みたいな感じで、そ知らぬ顔で歩き続ける(顔は引きつるけど・・・)。

私の場合、信号は気をつけるけど、大きな駅や初めての駅などで進路を間違えた場合、引き返すのはいい気がしないので、とりあえず突き当たりまでそのまま歩き、そこで柱をぐるっと回って、何事もなかったように逆方向へ引き返す。  
非効率このうえないけど、どうしてもそうやってしまう。

そんなときはどうでもいいけど、ビジネスでもプライベートでも重大な決断を迅速に行わなければならないときはある。  
そんなとき「かっこ悪い」とか考えていてはダメだ。

日頃から決断力を養っておかないと、いざというときに迅速かつ正確な決断は出来ない。

2004年8月

## 第77回 勉強は役に立つか？

私はアメリカの大学で政治学を学んだ。  
「政治を学んで役に立つの？」とよく言われた記憶がある。  
「それもそうだなー」と思いつつも、好きだから勉強した。  
さらにリベラル・アーツ大学だったので、政治以外にありとあらゆるものを学んだ。  
マウイ島で3週間も毎日丘の上から鯨の動向をウォッチしたり、  
イスラエルで死海文書の研究をしたり、  
フォトグラフィーのクラスを取ったり、  
西洋史、哲学、英文学、スピーチ手法、法律、統計、生物学などなど、……。

それらの知識がいま、役に立っているか？

答えはイエス。

直接は役に立っていないけど、思考するとき役に立っていると思うからだ。

最近つくづく思うに、すぐに役立つ知識やスキルというのは、  
すぐに使い物にならなくなるというか、時代遅れになっている気がする。  
そうなる大事なものは、変化に対応できる思考力だ。  
その思考力は、あらゆるものを学ぶことで磨かれる。

よく勉強嫌いな学生が

「こんなこと勉強して、何の役に立つんだ？」と言う。

「微分積分なんて、社会に出てから使うか？」

でもそれは勉強をしないための言い訳に過ぎない。

思考力を高めるためには、読書も必要だし、数学的な頭の回転も必要だ。  
それは一見無意味に思える勉強によって身につけていく。

あと大事なものは、勉強する習慣をつけておくこと。  
前にも書いたが、知識やスキルはあつという間に陳腐化する。  
だから常に学び続けていかないと、時代に取り残されてしまう。

勉強を馬鹿にすると、人生に馬鹿にされる……。

2004年8月

## 第76回 利害に惑わされるな！

もし巨人のナベツネが

「うだうだ言うんなら、巨人はパリーグに行く！」

と言ったら、セリーグの球団は2リーグ制を主張し続けるか？

まず間違いなくしない。

もちろんパリーグの球団はこう言う。

「巨人が来るんだったら2リーグ制のままでいいや」

そこには球界の長期的ビジョンも何もない。

あるのは自己の利害だけ。

ナベツネが怒るのも無理はない。



でも世の中、ほとんどのことが利害で動いている。  
だからいくら正論を言っても通用しないことが多い。

かつてサラリーマン時代、ある些細な提案をしたら  
上司から「いやなら辞めろ」と言われたことがある。  
ただ「禁煙にしてくれ」と言っただけなのに。  
それにもまして社長の意見がふるっていた。  
「君の意見は尊重する。でも俺は喫煙者の権利も守る」  
もちろん社長はヘヴィー・スモーカー……。

普段、マトモなことを言う人でも、ひとたび利害が絡むと  
無茶苦茶なことを平気で言う。  
そして、その無茶苦茶さに気づかない。

世の中を理解するには、まず利害関係を理解する必要がある。  
そのうえで話を進めないと、どうしようもない。  
理解しないと、利害に惑わされて、自分が損するだけだ。

2004年7月

## 第75回 人のふり見て、我がふり直す

ニュースなどを見ていると、「何でこんな馬鹿なことをするんだろう」と思うことがしょっちゅうある。  
「俺だったら絶対やらない」  
……と言いながら、実は似たようなことを平気でやっていたりするのが人間。

例えば、私が以前勤務していた会社が倒産したとき、失業保険がもらえることになった。  
でも、私の場合、すぐに会社を設立したから、本当は受け取れない。  
会社設立＝非失業だからだ。  
「そんなのバレるわけないから大丈夫」  
周りはみんなそう言う。  
しかも独立したとはいえ、最初から売上げなんてたつわけもない。  
生活費に困るような状況だったから、「まあ、いいか」という軽い感じでハローワークに申請に行った。

その頃住んでいたのはA区。  
あるデータによると、東京23区のうちで最も所得が低い区だ。  
だからかどうかは知らないけど、その区のハローワークは何だか殺伐とした雰囲気。  
「なんで俺はこんなところにいるんだ？俺ってそんなにダメ男なのか？」  
と感じさせるに十分すぎる場所だった。  
「でも、お金がもらえるんだから我慢我慢……」

ちょうどその頃、雪印の国産牛肉偽装事件が起きた。  
そのニュースを見ながら「ふざけてるなー」と思いつつ、ふと気づいた。  
「嘘ついて補助金を貰った雪印と、嘘ついて失業保険を貰おうとしている俺は同じじゃん……」

もともと貰うためには何度もあのハローワークに行かなくてはいけないことを考えると  
憂鬱な気分だったので、貰うのをやめる決断に迷いはなかった。

そして、ハローワークに行ったことで、余計にやる気が出た。  
「俺は二度とあそこには行かない」

でも、そんな決心はあっさりと覆された。  
ただし失業保険を貰いに行ったのではない。  
実は人材紹介ビジネスをやるには、年に一回、ハローワークに事業報告に行かないといけないのだ。  
そんなわけだから、すでに2回行った。  
ただし行ったのはA区ではなく港区のハローワーク。  
A区と違って、妙に小奇麗。  
「ここだったら、貰いに来てたかも・・・」  
そんな考えがふと頭の中をよぎった。

人間は弱い・・・。

強い人間になるためには、ニュースを見て、もっともらしい文句を言う前に、  
自らの行動を振り返り、胸を張ってその文句を言えるのかどうか、  
考えてみることは大事なことだ。

世の中、人のふり見て、文句言ってるだけの人間が多いから、  
そうやってちゃんと考えることで、他人より一歩も二歩もリードできるはずだ。

2004年7月

## 第74回 現状の中での努力

転職にしる何にしる、  
「自分のやりたいこと」をやるうとすることは一番大事。  
でも、何事も相手があることだから、  
その前にやはり大事になるのが  
「自分は何ができるのか」ということだ。

なのに、このことを理解していない人は多い。  
最初から自分のやりたい仕事を限定し、活動の幅を狭めてしまっている。  
また会社に入っても、自分のやりたい職種につけないと  
すぐに転職を考えたり、  
目の前の仕事に全力投球しなかつたりする。

そんな様子を、見ている人はちゃんと見ている。  
目の前の仕事をしっかりしていない人を、希望の職種に引き上げてくれる上司なんていない。  
また他社に誘う人間もいない。

たとえ自分のやりたいこととは違っていても、目の前の仕事をしっかりやる。  
すると評価は高まり、発言力もついてくる。  
そこで初めて、自らを主張できる。  
「私はこういうことをやりたい」

最近、ある企業に紹介して働き始めたばかりの20代女性がいる。  
はるばる九州から東京への転職ということもあり、気合は入っているものの  
最初から壁には突き当たりまくっている。  
でも、弱音は吐かない。  
「私がこの会社を変えるぐらいの気持ちで頑張ります！」

そういう人の周りには、自然と人が集まる。

それは愚痴を言い合うような人ではなく  
ポジティブに仕事の将来を語り合う人たちだ。  
そうなると好循環でそこにいる人たちみんなで上昇気流に乗っていく。

愚痴を言ってる人に、何かしてあげようと思う人はいない。  
せいぜい「大変だねー」と慰めるぐらい。  
でも、悩みながらも目の前の仕事に一生懸命取り組んでいる人には  
何かしてあげたくなる。

現状の中での努力。

その意味を理解できない人に未来はない。

2004年7月

## 第73回 人生で一番怖いこと

むかしシティー・スリッカーズという映画があった。  
内容は3人の冴えないサラリーマンがカウボーイ・ツアーに出かけて  
人生の意味を考えていくというものだったが、  
記憶に鮮明に残っているのが、主人公が最後の場面で言ったセリフだ。

「人は何のために生きてるんだ？」と聞かれて  
「(人差し指を突き出しながら)ただ一つのこのためだけに生きてるんだ。  
それをまだ見つけていなかったら見つけるために生き、  
見つけたらそのためにとことん生きるんだ」

まだアメリカに行く前の四畳半時代に観たけど、  
「あー、なるほど」と妙に感心した記憶がある。

いま、人材紹介の現場で、色んな世代の人に  
「将来的に何がやりたいんですか？」  
と聞くことが多いけど、はっきりとした答えを持っている人はあまりいない。

転職を考えているのも  
はっきりした目的があるというよりも  
今の会社や仕事に漠然とした不満があるだけだったりする。

そして、転職先探しの基準になるのも  
「これまでこんなキャリアを積んできたから、こういう方向で・・・」  
と言うけど、それが本当に自分のやりたいことなのか  
ということが実はわからない。

もちろん、採用する企業側の基準が  
「こういう(専門的な)経験を最低何年以上」  
とかだから、いくらやりたくても採用してもらえないのは至難の業なのも事実。

だけど、本当にやりたいビジネス、本当にやりたいことがあれば、  
過去を捨てて取り組むべきだし、企業側もその「思い」を組むべきだと思う。  
奇麗事なのかもしれないが、やはり本当にその仕事をやりたい人というのは  
ものすごい力を発揮するはずだし、別に好きでもない仕事を惰性でしている人なんか

負けるとも思えない。  
お互いに Win-Win の関係になれるはず。

それにしても、あらためてつくづく思うのは、  
人生で一番怖いのは  
「やりたいことがわからない」ということだ。  
なにしろ何のために生きているのか、わからないのと同じことなのだから……。

2004年7月

## 第72回 ニッポン村社会……

少しでも賢い人間は、強い相手に喧嘩を売る。  
まぐれで勝ったら儲けものだし、たとえ負けても  
「あんな強い奴に喧嘩を売ったなんてすごい」  
と賞賛されるからだ。

でもそれも時と場合によるのは当然のこと。  
負けても賞賛されるだけで終ればいいが、  
強い敵に喧嘩を売ると、その周りのたくさんの取り巻きをも敵に回す危険がある。  
そうなったら、タダでは終らない……。

とくに日本という村社会において、権力に楯突くと  
想像以上の仕打ちを受けることがある。  
完膚なきまでに叩きのめされる。

そこには正義も何もない。

世の中では、常に正論が通るということはない。  
人間が社会を作り上げている以上、何事もそのなかで権力を持った一部の人間の意向に左右される。  
そこに万全の対策なしにストレートを投げ込むと、ホームランを打たれるどころか、  
強烈なピッチャー返しを顔面にくらってしまう。

かつてイケイケのベンチャー社長もその餌食になった。

最近のニュースを見ながら、つくづく思う。  
権力に楯突く人間を、マスコミは最初は持ち上げるかもしれないが、  
ちょっと何か風向きが変わると、一気に落とす……。  
その裏にある権力闘争は伝えない、というか、伝えられない。  
マスコミ自体が村社会の一部だから。

最初に戻ると、強い人間に喧嘩を売るのは賢いかもしれないが  
必ずしも頭がいいとは言えないということ。  
叩きのめされない体制を整えていない限りは……。

2004年6月

## 第71回 譲れない線

人間は弱い生き物。

自分の中に「ここからは譲れない」という線を引いておかないと  
ずるずると自分の望まない方向に引き摺られていってしまう。

最近、人材紹介ビジネス上、非常に腹立たしいことがあった。  
久々に「キレた」感じだったが、相手は何とも思っていない。  
責任を感じるわけでもなく、「こんなこと普通のこと」と言わんばかりの対応・・・。

確かに業界においては「普通」のことなのかもしれない。  
でも関係している人間の心を思えば、「普通」ではないことは明白。  
なぜなら、自分が同じことをされたらいい気分がしないからだ。

人は仕事をしているとき、  
同業者はどう考えているのか？とか  
同業者はどう行動するのか？とか  
そんなことに気をとられる。  
でも、同業者の動向というのは実は基準にも何にもならない。  
基準となるのは、自らがその仕事をやるに当たって、  
いかなる「志」を持って取り組もうとしているかのみだ。

「同業者も妥協して同じことを受け入れてるんだから、いいか・・・」  
なんて考えて仕事をしている奴なんて、先が見えている。

人材紹介会社は都内だけで数千社。  
企業にとってみれば、どれもワン・オブ・ゼムなのかもしれない。  
でも、だからといって、同業者が普通に受け入れていることを  
私が受け入れるのが当然と思われるのは大きな間違い。

いくら有名企業といえども、付き合う筋合いはない。

企業の人事部も人材紹介会社も、やっているのは人間そのものを相手にする仕事。  
人の心を理解しようともせず、平気で仕事に妥協する奴は関わらない方がいい。  
譲れない線を持っていない奴は、何をやっても成功しないが、  
いい加減な対応で人の人生に悪影響を与えるのは犯罪に等しい。  
自戒の念も込めて、そう思う。

2004年6月

## 第70回 ロイヤルティー

いま当社クライアントが派遣社員を正社員に大幅切り替え中である。  
やはりちゃんと正社員として雇い、教育を行っていかないと、組織として  
綻びがでるということに気づいたらしい。

人間は機械ではない。  
「あなたはこれだけやってればいい」  
そう言われたら、普通それだけしかやらない。  
でも自らの属する組織にロイヤルティーがあれば、  
「こうすればもっと良くなるはず」  
と自分で考え自分で行動する。  
そんな人材のいる組織は強い。

ただロイヤルティーの本質を履き違えている人も多い。  
「会社を守るため、ブランドを守るため・・・」  
そんな浅はかな考えで、いつの間にか人間としての軸を見失い、  
組織の奴隷と化す。  
そんな人がいる組織は腐敗し、問題を引き起こす。  
そして引き起こした問題を平気で隠蔽する。  
人の命がかかっているのに・・・。

だから教育が必要になる。  
そこで叩き込まれるべきロイヤルティーとは  
リーダーに絶対服従するというのではなく、  
間違っていることは間違っていると指摘するのが当たり前というプリンシプルだ。

と同時に組織に求められるのは、そこに属する人間へのコミットメント。  
イスラエルの諜報機関モサドが世界最強といわれるのは、エージェントに何が起こっても、  
死体になっても必ず取り返し、イスラエルに埋葬するというコミットメントがあるからだという。  
使い捨てにされるのであれば、自らの命を懸けてまでロイヤルティーを誓ったりは出来ない。

国家でも同じ。  
何があっても国民を守るのが政府の勤めなのだから、  
ただ黙々とオペレーションを実行すればいい。  
飛行機代を請求するとか、みみっちすぎる。

