

# 運命好転の 『奇跡』



くにし・よしひこ

ツキ  
幸運を呼ぶ

### 運命好転の『奇跡』

—「不運な人」も今日から「幸運の人」に

これまで、私は「20代の生き方を本気で考える本」以下（～30代、～40代～50代、と世代別の生き方を本気で考える本）（PHP文庫）など数多くの著書を通じて、賢く幸せな生き方について考え、その秘訣を説いてきました。そして、私自身も80年の人生で、挫折、失敗を繰り返しながら、よりよい生き方を模索し、曲りなりに「充実した人生」に恵まれたと思って、「大きな力」の導きを得た幸運に感謝しています。この本はその『集大成』と言ってもよいと思います。

もとより、「生き方」には、正解といったものではなく、それぞれが、個性、生きた環境、時代に応じて、それぞれの人生を生きた「軌跡＝足跡」ですが、中でも古今東西、聖人、上人、教祖、偉人、賢人などと言われた人々の生き方、また、その人生の神髄が伝記、経典や弟子、後進によってまとめられたもの、残されたものには、「異口同音」に一つの方向性があるように思われます。

詳しくは本文にも解説しますが、結論的には次のようなことが言えると思います。

それは「自分自身をよく知り、謙虚な気持ちで生きること。そうすると、不思議にそれぞれの「天命」といったようなものが見えてくる。その天命に沿って生きれば、必ず幸せ、実り多い（充実した）人生を送ることができる—ということではないでしょうか。

ところで、この本の中で、そうした生き方の神髄の中からとりあげた「ツキを呼び込む”生き方”」一だれでも、すぐにできて、一生得する？ヒント集」は、文字通り「ちょっと心構えを変えるだけで、誰にでも、ほとんど一円の費用もかけずに、今日から、すぐにでもできるヒントです。そして、もし、このヒントを知らず、あるいは、知っていても実行しないと、反対に「とんでもない不幸を招いたり思いもかけぬトラブルに巻き込まれたりして一生を誤る恐れもある」見逃せない『大事なヒント』でもあるのです。

これは、机上の空論ではなく、著者自身、ごく最近、身をもって体験したことから生まれてきた『ヒント』です。

そして、最近、私は次のような、非常に不思議な体験をしました。

それは、「国司浩助の生涯に学ぶ」という著書の出版を通じて始まりました。

父国司浩助については、去る2011年日本水産株式会社創立百周年に当たり同社の百年史に呼応して「国司浩助伝」<https://www.kinokuniya.co.jp/f/dsg-01-9784434158612>としてまとめて紹介済みなので、「いまさら?!」の感もありましたが、多くの愛読者並びに共感者各位の熱心なお勧めとご支援により、「国司浩助の生涯に学ぶ」を出版することを決意いたしました。実は、このことに、まず、「運命の不思議さ」＝「奇跡」を感じますが…

本書編集の最終段階で、思いがけず、アツという間の出来事が起きたのです。それは、

最終編集の電話打ち合わせ中 小生が、突然倒れ、約20分間『心肺停止状態』となって、那須赤十字病院に緊急入院したこと。その後もほぼ、4日間意識不明が続き、担当医によれば奇跡的「生還」！をしたという不思議な出来事につながっていきました。

こうして、この本は、関係各位の皆様のご支援により、無事出版の運びとなったのですが、それは多分、亡父国司浩助をはじめ、