何か起きたとき、国家が何も言わずに救出に全力を挙げてくれる・・・。  
そういう暗黙の了解があれば、自らの行動にも自制を加える。  
それが無いのであれば、国家に対するロイヤルティーなど生まれない。

国家でも会社でも組織でも、ロイヤルティーなきものは崩壊する。

2004年6月

## 第69回 人に会うということ

先日、ここ1ヶ月間電話とメールだけでコミュニケーションを取っていた人と初めて会った。  
ずっと「生意気な子だなー」と思っていたのに、実際会ってみると、すごく良い子。  
やっぱり人間、実際会ってみないとわからない・・・。

人材紹介の基本は人と実際に会うこと。  
たまに忙しかったり面倒くさかったりするとき、会わずに済ましちゃうかとおうかと考えたこともあったけど、  
ろくな結果にはならなかった。

また人と会うということは、その人のことをよりよく知るというためだけではない。  
一度の人生、何から何まで自分で経験は出来ない。  
人の経験を聞いたり、考えを聞いたりすることは、自分のキャパシティを広げてくれる。  
これは読書でもある程度までは可能だけど、やはり質問できるという点で、はるかに読書を上回る。

私は面白い人や、何かを持った人と会うと、この経験を自分だけのものするのはもったいないので  
色々な人に紹介する。  
そのとき、当然ながら、紹介責任が生まれる。  
何か問題ある人を紹介してしまうと、私自身の資質が疑われてしまう。

これは人材紹介でも同様に、問題ある企業は紹介できないし、また問題ある人材も紹介できない。

その問題あるなしを判断するのが、間に入る人間の最も重要な役割だ。  
その際、適切な判断をするためには、やはり実際に会ったり、企業訪問したりして、自分の五感で確かめなければダメだ。

これだけ情報が氾濫する社会で、価値のある情報というのは、信頼できる人から得る情報に他ならない。  
ということは、信頼できる人をたくさん持たないと、情報音痴になってしまうということ。  
信頼できる人をつくるためには、自分も信頼してもらわないとダメ。  
そのためには実際に会わないと何も始まらない・・・。  
改めてそう感じた。

2004年5月

## 第68回 自分を型にはめるな！

K-1 の総合格闘技イベント ROMANEX に行ってきた。  
やっぱりいつもの K-1 より面白い。  
もともと僕は PRIDE=総合格闘技派だ。  
だって普通の喧嘩で、いつもの K-1 のようなキックとパンチだけなんてありえない。  
なんでもありだ。

この「なんでもあり」というのは実は凄く大事なこと。  
なのに、世の中を見渡してみると、わざわざ必要もないことに縛られている人、  
もしくは自ら縛っている人だらけ。

仕事を探すときでも  
「私は海外帰りだから、絶対に英語を使う仕事でないとダメ」  
という頑固な人が多いけど、  
そういう縛りをつけてしまうことで自ら選択肢を少なくしてしまっている。  
10年後の日本を考えれば、どんな仕事でも英語は必須。  
そのときのために、まずは職種など仕事の中身を重視すべきだ。  
英語を使わない環境であっても、マーケティングでも経理でも  
自らの専門性を高めていけば、将来、英語を使う環境への転職は可能だ。  
でもその逆はない。  
もう面談で言い飽きたけど・・・。

海外帰りの強みは語学力だけではない。  
異文化とのコミュニケーション能力や、海外で培ったバイタリティー、柔軟な発想力、行動力、独立精神、・・・。  
いくらでもある。なのに、「英語」だけに縛られ、自分を型にはめてしまう。  
もったいないといしか言いようがない。

ちなみに僕の場合、人材紹介をメインにしつつも、色んなことに手を出している。  
よく「一つのことに集中すべき」論があるけど、そんな人それぞれ。  
色んな分野にアンテナを広げることで、それぞれに相乗効果がある。  
なにより面白いし楽しい。

ひとたび自分を型にはめてしまうと、あとはその型の中でしか物事を考えられなくなる。  
そんなことは官僚の専売特許にしておけ。

2004年5月

## 第67回 独立精神

最近、化粧品会社を設立したばかりの現役モデルの女性社長がよく言う。  
「会う人みんなに言われる。銀座でお金貯めたの？パトロンいるんでしょ？って・・・。」  
世の中、失礼な奴というか、常識のない奴が多い。

でも彼女はこう言って笑い流す。  
「そうだったら悠々自適でいいわねー。」  
でも本心ではそんなこと微塵も思っていない。  
“雇われ社長”には自由がないということを知っているから。

これまで何人もの社長と会ってきたけど、彼女のような独立した社長と比べて、  
子会社の社長とか、オーナーが別にいる“雇われ社長”は何かが違う。  
話をしても中途半端。  
独立精神が伝わってこないことが多い。

むかしアメリカに行ってはじめて感じたのが、やはり独立精神。  
街中のいたるところに星条旗がはためいているのを目にして、  
「この国は自分たちが創り上げている」  
という気概を感じた。  
日本では何と言うか  
「もともとあった国に生まれてきた」  
という感じがあるから、そういう気概がないように思う。

でも少しずつ変わりつつあるかもしれない。  
バブル崩壊までは、一つの企業に一生勤めるのが普通だったけど、いまは違う。  
どんな大企業でも、いつ倒産するかわからない。  
永続性が保障されない。  
だから、会社に勤務するという概念が変化している。

そしてその変化が国家観にも影響を及ぼす。  
なにしろ日本が破産する可能性だって無きにしも非ず。

そうならないためには、日本人も  
「この国は自分たちが創り上げている」  
という気概を持たないとダメだ。

そういう気概のない奴が多いから、独立した人間に対して  
軽々しい言葉を発してしまう。

とくに男。

日本が破産したら、どうなるのか？そのとき何をすべきなのか？  
今のうちから考えておいた方がいい。  
そうすれば少しは独立精神も芽生えてくるはず。

ちなみに彼女も共同設立者の女性役員も私と同じ広島出身。  
むかしから広島出身者は独立精神が旺盛。  
そして地味でも一生懸命。カープの選手ように・・・。  
頑張ろうぜ！



2004年5月

## 第66回 目的を見誤るな！

小学生から中学生にかけての頃、プロレス雑誌のカメラマンになろうと思っていた。  
なぜか？  
いつもリングサイドで試合が見れるからだ。

でも、あるとき、地元で巡業に来たプロレスを見に行き、その考えの問題点に気づいた。  
それは試合中、カメラでパシャパシャ撮っていたときのこと。  
友達が興奮して叫んだ。  
「すげー、見た、今の？ 迫力あるなー！」  
見たけど、ファインダー越し・・・。  
撮るならやっぱり必殺技の瞬間でないとダメだから、技が出そうになるとカメラを構えてしまうのだ。  
ここでジレンマが生じた。  
そう、つまり  
「写真を撮ろうとすると、必殺技の瞬間を自分の目で見れない・・・」

しかも追い討ちをかけるようにその友達は言った。  
「あとで撮った写真くれよな」

自分で写真を撮るということにももちろん意味はある。  
でも、子供心に違和感を感じた。  
「何か損してるな、俺・・・。」

ついでにいうと、リングサイドで見ただけじゃ、お金を稼いで高いチケットを買えば済む。  
試合を間近で見るという目的はそれで達成される。

同じ様なことが留学中にもあった。  
友達と車で大陸横断の旅をしていたときのこと。  
フロリダのあたりで景色のいい海岸線を走る道があり、  
事前に地図で見ていて「ここは俺が運転する」と決めていた。  
そしていざその道に入ると、友達が感嘆の声を上げ始めた。  
「すげー、むちゃくちゃ景色いい！」  
運転中だから、じっくり見れない。  
「よそ見すると危ないからな！」  
こんなはずじゃなかったのに・・・。

目的をしっかりと決めて、それを達成するためにはどうするのが一番良いのかをイメージしておかないと、こういうことになる。

それは日常生活でもビジネスの現場でも同じことだ。

2004年4月

## 第65回 自分を持て！

最近、あるリサーチ会社が発表したところによると、  
今年の新入社員の4割以上が「良心に反しても会社のためなら指示通り仕事する」と答えたという。

おいおい、そんなことして何か問題が起きた場合、会社は守ってくれないぜ！

たいへんな就職活動を突破して、ようやく入った会社。  
とにかく、しがみついて頑張ろうという気持ちはわかる。  
でも筋は通せ。  
アホな上司には楯突け。  
従順な羊のごとく振舞っていても、会社なんていつつぶれるかわからない。  
つぶれたときに会社や上司が世話してくれるなんて間違っても思わない方がいい。  
だいたい、アホな上司なんていつクビになるかわからない。  
そんな奴の言うこと聞いてどうする？

常識のある人間なんて、世の中に数えるほどしか存在しない。  
何か起こったとき、誰かが守ってくれはしない。  
自分の身は自分で守れ。

そのためには、「自分」を持つしかない。  
どこまでは許せて、どこからは譲れないか。  
そのボーダーラインをしっかりと持っておかないと、泥沼にはまる、  
一度その泥沼に足を踏み入れたら、引き返すのは至難の業。  
ずたずたにされて人生を棒に振る。

そんなケースはざらにある。  
会社に振り回されて、道を踏み外してしまう人たち。  
でもメディアには載らないことが多い。  
なぜか？  
企業が隠すからだ。  
上司だって、自分が一番かわいい。  
部下のために自分を犠牲にする気骨を持った人なんてほとんどいない。

組織の怖さがそこにある。

その餌食にならないためには、良心に反した行動なんて間違ってもしてはいけない。  
筋を通して行動していれば、何かあったとき、堂々と自分を主張できる。

こういう考えを「青臭い」と言う人もいるかもしれない。  
でもそういう人の心はドス黒くなっている。  
そんな人間になりたくなければ、自分の頭で考えろ。

2004年4月

## 第64回 2004年春の訪問者たち

この季節になると、飛び込み営業が多くなる。  
電話だとガチャンと切ればいいが、来る奴はどうしようもない。  
蹴り出すわけにも行かないし・・・。

一番困るのが、どう考えても「タチの悪い新人研修」としか思えない人たち。  
「こんにちは！これ、在庫処分の商品なんですけど、3つまとめて千円でいいです！」  
目の前に出されるものは、使うとは思えない変な工具とか、見るからに古い型の懐中電灯だったりする。  
「いらない」  
「そうですよねー。いくら安くてもね。でもこれはどうですか？ボードゲーム。  
何か会社でパーティーやるときの景品に持って来いです。」

「いない」  
「3軒隣の社長さんには買ってもらったんですよ。」  
「・・・(うそつけ)。へー、あの人、モノ好きなんですね。」  
「.....」  
「じゃあな」  
俺を営業の練習台にするな。

でも、マヌケな訪問者といえば、せつかくテレアポを取ったのに時間間違えた奴。  
アポ時間の30分も後に「すみません。00時にお約束していた00の00ですが、ちょっとバタバタしてまして・・・」  
「いいよもう。忙しいから。」  
「申し訳ございません。」  
「もういいって。じゃあな。」  
いちいち相手にしてる暇がない。  
こういうのは女性が電話してきて、男性が営業に来るというパターンだから、  
たぶん必死の思い出アポを取った女性社員からこつてりと絞られるはず・・・。  
自業自得。

あと、詐欺商売やってる奴らもタチが悪い。  
「こんにちは。NTT 代理店の00です。こちらの建物の電話交換機を新しくしまして、  
調整が完了しましたので、今度はオフィス毎の電話設備を交換させていただいています。」  
「・・・そんなのオーナーからも管理人からも聞いてないですけど・・・。」  
「いえ、これはもう話は通ってますから。」  
「別に交換しなくても困ってないし。」  
「いえ、義務なんです、義務。」  
「じゃあ管理人呼んで来て。」  
「さっき下には、いらっしゃらなかったです。」  
「じゃあ俺から電話する。」  
「いえいえ、みなさん忙しいですから。」  
「俺も忙しいんだよ。じゃあな。」  
こんな営業手法、バレバレだって・・・。

でも一番凄かったのは、馬みたいな犬。  
風が気持ちいいので、玄関を開けっ放しにしていたら、いきなり入り込んできた。  
「馬!？」  
とビビっていたら  
「すみませーん! チェリーちゃん! こっちおいで!」  
チェリーちゃんって・・・。

2004年4月

## 第63回 状況判断

今回の人質事件。  
いくら志が立派でも、時期を誤るとこういうことになる。  
志と共に状況判断が問われる。

同じことは人質家族を非難した人にも言える。  
自分の家族が3日以内に焼き殺されると聞かされて冷静でいられる人なんていない。  
まして目の前には100人を超える記者と何十台ものカメラ・・・。  
そんな家族の置かれた状況を理解せずに、いくら正論ぶって非難しても、それはダメだ。  
いくら正論でも状況判断が問われる。

最悪なのは家族に対して嫌がらせをした人たち。  
今回盛んにメディアに登場する「自己責任」のかけらもない。  
自らの言動に責任を持つのであれば、自分の名前をちゃんと名乗って非難行動をしろ。  
これは状況判断以前の問題だ。

状況判断さえ誤らなければ、ジャーナリストは別として、あとの2人の活動は非難される類のものではない。  
もし今回の事件が起きず、無事に活動を終えていたとしたら、  
メディアは、国民は、彼らの活動をどう評価していたか？  
とても非難の対象になっていたとは思えない。

メディアも国民も、そんなもの。  
そのときどきの状況によって物事を判断する。  
だから最終的に重要になってくるのは、それぞれが自らの判断基準となる軸を持っているかどうか。  
そんな軸を持っている人なんて、そんなにいるとは思えない。

もし自分が人質家族だったとしたら・・・、  
もし2人が事件に巻き込まれず帰国して、活動成果を発表していたら・・・、  
自分がどう反応したかを想像してみるといい。

2004年4月

## 第62回 冷静に考える

先日、疲れていたときにスーパーで「白子」を見つけたので  
「これでも天ぷらにして元気をつけよう」  
と思って買って帰った。

いざ料理！と思い、まな板の上に乗せたとき、ふと冷静になった。  
「えっ・・・、俺は今からこれを食べようとしてるのか？俺って変態？」  
だって、どう見たってグロテスク・・・。

たまにお寿司屋に行って、付き出しで出てくるのを普通に食べることはある。  
しかもナマで・・・。  
そういうときはなぜか食べれるけど、まな板の上に乗ってるのを見ると、  
どう考えても食べるものとは思えない。

よくよく考えると、こういうものはいくらでもある。  
タコは普通に食べるけど、ミミズとどう違うのか？  
テレビでイナゴが出てきて「ヒュー」と言ってるタレントをよく見るけど、  
エビとどう違うのか？  
ヘビとウナギだって、同じようなもの。

これは食べるもので、これは食べるものじゃない。  
そういう一種の固定観念を元に人間は生きている。

冷静になると、そういうものが見えてくる。

逆に冷静じゃないとき、とくに感情的になるとき、人は自己中になる。  
自分しか見えない。  
感情のままに、矛盾することを平気で主張してしまう。

最近のニュースを見ていて、冷静になることがいかに重要かを再認識したが、冷静になればいいというものでもないかもしれない。

ウナギが食えなくなるから。

2004年4月

## 第61回 取り残される日本・・・

先日、ある人と有楽町の外国人記者クラブのバーでミーティングがあったので、先に着いて入口のビルボードを眺めているとこんなイベント告知を発見。

「"Ethics in the Japanese Political World" by Muneo Suzuki (日本の政界における倫理 by 鈴木宗男)」  
さすが外国人記者クラブ！

それはさておき、今、多くの外国メディアが日本支社を閉鎖しているらしい。

不景気だから？

違う。

アジア・パシフィックの拠点を東京から北京に移しているのである。

要するに、アジアの中心が東京から北京に移っているということ。

もっと言うと、日本発のニュースなんて「つまんない」ということになっている。

中国はすでに世界の工場。

上海の発展ぶりはすさまじい。

そして中国の次にはインドが待っている。

世界の人々にとって、日本のことよりも中国・インドに注意を払っておいた方がはるかにメリットがある。

だから彼らにニュースを伝えるメディアが東京を去るのは当然の成り行き。

しかも、この流れは何もメディアだけの話ではない。

ビジネス・パートナーのイタリア人も拠点を東京から中国に移す方向で動いている。

あっという間に中国語の日常会話スキルもマスター。

そしてこう言う。

「日本はつまんないね。何でもバカ高いし。それに、自分の貯金を引き出すのに何で金がかかる？

女の子はちょっと声をかければ簡単についてきちゃうし・・・。日本人は何を考えてるのかわからない。」

いま、景気回復の兆候があると言われている。

景気に敏感な人材ビジネス業界にいと、そんなことは半年前から感じている。

でも、アジア各国の経済成長率を見ると、愕然とする。

日本の1%台に対して平均6%。中国にいたっては8%台だ。

景気回復で喜んでる場合じゃない。

日本を背負っていくべき若い人材が「自分探し」とか言いながら

真面目に働くことの基礎作りを放棄しているとき、

アジアではかつての高度成長期の日本人のように、目をぎらつかせながら

目の前にある仕事に食欲に取組んでいる。

日本が取り残されるのなんて、、あっという間だ。

2004年3月

## 第60回 信用第一

会社を設立したとき、信用なんてゼロ。  
だから金融機関に行っても、まともに相手にしてもらえない。

運転資金集めのためにある金融機関へ融資申込みに行ったときのこと。  
出てきた40才ぐらいの担当者は、こっちの目も見ずに適当に話を聞いている。  
そして1週間後に来た手紙には「残念ながら・・・」。

カチンときたので、知らん振りして同じ金融機関の本店に再トライ。  
もちろん本店・支店で情報は共有しているから、某支店でボツになったことはすぐバレる。  
申し込み書を出しに行った1時間後、受けとられる女性から電話。  
「御社はすでに〇〇支店で申込されているようですが・・・」  
「しましたよ。でも担当者が目も見ずに対応したので、納得いかないんですよ」

どうせ、相手にされないだろうと思ったら、この女性が凄かった。  
間髪いれず、「そういうことでしたらお引受させていただきます」  
拍子抜けとはこのことだ。

1週間後、担当者に会いに行った。  
そしたらまた拍子抜け。  
「起業するときというのは、やっぱり自己資金でやるもんですよ」

じゃあなんで「独立起業資金融資」なんてやってんだ？と言いたくなるも  
バカらしくなって、そのまま帰った。

無事に別の金融機関から融資をゲットしたから良かったものの、  
そうじゃなかったら放火でもしたくなるぐらいの気持ち。  
景気がよくなって「是非借りてください」と言ってきた、あんなところから絶対借りてやらない。  
あの金融機関がこっちを信用しても、こっちが信用しないからだ。  
信用とは両側通行なのだから。

ビジネスでもプライベートでも信用第一。  
最近もある外国人社長とトラブルりそうになった。  
前言を翻しそうになったからだ。

でも、こちらが筋を通したら、折れた。  
こっちが本気だということを伝えれば、まともな人間、真剣に仕事をしている人間は、  
筋を通すということを理解する。  
それは日本人でも外国人でも同じ。  
そして、そこから信用が深まっていく。

金融機関のベースは“信用”のはず。  
外資がどうのこうのと云う前に、筋を通した仕事をして欲しい。

2004年3月

## 第59回 “利き腕”を人にあずけるな！

人材紹介をやっていると、色んな人や企業について深く知ることになる。

最近つくづく思うのは、第三者に依存しすぎる人や企業の危うさだ。

「ここに頼んでおけば、何とかしてくれるだろう・・・」  
そんなことを考えている転職希望者がいる。  
世の中、そんなに甘くない。  
適職なんて 1000 件の求人の中に 1 件あるかないか。  
あっても企業側の要望と合致しないことも多い。  
そう簡単に企業を紹介できない。  
仕事は人生で過ごす時間の大部分を占めている。  
そんな大事なことを第三者に頼りっきりで、痛い目にあう。

企業だって同じ。  
ビジネスの重要な部分を気軽にアウトソースにすると痛い目にあう。  
機密漏洩なんてその際たるもの。  
ロイヤルティーの低い第三者は機密の重要度なんて理解しない。  
アウトソース先に企業スパイがいることだっえある。  
アウトソース先の選択には、社員を雇う以上の注意が必要。

人も企業も自分の“利き腕”がどこなのかしっかり認識すべきだ。

ゴルゴ 13 はこう言っている  
「“利き腕”を人にあずけるほど、俺は“自信家”じゃない……。だから握手という習慣も……。俺にはない。」

2004年3月

## 第 58 回 将来をイメージしよう！

アメリカに行く前の 1 年間、青山通り沿いで新聞配達をしていた。  
毎朝 3 時過ぎに起き、自転車数百部を配る。  
終わったら配達所で用意される朝飯をどんぶりで食べ、学校に行く。  
そしてまた 4 時から夕刊を配達し、用意された晩飯をまたどんぶりで食べ、アパートに帰って勉強。

このアパートが凄かった。  
原宿近くの木造アパートで、共同玄関・共同便所。  
自分の部屋のドアはガラガラと横に引いて開けるヤツだから、鍵は南京錠・・・。  
ガラス戸からは隙間風がビュービュー。  
それだけならまだしも、ゴキブリが凄い。  
一度我慢できなくなって、ゴキブリ・ホイホイを仕掛けたら見事に満員電車状態・・・。

そのとき同じく新聞配達をしていた人が教えてくれた。  
「バカだなー。そんなアパートでゴキブリ・ホイホイなんて仕掛けたら、  
アパート中からゴキブリが集まってくるに決まってるだろ。  
バルサンを焚いて自分の部屋に寄ってこないようにしなきゃ。」

なるほど！と妙に感心した記憶がある。  
ゴキブリといえばゴキブリ・ホイホイだろうという短絡的な考えで、  
それが自分の部屋にどういう作用を起こすのかをイメージしていなかったことに気づいたからだ。

何でもイメージすることは大事である。  
イメージしないと何も実現はしない。

思い返すと当時はゴキブリ対策では何もイメージしなかったが、将来についてはちゃんとイメージしていた。新聞配達をしながら、「こんな高そうなところにどんな人が住んでるんだだろう」と思いつつ、「アメリカから帰ってきたら俺もこういうところに住むようになる」とイメージしていたのだ。

そして今、ちゃんと住んでいる。

自分の将来をイメージしよう。

すべてはそこから始まる！

2004年2月

## 第57回 真の賞賛

先日のワールドカップ予選のオマーン戦。  
引き分けは実質の負けと状況のなか、試合はロスタイムへ……。  
オマーン側の選手は時間稼ぎのため、わざと倒れたりしていた。

中田のもとへボールが渡る。  
ゴール前にはオマーンの選手が一人倒れている。  
「出すな！」  
ある選手が中田に叫ぶ。  
どうせ時間稼ぎで倒れているんだから、無視して試合を続けろと言う意味だ。  
でも中田はボールをフィールドの外へ蹴り出した。  
そして叫んだ選手に詰め寄る。  
「倒れてるじゃないか！」

時間稼ぎかもしれないことは十分わかっている。  
でももし本当に倒れているんだとしたら……。

大事な予選の最初の試合。負けることは許されない。  
でも、はっきり言ってしまうと、たかが試合だ。

「試合に勝って勝負に敗れる」という言葉がある。  
中田は人間としての勝負に挑んでいる。  
ただ勝てばいいとは思っていない。  
それでは真の賞賛は得られないからだ。

それはシドニー・オリンピックの柔道決勝を思い出してみればわかる。  
誰も金メダルを取ったフランス人選手を賞賛などしない。  
逆に「みっともない奴だな」ぐらいにしか思わない。

これは別にスポーツの世界だけの話ではない。  
ただ儲かればいいのか、自分さえよければいいという感覚で生きている人ほど惨めなものはない。  
人間としての勝負には負けているからだ。  
それどころか勝負の土俵にも立っていない。

それでは真の賞賛は得られない。



2004年2月

## 第56回 命を賭ける？

ロンドンからニューヨークへ飛んだ日の朝、飛行機へのテロ予告のニュースがあった。  
「欧州発米国行きの〇〇航空に・・・」  
俺が使うやつ・・・！。

ヒースロー空港のオイスター・バーで生牡蠣を食べながら考えた。  
今日、ニューヨークに絶対行かなければならない理由ってあるのか・・・？  
別にない。急ぎの用事は何もなかったからだ。

さらに考えた。  
でも予告されたんだからセキュリティはいつも以上に厳しくなるはずだから大丈夫だろうと。

隣で食べていた外国人が言った。  
「飛行機が落ちる確率よりも、この牡蠣にアタる確率の方が **much higher** だよな。」  
するとさらに隣の外国人が  
「テロにあう確率は、この牡蠣のなかに真珠を見つけるようなもんだ。」

上手いことを言うなあ・・・。

結局、無事にニューヨークには到着。  
色々な人と会い、来た価値は十分あった。  
別に命を賭けるほどのものではないけど、  
**right person** に **right time** に **right place**  
で会うことによって人生は変わっていく。

今回のニューヨークそしてイギリスでの出会いが、これからの人生に  
プラスになっていくとしたら、それは命をかけるに値したということになるのかもしれない。  
ちょっと大げさかもしれないけど。

2004年1月

## 第55回 風上に置けない奴ら

アメリカの刑務所の中では詐欺師はある意味尊敬されるらしい。  
頭を使うことが出来るからだ。  
ただカーツとなって殺人を犯したりしたのとはわけが違う。

確かに詐欺師は頭がよくないと務まらないだろうと思う。  
でも尊敬されるためには、あともう一つ条件がいる。  
それは強い奴、もしくは悪い奴を騙したか否かということ。

最近流行りのオレオレ詐欺なんて、ただの弱いものいじめ。  
どうせやるなら権力者を騙せ、悪いことをやって金儲けをしてる奴を騙せ。

ネット上の匿名掲示板で吼えてるだけの奴も情けない。  
自分に自信があるなら実名で言ってみろ。  
匿名でいくら正論ぶってみたところで尊敬なんてされない。  
そこに責任感が欠如しているからだ。  
匿名だと自分の言うことに何の責任感も発生しない。

だから好き勝手に言えるだけ。  
それは自分たちが一番よくわかっているはず・・・。

秘書時代、詐欺師とかたくさん見たが、本物は弱い人を相手にはしていなかった。  
「あの野郎、そんな悪いことしてんのか。とっちめてやる！」  
自分のことは棚に上げてよく言うよと思いつつ、悪い気分はしなかった記憶がある。

逆にやられてしまったとき、その傍らで愛人が  
「じーんせい らーくーあーりゃー くーもあーるーさー」  
とか、のん気に歌っていた世界・・・。

人間、「風上にも置けない奴」と思われたら、おしまいだ。

2004年1月

## 第54回 石の上にも3年？

転職を考えている人からよくこんなことを聞かれる。  
「今の会社が嫌だからという理由で辞めるのは駄目だってよく言われますが、どうなんでしょう？」

そんなのケース・バイ・ケースだから、一概には答えられない。  
でもコレだけは言える。  
「浅い考えで“石の上にも3年”とか考えているのなら先はない」と。

どういうことか？

それは“石の上”ならいいが、“ウンコの上”に3年もいたら人間駄目になってしまうということだ。

そんなの当たり前なのに、なぜか周りから「とにかく3年間は我慢しなさい。石の上にも3年って言うでしょ」とか  
言われて、真面目にそれに従ってしまう人が多い。  
自分の頭で考えていないから、そういうことになる。  
なぜ自分はこの仕事をしているのか、なぜこの会社にいるのか、なぜこの部署にいるのか、何のために人生のこ  
の時期をここで過ごしているのか、何のために自分は生きているのか、・・・。  
ちゃんと考えれば、自分が乗っかっているのが“石”なのか“ウンコ”なのかぐらいはわかるはず。

世の中で起こる様々な事件やスキャンダル。  
弾劾される政治家だって、最初は青雲の志を持って政界入りしたはずだ。  
なのにいつの間にか汚れてしまう。気づかないうちに。  
気づいたときにはとくすすでに遅し。ウンコまみれ・・・。

「そういう世界だから・・・」というのは逃げに過ぎない。

自分がウンコの上にいると思ったら、とっとと辞めるべき。  
ただしそのウンコを上手く肥やしにしていく気概があるのなら話は別だ。

2004年1月

## 第53回 自分のプライス

「あなたの年収査定します」というのがある。  
アホかと思う。

自分の首にプライス・タグをつけてもらってどうする。

「あなたのスキル・経験だと、年収は大体これぐらいですねー。」  
そんなのを嬉々として聞きに行く神経がわからない。

世の中、同じようなことをやっても驚くほどの年収格差が存在する。  
去年まで年収300万しかなかった人でも、環境が変われば一気に1000万ぐらいは稼げる。  
それはスキルや実力が3倍になったからではない。  
ただ単にそういう環境に置かれただけの話。

優秀な人ほど報酬が大きいのは普通ではある。  
しかし、それは一つのコップの中での話に過ぎず、その外側ではその基準は関係ない。

私は独立した際、前の会社でもらっていた月給以上の家賃のところに引っ越した。  
普通に考えたら、ありえない。  
でもそれが成り立ってしまうのがこの世の中。

「俺の年収はこれぐらいだから、俺の価値はこれぐらい……」  
そんなせこい考えで生きてたら、悲しすぎる。

コップの外に出たら、それまでの基準は全て忘れた方がいい。

2004年1月

## 第52回 本を読み、人に会い、旅に出よう！そして書こう！

裏の世界で力のある人には読書家が多いと聞いたことがある。  
若いとき刑務所に入れられて、やることがないから本を読んで面白さに気づき、服役中にあらゆる書物を読破する。  
もともとそういう人は学生時代、勉強なんてせずに暴れまわっていた人たちだ。  
だから若いときから社会の何たるかを身を持って経験してきている。  
そこに読書を通じて知が加われば、成功するのも不思議はない。

いわゆるエリートというのは読書はしているかもしれないけど、世の中の仕組みに疎かったりする。  
教科書どおりに物事なんて動くわけがないということ、わかったつもりでわかっていなかったりする。  
またコインの表しか知らないから、どこから裏なのかいまいちわからず、知らないうちに犯罪に手が染まったりもする。  
そして人生を棒に振る……。

人生で成功するには、裏も表も理解しなければならない。  
世の中の仕組みを理解しなければならない。

そのためには、とにかく本を読み、人に会い、旅に出ることだ。  
どれも五感をフルに働かせながらすることで、自分が内面から磨かれる。

またこんな言葉もある。  
「読むことは人を豊かにし、話し合うことは人を機敏にし、書くことは人を確かにする」(フランシス・ベーコン)

最後の「書く」ということは凄く重要。  
これをしないと、いつまでたっても浅い考え方しか出来ない。  
とにかくたくさん書かされた留学時代に実感したことだ。

なので今年は「本を読み、人に会い、旅に出て、そして書こう！」

2003年12月

## 第51回 人がいない

多くの人事担当者が頭を悩ませる問題。  
「人がいない・・・」  
しかしこの悩みは彼らの専売特許ではない。  
街にも人がいないのだ。

平日の夜9時、赤坂を歩く。  
やたらと閑散としている。  
「むかしは人で溢れかえってたのに・・・」  
そんなことをつぶやきながら中年サラリーマンが歩いている。

その理由を考えてみると、接待族が減っているし、不況だから財布の紐が堅くなっているとか色々あるが、大きな理由として集客地の分散化も挙げられる。とくに最近、六本木ヒルズとか汐留とか新しいスポットが人を集めている。昔と同じようにビジネスを続けていたのでは、人は来ない。

高い家賃を払って、赤坂に店を構えたら、昔はそれだけでお客が入ったかもしれない。でも今は違う。立地ではなく、店の名前勝負しなければならない。「赤坂に行こう」ではなく「あの店に行こう」と思わせなければ生きていけない。

これは個人も同じ。  
昔は有名な大企業に入れば安泰だったかもしれない。  
でもこれからは個人の時代。「あの会社と付き合いおう」ではなく「あいつと付き合いおう」。

なのに、なぜか安泰志向が強い。  
みんな大企業に入りたがり、実力主義より年功序列を求める・・・。

いま六本木ヒルズに店を構えたら客は入るかもしれない。  
でも20年後はわからない。

一つのお店として、個人として、勝負をする。  
そんな志を持つ人はどれほどいるのか？

2003年12月

## 第50回 自分の頭で考える

先日、マイケル・ムーアのインタビューを読んでいて、はっとさせられる言葉があった。それは民主党の誰を支持するかを決める際のムーアの考え方である。

「単にブッシュを打ち負かせるなら誰でもいいというわけではない。それは非常に危険な考え方だ。というのも単に民主党がブッシュ追放だけに必死になっているとなれば、政策に対する正しいポジションを取る必要がなくなってくるからだ。」

反対のための反対はバカでも出来る。

相手が言っていることを「違う」とか「駄目」と言えばいいだけ。  
そのあとに理由なんていくらでもこじつけられる。もっともらしいことを言えば、「そうだそうだ」と同調する人も出てくる。

しかし、それがもともと自分が熟慮の上に出した答えでないとするのであれば、これはムーアの言うようにものすごく危険なことである。

最近のマスコミの報道を見ていると、何か自民党のやることに反対意見を言うことが自分たちの役割だと勘違いしているような感じがする。野党だって同じ。国家の将来がかかっているのに、反対のため反対をしているようにしか見えない。

自衛隊派遣反対と言うのは簡単だし、聞こえもいい。  
世論調査で軽々しく「派遣に反対ですか？」と聞いたら、「はい」という回答が多くなるのは当たり前だ。  
隊員が殺されるかもしれない、また隊員が敵を殺さなければならない状況に置かれるかもしれない。そんなところにわざわざ喜んで自国民を送る国家はない。じゃあなぜ他の多くの国が送っているのか？

国家にしろ人間にしろ、やらなければいけないときはやらなければならない。アメリカがどうだとか、ブッシュがどうだとか、ネオコンがどうだとか、そういう問題ではない。日本の問題だ。

2003年12月

## 第49回 自立心

永田農法というものがある。  
やせた土地で水も肥料も極限まで抑えることで、おいしく栄養価の高い野菜を作るというものだ。

たっぷりの水と肥料を与えて作る野菜よりも出来がいいというのだから、面白い。これは、野菜が必死になって少ない水や肥料を取り込もうとするために、本来の生命力を取り戻し、健康な植物体に成長するからだという。

同じことは人間にも当てはまる。

先日ニューヨークで3人の留学生にインタビューしたが、みんな口を揃えてこう言った。  
「こっちに来てから周りの人に頼らず、出来ることは全部自分でするようになったから、自分自身が成長しました」。  
人間本来の生命力を取り戻すという大げさかもしれないが、本質は同じである。

日本はこれからどうなるかわからない。  
アメリカCIAは2015年には日本が先進国の地位から滑り落ちているだろうと予測している。余計なお世話と言いたいところだが、理屈で反論してもしょうがない。

極論を言うと、別に国が先進国でなくなってもいい。それよりも個人個人が世界で尊敬されながら生きていけるように努力していけばいい。そのためには、自らを「水や肥料の少ない土地」に追い込み、自分の体内にある人間本来の生命力を取り戻さなければならない。

永田農法は、現状では、豊富な水と肥料を必要とする通常の農法よりもコストがかかってしまうらしい。トマト一個400円。農薬などを使わない分、管理が大変だからだ。

人間も同じ。  
若いときの苦勞は買ってでもしろという。  
そうすれば、ぬるま湯で育った人間よりも「高く売れる」人材になる！

2003年11月

## 第48回 詰め甘さ

天下無敵の無責任サラリーマンほど怖いものはない。  
いま、そんな奴のせいでえらい目にあっている。

どんな目にあっているかはいちいち書かない。  
もともと、こちら側の詰め甘さもあったからだ。  
相手の言うことなど鵜呑みにせず、こっちがどんどん押し込んでいかないとまずかった。  
一部上場企業だからといって、信用すべきではないということの認識が足りなかった。

私はいわゆる大企業というものに勤めたことがない。だから組織の歯車とか何とか言う表現も実はピンと来ない。  
先日モトゴア副大統領の元チーフ・スピーチライターと話しているとき「オーガナイゼーション・マンの時代は終わった」と言われても、イマイチどういうことなのかわからなかった。

でもいま、その意味が少しわかるようになった。  
要するに大組織にいと責任感が希薄になるということだ。  
「誰かがやってくれるだろう」  
「誰かが何とかしてくれるだろう」  
それが天下無敵の無責任サラリーマンの本質だ。

何かにぶら下がって生きていける世の中。  
そんな時代は過去の遺物になっている。  
にもかかわらず、相変わらず無責任な奴はそこらじゅうに存在する。そのうちの一人が当社のクライアントの中にもいたのである。

それを知らずにこれまで対応してきた私は詰め甘かったと言うほかない。  
そのツケを今、払わされている。でもいいレッスンだった。

2003年11月

## 第47回 アメリカよ、あめりかよ

「そこは最近、ヤンキースのマツイが座ったところね！」  
真夜中のマンハッタン。  
飲んだ後におかゆを食べようと立ち寄った韓国レストランでウェイターが嬉しそうに話しかけてきた。

7年ぶりのニューヨーク。  
活気は相変わらずだったが、驚いたのは街全体がすごく綺麗になっていたことだ。  
治安もずいぶん良くなったらしい。

でも日本の綺麗さとはどこか違う。“楽しい綺麗さ”がそこにはある。  
この表現は、わかる人にはわかるだろうし、わからない人にはわからないと思う。

たくさんの人とも会って話をした。学生、経営者、フリーランサー、・・・。  
みんな肩肘張らずに自然に生きている。それが一番いい。

「自然に生きる」という空気。  
これがアメリカの強さの源泉だ。

どうやったら日本にもこの空気を持ってこれるんだろう？

また今回はペンシルバニアの母校にも立ち寄ってきた。  
街の変わりようはすごかったが、大学は何も変わっていなかった。  
ライブラリーに入ったとき思わずつぶやいた。  
「おー、この匂い。」  
また住んでいたアパートの近くのコンビニのアイス・ティーを買って飲む。  
「おー、この味・・・。」

あの頃は今頃会社を作っているとは想像もしていなかった。  
でも成り行きで今に至っている。まあいい。自然に生きれば・・・。

2003年11月

## 第46回 情報力

いま、あるフリー・ジャーナリストと新たなビジネス企画を進めている。  
その人は世界中を飛び回り、各国の渦中の人物に次々とインタビューを成功させている。  
その情報力が凄い。

例えばイラク。  
CNNのリポーターの携帯電話に直に電話して情報を収集する。  
「ちょっとこれから生放送だから！」  
「OK！」  
電話を切ってしばしそのリポーターの中継を生放送で見た後、また電話する。  
「なかなかいいリポートだったねー。ところでさっきの続きなんだけどさー。」

人脈＝情報力。

またこんな話。  
ある有名人が米国OO行きの飛行機に乗っているとの情報を得て、ピン！ときて、ある場所を張り込み。  
勘がドンピシャ当たって、極秘スクープをゲット！  
そんな情報を一体どこから得るのか？それはシークレット。  
情報ソースを漏らすとジャーナリストはやっていられない。

情報収集の基本はギブ&テイク。  
情報を持つ人には自然にさらなる情報が集まる。  
もちろんそのすべてを主流メディアで発表出来るわけではなく、未発表情報も多いのであるが、  
それよりも面白いのが取材裏話。そこには発表される記事からは読み取れない“真実”があったりする。

そんな裏話を生かした新ビジネス企画を練っている。  
乞うご期待！

2003年10月

## 第45回 目的意識

フリーエージェント制を始めてから、「フリーターとの違いは？」という質問をたまに受ける。  
答えは簡単。目的意識を持っているか否かだ。

フリーターというと、コンビニの店員とかがすぐに浮かぶ。

でも、コンビニの店員＝フリーターではない。  
例えば、将来小売業での独立を目指している人がいるとする。  
その人が独立準備をする上でコンビニでのバイトは最適である。

セブンイレブンの流通やPOSシステムなんて世界一。  
また24時間老若男女が買い物に来るから様々なトレンドが読み取れる。  
ある店の近くで工事が始まったというので“大盛りカルビ丼”をたくさん仕入れたら、実際に買っていったのはOLばかりだったとかいう話もあるから、  
そんなことをヒントにしてニュー・ビジネスなんかも始められたりする。

ただ単にボーッとバイトしているだけだったら、それはただのフリーター。  
でも目的意識があってバイトしていたら、得るものは無限大だ。  
組織に属してはいないけど目的意識を持って働いている人をフリーエージェントと呼びたい。

別にこれはフリーエージェントとフリーターとの違いだけに当てはまるものではない。組織にいても、学校で勉強していても、目的意識を持っているか否かによって、その人の将来には雲泥の差が開く。

例えば新卒の人が就職活動の際に陥る間違いとして“最初から希望の仕事が出来ないとイヤ”というのがある。  
企画がやりたい、マーケティングがやりたい、…。十年早い。その組織で成功したいという明確な目的意識がある人はみんな最底辺の仕事から始めている。その組織の全てを知る必要があるということがわかっているからだ。  
そしてそんなことは目的意識がないと出来ない。

ちなみに大学卒業後の私の最初の仕事は秘書時代の靴磨き…。そしてたまにある有名店の豆大福を買いに行くことだった。傍から見れば「大卒のやることか？」と思うかもしれない。

でもそこでは大学では学べないものがたくさんあった。豆大福が売り切れのとき「栗饅頭でもいいや」思っ買って帰ったら、ものすごい剣幕で1時間ぐらい怒られたことがある。その理由をあれこれ考えて、仕事の基本中の基本を学ぶ。

目的意識がなかったらその場でさっさと辞めていた。そして今の自分はなかった…。

2003年10月

## 第44回 必要とされる人

先日、テレビを見ていたら、凄い人がいた。  
在日の方で、新宿・歌舞伎町で「駆け込み寺」のようなことをされているという。

かつては年商20億を稼いだ社長。「在日だから、公務員以外の仕事は何でもやった」らしい。ある日、白血病になる可能性があると言われ、人生観が変わり、今に至ると言う。

様々な人が相談にやってくる。人生が、命がかかっている。

儲かるわけでもないのに親身に相談にのる。感謝はされるが、お金は入ってこないから給料も家賃も払えない。

これって、行政の仕事なんじゃないの？と思う。  
この在日の元・社長がされているのは、まさに本人が「在日だから」出来ないといった「公務員」の仕事である。

留学時代、大学のあった市の新任市長のエグゼクティブ・セクレタリーと話したことがある。いわゆる助役。日本では考えられないが、大学院出たての24歳。イタリア移民3世の彼はその仕事のやりがいについてこう言っていた。



「毎日、色んな人から色んな相談が寄せられるんだ。俺にとってはすごく小さいとかどうでもいいような相談でも、そんな相談を寄せてくる人にとっては死活問題だったりする。だから少しも気を抜けない。彼らの視点に立つて相談にのらないと駄目なんだよ。それが今は楽しくてしょうがない。」

政治の原点がそこにある。

いま、選挙が始まろうとしている。  
本当に必要とされている政治家は一体何人いるのだろうか？  
形だけの論戦を得意げにやったって何の意味もない。  
なぜ自分が今この国に必要とされるのか？  
それを示して欲しい。

2003年10月

## 第43回 力を入れるべきところ

こんな話がある。

むかし、あるヨーロッパの町に銅像が建った。  
その町の英雄の銅像である。  
その町の誰もがその銅像を崇めた。

そんな光景を見て、ある男が嫉妬心を持った。  
しかしその銅像を一発でけり倒すほどの勇気も力もないその男は、夜な夜なノミとハンマーで銅像を倒すべく奮闘した。そしてある日、銅像は倒れた。その男は望みどおり、町の間みんなが銅像を崇める姿を見ることはなくなった。なぜなら倒れてきた銅像の下敷きになって死んでしまったからだ・・・。

力を入れるべきところが違う・・・。  
その男はその銅像を発奮材料にして、自分も英雄となるべく頑張るべきだったのである。

こんな話は実はいたるところにある。  
優秀な同僚の足を引っ張るサラリーマン。  
罵にはめて同僚を失脚させたのはいいが、おかげで会社の業績は下がりボーナス・カット、挙句の果てには倒産・・・。

これを「間抜け」と言わずして、何と言う？

嫉妬するのはいい。人間の本性だ。  
重要なのはそのエネルギーを何に向けるかだ。  
そこでその人の将来が決まるし、人間としての価値も決まる。

自分の大切なエネルギー。  
使うところを間違えないようにしよう！

2003年10月

## 第42回 個人としての自分と向き合う

転職を考えレジメを作成しようとするとき、ひとはいやでも個人としての自分と向き合うことになる。自分は何を

やりたいのか？自分には何が出来るのか？……ここで真剣に考えるひととそうでないひととの差は大きい。それは将来に取り返しのつかないほどの差を残す。

いま、日本は景気が悪い。そんなことは誰でも知っている。

しかしその事実の受け止め方には大きな差がある。

よく私にこんなことをいう人がいる。「これだけ経済がどん底のときに起業したら、景気が回復したときには大成長するだろうねー。」冗談ではない。私は景気が回復するなんて前提で起業なんかしていない。むしろこのまま日本が衰退していくことを前提にしている。自分の成功を他人任せ、景気任せになんかには出来ない。

楽観的なことが悪いとは言わない。悲観的になるよりずっとましだからだ。しかし、将来を考えると、希望的観測を前提に計画を立ててはいけぬ。人任せにはいけない。

日本は敗戦後、米国に頼りきりのまま今日まで来た。国家としての原理・原則である憲法まで米国製。そのツケがいま回ってきている。

私が独立する前に勤務していた会社は倒産した。いわば敗戦である。そのとき思ったのは、また別の組織に入って、その組織の決めたこと、その組織から与えられることに沿って生きていくことが自分にとってどういうことなのかということだった。その会社が上手い具合に成長して、給料もそれにそって上がっていくかもしれない。ちょうど高度成長期の日本のように。しかし、その日本の現状がこれなのである……。自分の頭で考えて行動しておかないと、どん詰まりに行き着くのは明白なのである。

個人としての自分と向き合うと言うことは、口で言うほど簡単なことではない。しかし向き合わなければ、成長はない。

自分と向き合い、自分が生きていくうえでの原理・原則は自分で決める。

転職は個人としての自分と向き合ういい機会である。これを無駄にしてはならない。

2003年9月

## 第41回 志

お気に入りだった本屋が潰れた。

赤坂にあった小さな本屋で、品揃えに店主の“主張”が明確にあって、それが私の趣味とぴったり合っていた。だいたい読みたいと思う新刊が必ず一番目立つところに並んでいたのだった。

大きな本屋に行ってもそれらは買うことは出来る。でも、やはりどこで買うかということになると、やはり店主の“主張”や“志”のあるところで買いたいと思う。しかし、それでは本屋ビジネスとしては成り立たない時代なのかもしれない。

色んなところで“志”が見えない。

相変わらずマスコミは言葉尻を捉えて騒ぎたてる。

木を見て森を見ず。

マスコミが絶対やってはいけないことであるはず。

都知事の発言だって、なぜマスコミは真意を汲み取ろうとしない？真意を汲み取るのが最大の仕事なのではないのか？何の志を持って記者なんかやってるんだ？

テロがいいわけがない。

大体、拉致というテロにあった被害者の訴えを20年以上も無視しておいたのは、テロを容認していたのに他ならない。無視していたのはどこの誰なのかということだ。

そんなことを言っても堂々巡りになるからいいとして、私が気になる問題の本質がもう一つある。それは、なぜ標的が政治家ではなく官僚なのか？ということだ。ここに日本が抱えるいびつな権力構造がある。

官僚が外交を支配しているのか？

だから日本がなめられる。

2003年9月

## 第40回 もしもの備えと、生きるということ

先日都心を襲ったものすごい雷雨。  
雨が降ってくる前、遠くからドーン、ドーンという音と閃光。  
冗談ではなく、例の北の国が攻めてきたのかと思ってしまった。

とりあえずただの雷雨だとわかってほっとしつつも、もしミサイルでも飛んできてたりしたのだったらどうしたらいいんだろうと考えてみた。  
逃げ場所なんてない。その前に逃げてる場合か？とも思う。

学生時代イスラエルに行ったとき、普通に歩いている人たちがライフルを肩にかけていたのには驚いたが、いつでも自分の国を守るための準備をしているというのは、ある意味当たり前のことである。だからといってみんながライフルを持つべきとは思わないが、何かが必要だろう。

そういうことをテレビや新聞でやって欲しい。  
美女軍団なんてどうでもいい。

ついでにもう一つ。  
イスラエルの丘をバスで走行中、急にストップして運転手が外に出て行った。何だ？と思っていると、道路の上から何かを拾い、脇に穴を掘って埋めていた。鳥がフロントガラスにぶつかって死んでしまったのであった。

こんな行動が自然に出来るというのも今の日本に欠けているような気がする。生きるということに鈍感になっているのではないだろうか？

2003年9月

## 第39回 フリーエージェントとは？

最近、フリーエージェント制度に関する問い合わせが増えてきた。  
みんな生き方、働き方を模索中である。私も同じだからあまり偉そうなことは言えないが、私なりの考え方を伝える努力をしている。

私の考えるフリーエージェントとは、「組織にぶら下がらず、やりたいことをやって、食っていける人」である。

これまでの日本社会では「食ってはいけている」が、「やりたいことをやっているか？」と聞かれて「もちろん！」と答えられる人というのは少なかった。やりたいことをやっていないのなら何をやっているのかと言うと、自分の属する組織から指示されることをやっていた。つまり組織にぶら下がっていたのである。逆に「組織にぶら下がらず、やりたいことをやっている」人というのはなかなか社会に認められる存在ではなかった。社会的地位も低かったのである。そのひずみが現在の日本に蔓延する閉塞感を生み出している。

これからは違う。

プロジェクトごとにフリーエージェントが集まり、そのプロジェクトが終わればまた次のプロジェクトを求めて散らばっていく。企業の多くが副業禁止規定を廃止する中、企業に属していてもそこにぶら下がらずに生きている人間もちろんフリーエージェントとして参加できる。逆に組織に属してはいないものの、何をやっていいのかわからないフリーターのような人間が参加できるプロジェクトはない。自らのモチベーションを高めて参加する人でなければ参加する資格はないのである。

フリーエージェントによるプロジェクトに適した仕事はいくらでもある。それはみんな薄々気付いていることである。あとはいかにうまくそんな仕事をプロジェクト・ベースで成功に導いていくかだけだ。

フリーエージェントが日本を変えていく！

2003年8月

## 第38回 運も実力のうち

「運も実力のうち」とよく言われる。  
全くその通りだと思う。

2003年8月14日、ニューヨーク JFK 空港 16:30 到着予定の便である女性が留学のために渡米した。私が母校オルブライト大学への留学斡旋をさせていただいた方である。初の海外。飛行機も初。不安だらけ……。

一人で大学までたどり着けるんだろうかと心配していた1ヶ月前、私は知人の紹介で知り合った方のそのまた知人がニューヨーク近郊でホテルを運営しているという話を耳にした。ヴィザの関係で14日には米国に入国する必要があり、オリエンテーションは18日からだから、それまでここに泊まってニューヨーク観光すればいいということになって、早速予約。空港まで無料送迎してもらえることになった。これで一安心。

と思っていた日本時間15日朝、テレビを付けたらニューヨーク大停電！のニュース。時間は現地時間16時ごろ……。ひえーと思ってそのホテルにコンタクトを取ってみたところ、迎えに行った方と無事に落ち合えたとのこと。ただ渋滞が凄くていつホテルまでたどり着けるのかはわからない状況だった。

運のよいことに、空港到着時間も予定より数十分早かったらしい……。

ここに二つの運が重なっている。

早めに着いたことと、たまたま私が知り合った方の知人のそのまた知人運営のホテルに泊まることにして空港まで迎えに来てもらったことである。

飛行が遅れていたら JFK には着陸できずに、どっかへ迂回させられていたはず。離陸できたとしても、その直後に停電であるから、迎えに来てもらっていなかったら初の海外で右往左往するほかない。

運も実力のうち。

これだけ知っているのだから、大学も無事に卒業できるだろう。

神は味方につけた。

あとは自分自身で、満足いくまで頑張るのみ！

2003年7月

## 第37回 本質を読み取ることの重要性

最近、言葉尻を捉えてギャーギャー騒ぎ立てるニュースが多い。  
騒いでいる人たちは自分が正しいことをしていると思っているのだろう。  
確かに言っていることに間違いはない。  
ただし、そこには本質的な議論が全くない。  
ただ単に言葉尻を捉えて浅はかな主張を述べているに過ぎないのである。  
そこに主義、主張はあっても、正義はない。  
社会に対して何の役にも立たないのだから・・・。

誰かが言ったことをその言葉どおりに受け取る。  
それが別に悪いとは言わない。  
ただその言葉の裏にある本質を読み取らなければ、意味がない。  
木だけを見て森を見ないのでは駄目なのである。  
ニュースを伝える人間の教養が試される。

失言だと思うなら徹底的に追求すればいい。  
数日間だけ騒ぎ立て、あとは知らん振り。  
とても教養があるとは思えない。  
社会に対する自分の役割をまったく把握していない。

毎日、様々な事件が次々と起こる。  
一つ一つのニュースにあまり深く関わっている暇がないという事情もあるだろう。  
どうしても最新のニュースに人々の関心が集まる。  
だからスピード＝速報性重視＝表面的な情報のみのニュースに走ってしまう。  
しかし、地震などの災害ニュースならまだしも、普通のニュースを人々に早く伝えたところで別に何の意味もないはず。何の影響もないのだから。

もっとも本質を伝えてくれることを期待する方が無理な話なのかもしれない。  
自分で読み取る努力をする方が賢明だろう。  
世の中で成功するには、そんな読み取る能力が要求される。本質の周りに散りばめられた表面的なことに気を取られていたのでは成功なんておぼつかない。表面的な情報を上手く利用する奴にいい様に使われてしまうのが関の山なのである。気をつけよう。

2003年7月

## 第36回 自分が変われば世界が変わる

周りが変われば自分も変われると思っている人が多い。  
ことわざにもあるように「隣の芝は青く見える」といったところか。

しかし本質を言ってしまうと、周りが変わったってどうにもならない。  
自分が変わらないと、何も変わらない。

例えばこういうこと。  
「あなたの命はあと半年です。」と宣告されたとする。  
あなたの周囲に対する考え方、見方は一変する。  
あらゆる物が、その前とは違ったものに見える。  
しかし実は周りは何も変わっていない。  
一瞬で変わるはずがない。

一瞬で変わったのは自分の中だけである。

今の世の中、自らを追い込んでいる人が少ない。  
だらだらと日々を過ごした結果、追い込まれてしまった人ばかり。  
そうなる前に自らを追い込み、自分自身を日々変えていこうとしている人は強い。その辺の人とは住んでいる世界が違うのである。

自分が変われば世界が変わる。  
周りのことについてあれこれ言ってみたとところで何の意味もない。  
自分自身が変わらなければ・・・。

2003年7月

## 第35回 新しい仕事の仕方

最近のニュースで、転職理由のトップが「もっと給料の高いところに移りたい」というものであると報じていた。

普通に考えると「この不況のときに、何を世間知らずなことを言ってるんだ？」と思うのだが、現在の彼らの置かれている状況を知ると実は納得してしまう。どうということかという、彼らは“暇”なのである。

毎日会社に入っている。でも、やることがない・・・。なのにとりあえず毎月給料は出る。ということは、仕事がたくさんある会社に移れば、今よりもっと給料がもらえるはず！そう考えるのは当然だろう。

しかし、現実はそんなに甘くはない。

忙しい人は寝る暇がないほど働いている。しかしいくら働いても実は給料はそんなに高くはない。忙しければ給料が高いというものではないのである。転職しても忙しくなるだけで給料は上がらない・・・。そんなバカな・・・。

では、どうすればいいのか？

ここで私が提唱するのが「フリーエージェント流仕事術」である。  
スポーツの世界のフリーエージェントとはちょっと意味が違う。ここでは、組織に捉われずに仕事をする人間という意味で使っている。

簡単に言うと、「暇なら副業をやってお金を稼ごう！」ということ。世の中には、社員は雇えないが猫の手も借りたいほど忙しい会社はたくさんある。また、社員には望めないものを外部の人間に求めている会社もたくさんある。副業としてのビジネス・ネタはたくさん転がっているのである。

これは起業へのステップとしても有効である。いくら1円で会社が設立できるようになったとはいえ、起業のハードルの高さはほとんど変わっていない。だから、現在の仕事で毎月決まった日に収入を得ながら副業としてビジネスを開始し、それが軌道に乗り始めたら独立してそれに専念してしまうのである。

これからは一つの組織のみにぶらさがって働くということが常識ではなくなってくる。そんなリスクの高いことが今まで続いてきたこと自体、普通ではないと思った方がいい。収入源は複数持つ。これがこれからのビジネス・パーソンの仕事の常識となる。

2003年7月

## 第34回 励ます

最近ある雑誌を読んでいたら映画監督の井筒さんがこんなことを言っていた。  
「映画に限らず、娯楽の良し悪しというのはそれを見聞きしたときに励まされるかどうかということなんですよ。」

なるほど、その通り！と思った。

確かに、映画にせよ、読書にせよ、音楽にせよ、記憶に残るのは励まされたときのことが多い。ロッキーを観て「俺も頑張ろう！」と奮い立ち、落合信彦を読んで「俺はまだまだこんなじゃダメだ！」と気合を入れなおし、イノキ・ボンバイエを聞いて「よし！決めてこよう！」と大事な商談に向かう。

ギャンブルやったって、TVゲームやったって、励まされることはない。勝ったら「やった！」で終わりだし、負けたら逆に落ち込むだけ・・・。

良い娯楽と言うのは人生を豊かにする。  
言い換えると、人は何かに励まされることで、人生を豊かにする。

人を励ますことをしている人は偉大だということになる。

励ますと一言でいっても、それは並大抵のことではない。一方通行で終るものではなく、こちらから働きかけることで相手の感情に訴えかけ、相手のやる気を引き出さないとダメだからだ。

それが出来る人というのはやはり凄い。

そんな人に私もなりたい。

2003年6月

## 第33回 愛すべき人たち

仕事柄、毎日たくさんの日本人・外国人に会う。  
外国人の場合、日本最良で日本語ペラペラの人が多い。  
そんな彼らに多かれ少なかれ共通する点がある。  
楽観的なのである。

「歌手になりたいね」

30歳・男性・アメリカ人。

日本に来て10年弱。テレビ出演経験も数多くあり、自分でヘッドハンティング会社を興したりするなどバイタリティーは凄い。でも今やりたいのは「歌手」。普通だったら「30にもなって歌手になりたいはないだろう・・・」と思うが、彼ならやりそうな気がする。

「ラララーラ♪」

26歳・男性・イタリア人。

いつも恋で悩んでいる。でも工作中、オペラに合わせて「ラララーラ♪」とか歌っている。なぜ日本にいたいのかと聞くと「イタリアは景気悪いからねー♪」。日本より悪いとは思えないが、彼にとってはそういうことなんだろう。でもいつもかっつけてる割にこの前靴下に穴が空いていたから、財布は寂しいはず・・・。

「ビールは泡なしで！」

37歳・男性・韓国人。

関西でビジネスを始め、今年から東京進出。まだあまり人脈がないのでしょっちゅう誘いの電話がかかってくる。お店に入って開口一番「ビールは泡なしで！」なぜかと聞くと「普通に頼むと泡の分だけ量が少なくて損でしょ」。泡なしのビールなんておいしいのか？と思うが、彼は力説する。「外国人が日本でビジネスをやるには普通に考えてちゃダメだからね」。わかるようなわからないような・・・。

日本人も負けちゃいない。

「一緒に銀行強盗でもやろう！」

52歳・男性・日本人。

人材ビジネスの世界で20数年。「今が最悪だね。佐島君、よくまあ、こんな時期に参入してきたね・・・。」一時期はすごく儲かっていたらしく株にかなり突っ込んだらしい。「何千万もすっちゃったよ。やばくなったら一緒に銀行強盗でもやろう！」なんて私を誘うか・・・？と思いつつ、毎日情報交換中(もちろん銀行強盗の話ではなく人材ビジネスの話)。

みんな不況の中でも元気だ。

その根底にあるのは楽観性だと思う。

「いつ死ぬかわからないんだから、人生楽しんでおかないと！」

愛すべき人たちだ。

2003年6月

## 第32回 自分の北極星

かつてバブル全盛期の頃、「三高」という言葉が流行った。

「高学歴、高収入、高身長」の男としか付き合わないという奴。

男が胸のうちに秘める夢や情熱、ロマンには目もくれない・・・。

あんなことを言っていた人たちが今、どんな生活を送っているのか知らない。

たぶんろくなことにはなっていないはず。

いま、転職市場を見ると、同じようなことが起こっているのではないかと危惧する。

ほとんどの転職サイトでは、スキルを細かく入力し、それにあった案件だけが表示される。非常にシステムチック。そこに夢や情熱、仕事にかける熱い想いが入る余地はない。これは非常にまずい状況である。

人間の能力は、画一化されるような性質のものではない。仕事に対する姿勢によって発揮される能力は大きく変わってくる。その姿勢に大きな影響を与えるのは「自分はこの仕事に人生を賭けられる」という想い。

とは言うものの、自分がやりたいと思うだけで世の中は受け入れてくれるはずはないのも事実。そんな現実の前に、夢を投げ出してしまっている人も多い。

一つ言えるのは、本当にやりたいことがあるのなら、独立するしかないということ。そしてそのためには、どんなことでも耐え忍ぶ経験を積むことが重要になる。私はかつての秘書時代には、ぼろ雑巾のようなことをしていた。「アメリカの大学まで出て何やってんだ？」と思っていたが、あの経験なくして今の自分はないと思う。それをなぜ耐えられたかと言うと自分の中に目的というかゴールを持っていたからである。

会社をゴールとして捉えている限り、転職なんて上手くないかない。所詮、他人の考えで動いている組織である。会社は「自分のゴール」に向けた踏み台として捉えるべき。「自分のゴール」さえ見つければ、転職活動はぐっと楽になる。

その「自分のゴール」を見つけるために、人材エージェントを活用するのも手である。初対面なのに黙って自分



の話無料で1時間も2時間も聞いてくれる人なんて、他にはなかなかいない。たまにコーヒーまで出てくるし…。ただし何も考えていないと30分で追い返されるのでご注意ください。

2003年6月

## 第31回 情報が集まる場所

うちから六本木まで歩いて15分もかからない。  
いろいろな人に誘われて、いろいろな店に行く。

今晚はスポーツ・バーの大画面でサッカー観戦。  
一年前は立錐の余地もなかったのに、今はガラガラ…。  
熱しやすく冷めやすいのが日本人。

ちょっと前には高級クラブ。  
2時間ちょっとでドンペリを5本も空けた。  
もちろん私にはとても真似できない。  
儲けてる人は儲けてる。  
ビジネスの成否を不況のせいにははいけないと改めて思った。

また別の時には、イタリア大使館関係のパーティー。  
場所は六本木のど真ん中にある超高級マンション。  
来てたのは日本人の女の子ばかり。  
いまいち目的が不明確…。

六本木は面白いけど、どうにも肌が合わないと思っていた先日、ある人に連れられて、有楽町にある外国人特派員クラブにあるバーに行った。もちろん会員制なので、普通じゃ入れない。

とあるビルの最上階にあるそこは、エレベーターを一步降りると、日本ではない独特な雰囲気があった。

毎晩世界中から日本に来ているジャーナリストが集まり、情報交換をしているらしい。情報は、各ジャーナリストの知性と感性というフィルター、そしてディスカッションを通じ形成され、世界中へと流れていく。

貴重な時間とお金をかけるなら、やはりこういう場所だと思う。でも、会員にはなれない…。

情報を集めるのはたやすいことではないということか…。

2003年6月

## 第30回 リーダーとは？

留学していたときの話。

あるとき、ペンシルバニア州に大雨が降り、河川が氾濫し、多くの家屋が水没した。私の住んでいたところからはかなり離れていたのが個人的には被害はなかった。

テレビでその様子を見ていたとき、加山雄三似のある男がヘリコプターで颯爽と水没現場に降り立ち、困り果てている人々に声をかけた。そしてレポーターのマイクに向かって一言。「2週間以内にみんなが元の生活に戻れるように約束する。これ以上一滴たりとも涙を流させたりはしない。」

思わず武者震い。  
これぞリーダー！と思ったものだ。

ちなみにその男とは当時のペンシルバニア州知事であったトム・リッジ氏。現在はテロの後に創設された国土安全保障局の初代長官に就任している。

アメリカは言葉の国だと言われる。  
リーダーとしての資質も、いかに言葉で人々を先導していけるかにかかっていると言ってもいい。

あのときのリッジ知事の一言でどれだけの人々が勇気づけられたことだろう。

もっとも言葉が全てではない。最近、街中に張られているポスターにデカデカと書かれている言葉。「元気を出そう、ニッポン！」

そこから何も感じる事が出来ないのは私だけであろうか？  
何かは抜けている。  
何なのだろう・・・。

2003年5月

## 第29回 はったりの後始末

ある人から聞いた話。

かつて、某有名出版社で新卒採用面接の際に一人の学生がこんなはったりをかましたらしい。  
「私は英語のみならずフランス語、中国語、ロシア語も出来ます。」  
それが効いたのか彼は無事に採用された。実際は英語しか出来ない。

そしてある日、彼に上司から声がかかった。  
「このロシア語、訳してくれ。」

さあ、どうしよう・・・。  
まさかロシア語の訳の仕事なんてあるとは思っていなかった。  
とりあえずその場を切り抜けるため、「わかりました！今はちょっと急ぎの仕事が立て込んでますので、今晚うちに持って帰ってやってきます！」と威勢良く答えたものの、ロシア語なんてさっぱり出来ない。

そこで考えた。  
「外国語大学に問い合わせ先生に翻訳してもらおう。」

後日、無事に完璧な訳を提出し一件落着。  
上司にしてみれば、完璧な訳さえあれば、それが誰に訳されたものかなんてどうでもいいことである。

こういう機転の効く人のことを仕事出来る人と言う。  
ここでそ真面目に「実はロシア語できません」なんて言ってもしょうがないのである。

はったりをかますのはいい。  
それでチャンスを掴む人はたくさんいる。  
問題は、その後始末をきっちり出来るか否かだ。

ちなみにその彼は今、重役にまで登りつめ、辣腕を振るっているらしい・・・。

2003年5月

## 第28回 進化しない奴

俺は蚊が大嫌いだ。  
なぜか？  
進化しないからだ。

どうしてわざわざ、嫌な音を出して飛ぶのか？  
どうしてわざわざ、痒くするのか？  
別に血の一滴や二滴ぐらい、くれてやってもいいのに。  
あれじゃまるで、殺してくれと言ってるようなものである。  
少しは進化しろと言いたい。

・・・というようなことを、子供の頃から考えていた。  
しかし最近、もう少し考えを進めてみた。  
蚊が進化していないのではなく、人間が蚊から身を守るために嫌な音を検知したり痒みを感じるように進化した結果がこれなのではないかと。

やはり人間の方が一枚上手ということか。

しかし、安眠と血の一滴とでは、安眠を選ぶ人のほうが大多数であるはず。であるならば、人間は余計な進化を遂げているということになる。もしくはただ単に蚊が嫌がらせをしているだけなのかもしれない。

そんなことはどうでもいいことかもしれないが、これと似たようなことは結構あるような気がする。わざわざ人の嫌がることをする奴のいかに多いことか。わざとなのか気付かずやっているのか・・・。

いずれにしても、正しい方向に進化していくことが大事であるということである。  
国家しかり、会社・個人しかり。  
みんな進化してるのだろうか？

2003年5月

## 第27回 インターネット上の情報に振り回される不幸な人々

インターネットである企業について調べてみる。  
その企業のホームページには当然ながらいいことしか書いていない。  
当たり前だ。  
そして、「2ちゃんねる」などの掲示板にはその逆の悪いことばかり。  
これもある意味、当たり前だ。  
人間なんて所詮そんなもの。

では、それらの情報をどう扱うべきか？  
基本的には参考程度にとどめ、真の情報を自分で直接出向くなり、信頼できる第三者に聞くしかない。

しかしである・・・。  
その単純なことをせずに、悪い情報だけ信じてしまう人のいかに多いことか！

かつて、こんなことを言った人がいる。  
「水と情報がただだと思っているんのは日本人だけ」

いまだに変わっていないのである。

人材紹介の場面でも少なからずこういう人に遭遇する。  
「掲示板にこんなことが書いてあったので・・・」

こんな人は仕事が出来ない人だと相場は決まっている。  
情報の価値判断の出来ない人にまともな仕事が出来ないのだから。

情報を制する者が世界を制する。  
これは古今東西、不変の真理だ。  
しかし、気をつけなければならないのは、ここで言う「情報」とは何なのかということ。

少なくともインターネット上の情報ではないことは確かである。

2003年5月

## 第26回 時代を超えたつながり

ある物語。

かつて、まだ戦前の話であるが、ある地方の片田舎の学校に気骨のある先生がいた。生徒が何かしでかすと長い物差しで容赦なくひっぱたき、またあるときは思いっきり拳骨で殴る。しかし、その先生は愛されていた。なぜか？自分のクラスの生徒が他の先生に叱られていると必ず怒鳴り散らしたからである。もちろん生徒をではない。叱っている先生をである・・・。

「なんなんだ！わしの生徒がお前に叱られるようなことするわけないじゃろう！」

その先生は30年近く前に亡くなっている。  
そして生徒は80近くにまでなっている。  
その生徒は先生が亡くなってからも30年近く欠かさず年賀状を送り続けているという。  
それほどまでに愛される先生が世の中に何人いるだろう？

話はここで終わらない。

その先生の孫は今、30前後の働き盛りの若造。祖母からそんな話を聞き、生徒の連絡先を貰い、コンタクトしてみた。すると何と、田舎から遠く離れた東京のど真ん中、電車で15分程度のところにお互いオフィスを構え、同じ事業を行っていたのである！

狭い世の中・・・。  
その孫に祖父の記憶などほとんどない。  
しかし、祖父の教え子が目と鼻の先で同じ事業をしていたとは・・・。  
そこには時代を超えたつながりがある。

人生って面白い。

2003年4月

## 第25回 "I like who I am."

先日、あるドキュメンタリーを見た。オーストラリアの10歳ぐらいの女の子の生活を撮ったものだ。その子はまだ

小学生なのに、何とかと言う重度の病気で肉体年齢が100歳なのだという。知らずに街中であつたらちょっとびっくりしてしまう風貌である。

しかし、ちゃんと学校にも行って、週末には動物病院でボランティア活動なんかもやっている。絶対に他の人にはなつかない猫も彼女だけにはなついていたりする。やはり普通の子ではない。

そんな彼女にレポーターがある質問をした。  
「生まれ変わったらどうになりたい？」  
「また自分に生まれてきたい」  
「どうして？」  
「Because I like who I am. (今の自分が好きだから)」

思わず鳥肌が立ってしまった。  
重度の障害を負いながら言える言葉だろうか？  
こんなセリフを言える人がこの世の中にどれほどいるのだろうか？  
もちろんナルシストではない。自分というものの存在をしっかりと捉えて、それをありのままに受け入れることの出来ている人である。

世の中いやなことばかり。  
会社に行っても人間関係でストレスがたまる一方。  
だから転職でも・・・と考える人は多い。  
しかし、その前に自分がこのセリフを言えるかどうかを考えてみて欲しい。  
言えないとしたら、それはなぜか？  
その理由を周りのせいにしていて人に良い転職は望めない。  
「もっといい仕事が見つければ、自分を変えられて、自分を好きになれるはず・・・」そんなことはまずない。自分を受け入れるということに周りには関係ない。自分だけの問題なのだから。

Do you like who you are ?

2003年4月

## 第24回 地平線の彼方に何を見る？

人材紹介の免許を取ってまだ1年も経っていない。  
しかし、このビジネスの問題点はすでに見えている。  
よほどのバカでない限り、すぐに気付くことばかりだが・・・。

まず最大の問題点。  
それは所詮、求人代行に過ぎないということだ。  
このビジネスは求職者の立場に立たないとダメだとよく言われるが、そんなことはビジネスモデル上、無理がある。つまり、いくら求職者の希望を聞いてみたところで、紹介できるのは当社もしくは提携紹介会社に求人依頼がきている企業のみ。そこに紹介して初めて成功報酬というコミッションが入る仕組みなのだから・・・。本当にその求職者に適した企業に求人があることを知っていたとしても、その情報をわざわざ教えるインセンティブはないのである。ボランティアではないのである。

また、もう一つの問題点。  
それは求人代行という性格上、伝える情報はポジティブなものに偏ってしまうということである。そもそも情報ソースが人事部や経営者からのものである。悪いことを言うわけもない。もちろん、当社が直に付き合いのある求人企業というのは、私が入社したいぐらいの面白いところであるのだから、それはそれでいい。しかし、提携紹介会社からの案件となると、正直判らない点が多いのが現実。もっと幅広く現場や中堅層の生の声を提供できないとミスマッチはなくなるまいだろう。

そういうことで、いま、こんな問題点を克服する仕組みを構築中である。  
その仕組みとは、小手先のものではない。将来という地平線の彼方を見据えた上で、これからのビジネスパーソンにとって何が必要になってくるのかを考えたものだ。ハッキリいえるのは、一つの会社に依存するリスクが高いということと、近い将来、ライバルは国内においても「外国人社員」になる可能性が非常に高いということである。

そんな将来に備えて今から準備しておく必要がある。

2003年4月

## 第23回 将来をイメージする！

「我思う、故に我在り」  
つまり考えない人は存在しない。  
存在しない人を雇う会社は無い。

最近、毎週10人程度の方と面談している。

当たり前だが一人として同じ人はおらず、十人十色の経歴の持ち主。話を聞くだけで楽しい。しかし困ることが一点だけある。自分の将来を明確にイメージできていない人が散見されるのである。

将来像について聞いても、ハッキリした答えが返ってこない。そんなこと考えたことも無いらしい。自らの将来像を描けないのだから、転職先を見つけるのはすごく難しい。もちろん自分のことだけ考えるのではダメで、10年後20年後の世界・社会はこうなっていくという未来像も考えないとダメである。もっと大事なものは、転職先企業にとって自分が入ることのメリットを考えることである。これらがすべて出来る人となると本当に数えるほどしかいないだろう。

世の中には偶然はない。何かが起こるときには必ず原因・理由がある。成功の裏にはいくつもの失敗がある。何もしなければ失敗はしないが、成功もありえない。何かをするにはまず考えなければならない。転職するにもまず自分の将来像を考えなければならない。なのに、給料の額とか肩書きとか、そんなことしか考えていない人がいかに多いことか……。

ただ、そんなことをぼやいていてもしょうがない。

私の仕事は、まずは黙って話を聞くこと。そして、聞きながらその人の考えていることを上手く引き出していくことである。そして、その中から各自が将来像をイメージするきっかけを創り出すことだ。

成功したければ、自らの将来像を明確にイメージしよう！

2003年4月

## 第22回 プリンシプルを持とう！

昨年、真夏のある日、ふと思いたって町田市の鶴川にある旧・白洲邸に行った。

ギラギラと容赦なく照りつける太陽の下、汗だくになりながら駅から15分ぐらい歩いたところにそれはあった。通称・武相荘(ぶあいそう)。戦後、吉田首相に請われてGHQとの折衝にあたり、「従順ならざる唯一の日本人」と言われた故・白洲次郎氏の住処である。小高い丘の上、蟬の鳴き声に覆われるように茅葺屋根の日本家屋がひっそりと佇んでいた。

なぜ、そこに行ったのか？

それは白洲氏の直言集「プリンシプルのない日本」を読んで、どうしても行ってみたくなくなったからである。青年時代をケンブリッジで過ごし、英国気質を身に付けた白洲氏はその直言集の中で日本人のプリンシプルの無さを嘆いている。プリンシプルとはただ単に筋を通すということではない。ちゃんと自分の頭で考えた自前の筋を通すということである。

『よく日本人は「まあまあ」って言うんだ。「まあまあ」で納めるのもいいんだよ。妥協ということに僕は反対するわけでも何でもないんだ。妥協は妥協でいいよ。ただども、ほんとの妥協ということは、原則がハッキリしている所に妥協ということが出てくるんでね。日本人のは妥協じゃないんだ。単なる頼かぶりですよ。原則をほったらかしとして「まあまあ」で円く納めようとする。納まってやしないんだ。ただ問題をさきへやっとうというわけだ。臭い物には蓋をしろというんだよ』

もう50年以上前の発言である。

今の日本にもまだプリンシプルがない。  
だから国際社会における対応もふらふらするし、政・財・官界での不祥事も絶えない。

プリンシプルを持つには一人一人が自分の頭で物事の本質とは何かということを考えるしかない。  
プリンシプルのない人間に、納得のいく人生は送れない。  
さて、何から考えよう？

2003年4月

## 第21回 日本変革！

海外から帰国して、くすぶっている人は多い。

不況だし、政治は滅茶苦茶だし、家賃は高いし、街並みに美しさはないし、会社にはろくでもない上司ばかりだし、英語を使う機会はないし、毎日満員電車通勤だし、・・・。

そうかといって、海外転職など、そう簡単には出来ない。テロの影響で、以前にもましてビザ取得は困難だ。

じゃあ、どうすればいいのか？

くすぶっている人が多いとは言っても、人生を楽しんでいる人ももちろんたくさんいる。そんな人に共通するのは「志」を持って生きているということだ。

「せっかく海外で習得した知識・経験を既存の社会で生かせないのなら、生かせるように変革していくしかない。」

そう考えて、実際に実行に移している人は少なからずいる。そういう「志」を持っている人は自然にどこかでつながっていき、ネットワークが広がりつつある。

日本は昔から外圧によってしか変革が起きてこなかった。  
黒船来襲後の明治維新しかり、敗戦後の経済大国化しかり・・・。  
バブル崩壊が近代第三の変革期であるとする、まだ日本に「変わろう」という意識が出てきていないのは絶望的といえる。

しかし、ピンチはチャンス。  
今こそ海外帰国者が「内なる外圧」となって、日本を変革していくときである。それが出来ないのであれば、海外に行った意味はない。

くすぶっている場合ではない！

2003年3月

## 第20回 無意識の感覚

かつてアメリカの大学で歴史のクラスをとっていたときのこと。

いつもどおり最前列の席で(といっても20人程度のクラスだったが・・・)、近代ヨーロッパ史の講義を聴いていた。授業が中盤に差し掛かったとき、突然、ドアを蹴破って4人組が凄い勢いで乱入してきた。

手にはライフルを持ち、頭にはストッキングを被り、ものすごい鼻息・・・。  
「Don't Move !! Don't Move !!」

運が悪いことに、私は位置的にもろにライフルを突きつけられてしまう場所にいた。私の前にいるのはどうも女性らしいことはわかったが、ライフルが本物かどうかなんて当然わからない。教授は教室の外に連れ去られてしまった。

なんなんだと思っているうちに、リーダーらしき男がクラスメートの一人に声明文を手渡し「読め！」と怒鳴った。

「言論の自由は重要である！世界には自由な発言を抑制させられている人々がたくさんいる。このように力で強制させられてモノを言わされているのだ・・・」そのクラスメートがそのへんまで読むと、そいつらは走り去っていった。

何のことはない。人権団体のデモンストレーションだったのだ。

何だよと思いつつ、我ながら結構冷静だったので「さすが日本男児！」と自画自賛していたのだが、話はそこで終わらない。数日後、大学ホールでナチ博物館の館長による講演があるというので聞きにいったとき、主催の人権団体スタッフがパンフレットを配布しに回ってきた。私のところにも持ってきたとき、なぜか体が「ビクッ」と反応した。あとでわかったのであるが、そのスタッフは先日デモで乱入して私にライフルを突きつけたのと同じ人物だったのである！

冷静だったはずなのに、体は何かを覚えていたのだ。

前置きが長くなったが、国際的な外交関係でも、日常の人間関係でも、無意識のうちに体が覚えているようなことが、行動に少なからず影響を与えているはずである。交渉の場でも何でも、相手の考えを理解しようとするとき、その相手の置かれている状況を教科書的に読み解こうとするだけではなく、そういう「相手も気付いていないかもしれない感覚」まで調べきって対応することができれば、百戦百勝であろう。そんなこと、できるのかどうかかわからないが・・・。

2003年3月

## 第19回 サムライ

先日、イスラエルの方と話す機会があった。湾岸戦争では勲章を貰い、その後エルアル航空の保安要員として世界中を飛び回った経験のある猛者である。

いい機会なので、長年気になっていた疑問をぶつけてみた。「どうしてイスラエルの人は日本に興味があるのか？」

「うーん・・・、世界第2位の経済大国ということもあるけど、やっぱり一番は”サムライ”に興味があるんだと思うよ。あの時代の精神とか・・・。」

サムライとは何か？その時代の精神とは？



この問いに明確に答えられる日本人っているのだろうか？

海外に出ると日本のことがよくわかるようになると言う。

私の経験からも、それは言える。海外で見るとの経験するものすべてを「日本ではどうだった？」と比較する複眼思考が芽生えるからだ。

そして比較するとき、最も大事なものは、その違いが生まれた過程である。言い換えると、それぞれの国民・民族の精神構造だ。

新渡戸稲造の「武士道」を読むとき、「今の日本にサムライ精神は残っているのか？」と思う。

30年前、三島由紀夫は次のように書いている。

「私の言いたいことは、口に日本文化や日本的伝統を軽蔑しながら、お茶漬の味とは縁の切れない、そういう中途半端な日本人はもうたくさんだということであり、日本の未来の若者にのぞむことはハンバーガーをパクつきながら、日本のユニークな精神的価値を、おのれの誇りとしてくれることである。」

景気が悪いと嘆いていても何も変わらない。

今、日本のユニークな精神的価値を再考するときである。

そして、その土台を作った後、あらためて世界に出て行くのだ。

2003年3月

## 第18回 筋を通す

最近、面白い電話があった。

「OOという雑誌の者ですが、ぜひインタビューさせていただきたい。」

いつの間に私はそんなに有名人になったのかと思って聞いていると、どうも話が違う。

「OO(有名なタレント)がインタビュアーとして伺います。OOを動かすのですから、何かと費用がかかりますので、少しだけご負担いただきたいのですが…。御社としても、この記事をいろいろパブリシティーにご利用いただけるかと思っております。」

インタビューさせてくださいと言いながら、カネを払えという…。

確かにそのOOというインタビュアーは誰でも知っている有名人。パブリシティーとして使えるとは思う。料金もバカ高いわけではない。ただ、話の持ってきたに筋が通っていないのでは？

また、こういうこともあった。

以前から付き合いのある人からの電話。

「面白い話があるので、是非お越しく下さい。」

近所なので行くと、社長と担当者が出てきて、ある頼みごとをしてきた。

「人にモノを頼むのに呼び出すなんて、いかれちゃってるなー」と思いながらも、面白そうな話だったので引き受けて帰ったら、数時間後に担当者から電話があり、「あの話、先方に確認したらちょっとストップがかっちゃいました…」

人を呼び出して頼みごとをしておいて、ストップがかかったら担当者からの電話一本で済ます…。これまた筋がまったく通っていない。

大企業に勤めていると何か勘違いしてしまうだろう。

筋を通す生き方をしていないと、悪い人たちに付け入る隙を与えてしまう。秘書時代に身に付けた教訓である。

脇が甘い人間は、どこに行っても成功なんかしない。

2003年3月

## 第17回 物事の本質

表向きは違っても、本質は同じというものは多い。

私の家系は代々教育者である。  
なのに私は独立して人材ビジネスなんかをやっている。  
傍から見るとやっていることはまったく違う。

しかし実はやっていることの本質は同じである。  
どちらの仕事も、人の可能性を最大限に引き出すという意味では・・・。

ただし同じ仕事でも、心構え次第では「本質」は違ってくる。  
何かを丸暗記させることや、人の適性などを考えずに言われるままに仕事を紹介することも出来る。それは、「人の可能性を引き出す」ことにはならない。

何のために自分はこの仕事をしているのか、また、この仕事をしたいのか？  
説明できない人がいる。  
喋りの上手い営業マンが商品・サービスについてスラスラと説明してくれる。でも、なんでそれを売っているのか？自分の会社はどういう考えでそれらを売っているのか？説明できない人がいる。そもそも、そんなことは考えていないらしい。

ここ最近頻発してきた企業不祥事の根源はここにあるのではないか？  
ただの金儲けとして仕事をしている人がいる限り、不祥事はなくなる。

物事の本質を見極めること。  
これが出来ないと、仕事をしていても楽しくはないだろうし、良い転職も望めない。

2003年2月

## 第16回 人のつながり

人は思わぬところにつながっている。

最近、海外への転職希望者が多いので、海外の人材紹介会社との業務提携を進めている。先日、ある米国の人材紹介会社にコンタクトを取ってみたところ、その社長より思わぬメールが届いた。

「昨年末、ワシントンの日本大使館であった空手ミーティングで落合秀彦氏(信彦氏の兄)に会ったよ。奇遇だねー！」

ホームページ上の私の自己紹介ページを読んで頂いたらしい。

これだから人生は面白い。

かつて心理学者のスタンリー・ミルグラムが「6次の隔たり(Six Degrees of Separation)」という概念を発表した。

これは、社会において人間同士がどのように結ばれているのかを明らかにする概念で、6人の共通の知人の連鎖を介せば世界中のすべての人と間接的な知人関係を結べるという考え方である。

世の中は狭い。

これからの時代は人脈が今まで以上に重要になってくる。情報洪水の中で価値のある情報は人からしか入ってこない。経営に必要なのは「ヒト、モノ、カネ、情報」といわれるが、モノ、カネ、情報を持ってくるのはヒトしかいないのである。

ヒトのつながりは大事にしなければならない。  
その基本は、Give&Give の精神。  
世の中には Take&Take のヒトも多い。  
彼らに成功はありえない。

2003年2月

## 第15回 見抜く

かつて秘書をしていたころの話。

最高裁判所の裏手にあるビルの一室で、初老の男2人が話していた。  
私はそのそばにちょこんと座って話を聞いていた。

そこで話されていた内容は言えない。  
ただ私は、一方が話している内容が「はったり」であることを知っていた。  
ほとんど詐欺のような話である。  
にもかかわらず、聞いているうちに、「もしかして本当のことを話してるのか?」と思ってしまった。それほど話し方が上手いのである。  
はったりである知っている私がそうなのだから、知らずに聞いているほうは何の疑いも持たずに信じ込んでしまおうだろう。

世の中には恐ろしい能力を持っている人がいる。  
うまく使えば表の世界でも大成功を収めることが出来るだろう。  
しかし彼らはそんなことに面白みを感じないらしい。

最近、私のところに間抜けな電話がかかってくる。  
同業者の探りなのか、単なる冷やかしのなのか。  
どちらにしろ、私には声の調子で「普通と違う」のがわかる。  
だてに場数を踏んではいない。

世の中には恐ろしい能力を持っている人がいる。  
そして、間抜けな人間もたくさんいる。  
それを見抜ける人間にならないと、成功はおぼつかないと思う。

2003年2月

## 第14回 情報収集

ヨーロッパのとある国にある人材派遣会社は某国諜報機関が経営しているらしい。

冷戦終了、各国の諜報機関の主要な役割は、軍事情報の収集から産業情報の収集へと軸を移していったと言われる。そんな活動において、人材派遣・紹介業ほど理想的なカバーはないだろう。なにしろターゲットとする企業からの要望に応じて人材(スパイ)を送り込み、お金までいただけるのだから・・・。

情報収集の基本はヒューミント(人間による諜報)である。いくらスパイ衛星で上空からのぞき見ようと、盗聴器で会話を盗み聞きしようと、人の心の中まではうかがい知ることはできない。スパイが接触して、情報を聞き出すのがベストな方法だ。

就職・転職活動における情報収集も同様である。これだけ様々な情報が溢れている現代社会においても、本当に必要な情報は簡単には入手できない。企業情報を集めようにも、ホームページにはPR的なことしか書いていないし、逆に2ちゃんねるなどの掲示板などには誹謗中傷罵詈雑言のみ・・・。最も必要な中立の情報、正確な情報は無きに等しいのである。

そこに質の高い人材紹介会社の存在意義がある。別に人材コンサルタントがスパイ活動をしているということではない。ただ企業の経営者や人事担当者から企業情報を聞くとともに、公開されている財務情報などをしっかり分析して、紹介先として適しているかどうかまで見極めているのである。また独自の情報ネットワークを駆使して、企業の客観的な情報も収集している。

もっとも、そこまでやっている人材コンサルタントは数えるほどしかいないのも事実。

その数少ないコンサルタントを見つけ、上手く使いこなせるような人材は、どこにいても成功するだろう。情報の重要性をわかっている人間なのだから。

2003年2月

## 第13回 グローバル人材争奪戦

国家でも企業でも、世界中から人材が集まってきているところは強い。

私は最近、日本に留学してきている外国人学生や、卒業後に日本で就職して頑張っている外国人に会って話を聞くことが多い。彼らに共通するのは、最近の日本人に欠けてきているバイタリティー、そして日本に対する好奇心と、母国と日本の架け橋になりたいという情熱である。

一般的に、高度な知識・技術をもつ人材のほとんどは米国や欧州などへ向かい、日本に来る人数はわずかである。彼らは日本にとってもものすごく価値のある戦力なのである。にもかかわらず日本は彼らを有効に活用できていない。就職先が見つからず、泣く泣く母国へ帰ってしまう留学生は少なくないのである。

「外国人は扱いにくい」

そんなこといつてる場合じゃない。

外国人を扱えないというのは、自らの能力のなさをさらけ出しているようなものだ。

国籍を問わず世界中の人材を駆使するグローバル企業が力をつけてきている中、日本の産業は日本人だけで今の時代を戦い抜けるのか？

現在のグローバリゼーションの流れが覆ることは考えにくい。すでに世界中で人材争奪戦が展開されている。この戦いに負けたとき、日本の再生はなくなるのではないだろうか？

2003年1月

## 第12回 人間プロデュース

人材紹介事業を開始してちょうど半年。  
ようやく基本コンセプトが決まった。  
ずばり「人間プロデュース」。

半年もやっているとこの業界の現状もだんだんわかってくる。  
何の理念もない会社や、ノルマ達成に必死なコンサルタントばかりの会社・・・。  
「人身売買」とか「コン猿」とか言われる所以である。

何が問題なのかを考えると、行き着くのは相談に来る人間に対する姿勢だ。  
「スキルがちょっとねー」「この経験じゃあなー」  
その人間が持つ夢や熱い心など考えもしない。

では、求められているのは何か？  
それは、その人間の持つ潜在性、可能性を見抜き、引き出す能力に他ならない。  
言い換えれば、その人間をプロデュースする能力。

もちろん、プロデュースするからには、その人間にやる気がなければならぬ。  
無茶な条件ばかり出したり、受身の人間をプロデュースなんか出来ない。

人生は最高のエンターテインメント。  
舞台は世界。  
主役は自分。  
もちろん名脇役を目指すのもいい。  
ただ、観客でいいという人には相談に来られてもどうしようもない。

プロデュースできるのは、舞台に立ちたいという人間だけだ。

2003年1月

## 第11回 考える人

考える人は強い。  
なぜか？  
ほとんどの人は何も考えていないからだ。

みんなが行くから大学へ行く。  
みんながするから就職する。  
そこに自分の考えはない。

高校を卒業したらすぐに大学へ行くのが普通なのか？  
大学を卒業したらすぐに就職するのが普通なのか？  
そんなこと誰が決めた？

自分の夢を実現するために大学を中退していた人がいる。  
今は復学し、卒業に向けて頑張っている。  
「周りのみんなはもう就職したり大学院に行ったりしています。私は遠回りしてしまったのでしょうか？」

人生に遠回りなどない。

決まった道などともとないから。

大事なのは、自分の頭で考えて人生を生きているのかどうかだ。

大学を中退してまで自分の夢を追った人。  
そこにあるのは自分の考えと、それを実行に移すだけの勇氣。  
こんな人の将来は明るい。

2002年12月

## 第10回 ストーリーのある人

なぜ自分がその仕事をやっているのか？  
その理由を語る人は強い。なぜなら、それは他人には真似できないからだ。

ウェザーニューズという会社がある。世界最大の天気予報会社だ。  
その社長は自分のストーリーを語る方である。しかも、強烈なストーリーを・・・。

それは、こういうことだ。かつて新卒で入った商社での2年目の出来事。当時、パルプの輸入業務に携わっていたその社長は、たくさんのパルプを積んで東京にやってきた船が渋滞のため港に入って荷降ろしが出来ないの  
で、別の港に行くように指示を出した。そして悲劇が起こった。船がその別の港に停泊中に嵐に遭遇し、乗組員  
十数人が命を落としてしまったのだ。悔やんでも悔やみきれない。「もし正確な天気がわかっていたら・・・。」

以来、その社長は商社をやめ、天気予報ビジネスに携わり、今では業界で世界最大の会社を育て上げた。しかしその勢いはまだ止まらない。「21世紀は世界最大を目指す時代ではない。世界最強を目指す時代だ。」そう  
言いながら、世界展開を矢継ぎ早に実行されている。

こういう人に勝てるだろうか？  
単なるビジネスとして天気予報サービス業界に参入しても、まず勝てないだろう。万が一、ビジネス的に勝てたと  
しても、それは本当の意味で勝ったとは言えない。なぜなら、ゴールが違うからだ。仕事の意味が違うからである。

なぜ自分がその仕事をやっているのか？  
その理由を語るようになろう。

2002年12月

## 第9回 いい加減な国

「君もな、いろんな国を見てきてるんだらうからわかるだらうけどな、こんないい加減な国はないよな・・・」

かつて私が政治ブローカーの秘書をしていたとき、ある人が言った言葉だ。

当時の私はまだ世間知らずの青二才で、この言葉に妙な反発心を持った記憶がある。「こんないい加減さを上  
手く利用して、あなたはのし上がってきたくせに！」と・・・。

しかし、今になって考えてみると、この言葉の裏には深い意味が隠されていたような気がする。確かにその人は  
この国のいい加減さを利用し、汚い裏の世界でのし上がってきた。でも、その人はそのことに対してやはり何か  
後ろめたさを感じていたのではないかと。

人は誰でも年を取ってくると、自分の歩んできた道を振り返る。そのとき、果たして後悔のない人生だったと思え

る人はどれくらいいるのだろうか？

お金は稼いだ、地位も築いた、・・・だから何？

やはり、自分の心に素直に生きて行きたいと思う。

そして、前述の言葉の裏にはこんなメッセージが込められていたのではないかと思う。  
「お前、こんな世界に入ってくるな！お前ら若い奴がこの国を変えていかなきゃと駄目なんだよ！」

2002年11月

## 第8回 自分の軸を持つ！

10年ほど前、あるカメラマンがピューリッツァー賞を受賞した。

その作品は、アフリカのやせ細った子供が荒涼とした地面にうずくまっていて、そのすぐ後ろでハゲタカがじっとその子供を見つめているという衝撃的なものだった。

この世で現実に行っていることを世界中の人々に知らせ、アクションを起こさせること。それがカメラマンの考えであつたに違いないし、多くのジャーナリストのモチベーションになっているものだと思う。。

しかし、そのカメラマンはジャーナリズムにおける世界最高の賞を受賞した1年後、自らの命を絶った。

なぜか？

人々の反応があまりに厳しかったからだ。  
「なぜそんなむごい写真を撮れるのか？」  
「写真撮ってる暇があれば助けてよ！」  
「お前には人間の心というものがないのか！」

その写真を撮ったカメラマンの考えと、それを批判する人々の考え、さらにピューリッツァー賞を与えて褒め称えた人々の考え。  
そのどれも間違っているわけではない。

絶対的な答えなどないからだ。

急激に進む社会の情報化の中で、情報に振り回されている人が多い。

この世の中には、絶対的な答えがあるものなどほとんどない。  
そんな世の中で生きていくためには、少なくとも自分の中で答えを持つしかない。“自分の軸を持つ”と言い換えてもいいだろう。

軸を持った人間だけが生き残れる時代だ！

2002年11月

## 第7回 人生に乾杯！

高校時代、私立の進学校で寮生活を送っていた。  
刺激のない勉強の毎日・・・。

テレビを見れる時間などほとんどなく、ほとんど唯一の情報源は新聞だった。ラッキーなことに寮は主要5紙を購読していた。

当時はベルリンの壁崩壊、ソ連の終焉、湾岸戦争など、世界的な事件が目白押しで、自然に興味を沸かせていた。息苦しい寮生活のなか、そういった記事を読むのがたまらなく刺激的だったからかもしれない。

そんなとき、出会った一冊の本が私のその後の人生を方向付けた。  
落合信彦著「狼達への伝言」。

あれから10年以上が経った今年の夏のある日、オフィスの電話が鳴った。  
パートナーが受話器をこっちに差し出しながら言った。  
「落合さんという方から……。よくわからないけど……。」

受話器を取ると、エネルギッシュな声が聞こえてきた。  
「佐島君？落合です！」

あることを依頼するために氏の関係者にコンタクトを取ってはいたが、まさか本人から電話がかかってくるとは思ってもよらなかった。

「会社の方はどうだ？最近、足腰弱ってる奴が多いから、しっかりやれば大丈夫だよ。頑張って！じゃあな！」

自分の人生を方向付けた人から10数年後に声をかけてもらえるとは……。

人材紹介事業を始めてから色んな求職者の方に会うが、その多くは自信を失っている。

そんな方々に言いたい。  
とにかくがくしゃらにやっていたらいいことが必ずあると。

人生に乾杯！

2002年10月

## 第6回 他人の決めたルール

ベガスで負けた……。

出張の帰りに寄り、久しぶりにブラックジャックで勝負。  
勝てない。  
なぜだろう。

乗換えのために降り立ったサンフランシスコ国際空港の本屋で買った本の中に答えがあった。  
ペーパーバックのスパイ小説の中に出てきたある人物のセリフ。「俺は他人の決めたルールでは戦わない。こっちが負けるようになっているからだ。」

妙に納得してしまった。

しかし、どうやったら自分で決めたルールで戦えるのか？  
しばらく考えたが答えは一つしか出てこなかった。

自分が新たなゲームを創り出すしかない。



結局、創造力と実行力が問われるということか・・・。

2002年9月

## 第5回 リベラルモデルとサーバルモデル

古代ギリシアでは良質な教育について語るとき「リベラルモデル」「サーバルモデル」というように言葉を使い分けたようだ。

サーバルモデルというのは今日の教育で言えば、専門学校に近いもので、専門分野に「従属」することになる。一方の「リベラルモデル」は、歴史や哲学、語学、さらには芸術や科学と幅広く世の中を知るための教育で、あらゆることに対応できる人物を世に出すものである。

昨今、キャリアにおいても「専門性」を高めることばかりが推奨されがちであるが、この考え方でいくと、将来的にその「専門性」に従属してしまうリスクがあるよう思う。

もちろん、「専門性」なしに仕事は出来ない。ただ、幅広く教養を身に付けていかないとその「専門性」を活かすチャンスが狭められてしまうリスクがあると言った方が的を得ているだろう。

なかなか履歴書には出てこない部分ではあるが・・・。

2002年8月

## 第4回 具体的に動く

「あのね、頑張らなくてもいいんだよ。具体的に動くことだよ。」

相田みつを氏の言葉だ。

頑張ってはいるが、具体的に動いてない人が多い。

具体的に動くとは、どういうことか？

それはロジカルに物事を進めることではないだろうか？

たとえば英語の勉強。

学校で頑張っても勉強しても、いっこうに話せるようにはならない。当たり前だ。

学校での英語の勉強は単に大学に入るためのものだからである。大学入試での英語の成績と実際に英語を使いこなす能力の間には相関関係が低いことは誰にでもわかることだ。だいたい、日本の英語教師のほとんどが、まともに英語を話せない。

ロジカルに考えたら、ネイティブに話しかけたりして、実戦で学んでいくしかない。

この状況は昔から誰でもわかりきっていたことだ。であるにもかかわらず、教育現場はいっこうに変わる気配がない。理由は簡単。英語の先生たちが、自分の既得権益を守るために、制度改革に反対しているからである。ある意味、ロジカルな行動ではある。

しかし、既得権益を守るためにはロジカルに動き、自らの“真の仕事”に対しては、ロジカルに動かないとは・・・。

2002年8月

## 第3回 プライド

プライドの意味を履き違えている人が多い。

「そんなことをやるのは私のプライドが許さない。」  
そう言って、頼まれた仕事を断る。

しかし会社の中では「便利な人」は価値がある。  
雑用でも何でも、頼まれたことには全力を尽くす。  
そうしていると次々と仕事が回ってきて、次第に大きな存在感を持つようになる。

「あいつは便利屋だ。プライドがない。」と陰口をたたいていた連中ははるか後方に突き放されてしまう。

逆説的だが、本当のプライドを持つ人は、頼まれたことには全力を尽くす。自分に頼んでくれたことに誇りを持つからだ。

しかし、不正なことを頼まれたら頑として拒否する。

それが「プライド」だ。

2002年8月

## 第2回 教養が試される時代！

"But You Know ...."

国際ビジネスの裏側でよく使われる言葉である。

ある外資系金融機関で1億を超える年俸を獲得している人がいる。  
自分で実力者だと思っているし、周りの人間も感嘆の目で自分を見つめている。

しかしその裏では"But You Know ..."なのだ。  
つまり、「彼は今年もすごい実績をあげたわね。  
でもね…("But You Know...")、金儲けのことしか知らなくて教養がないからつまらないんだよね…。」

そんなことを裏で言われながらも彼は気にもかけない。  
「しよせん負け犬のやっかみさ…。」

早く気がついて欲しい。  
裏でばかにされながらも表向きは重宝されているということの意味を。  
自分が単なる金儲けの道具として扱われていることを。

教養が試される時代である。

2002年7月

## 第1回 スキルに惑わされるな！

スキル全盛の時代である。

人材採用の現場では、スキルばかりが重視される。巨大人材紹介会社ではスキルを数値化、データベース化することで、マッチングの“効率化”に励んでいる。人材の側も資格の習得に熱心だ。

私は人材紹介事業を開始するに当たりまず考えたことは、人材のどこを最も重視すべきかということだった。そして出した結論は、スキルよりもモチベーションの部分であるということだった。

かつて金融機関が人を見ずに土地などの担保のみを見て融資した結果、担保価値が下がって現在のような巨額の不良債権が発生している。この担保とスキルが同じような位置付けにあるのではないかと考えている。つまり、スキルというものも将来陳腐化する可能性を否定できず、そこだけを見て人材を採用してしまうと、将来不良債権化してしまう可能性もあるのではというわけである。

本当に自分のやりたいことをやっている人間というものは、いま持っていないスキルでも、必要とあらばすぐに習得するだけの勢いはあると思うし、なければならぬそれをカバーする方法を必死で考え出そうとする。逆にいくらスキルがあっても、やりたいことをやっていない人間というのは下手をするとその能力の半分も出せていないケースが多々あると思う。

人材紹介会社のほとんどが、どちらかというとスキルに重点を置き、求人企業側もスキルばかりを強調していることに、危惧を感じている。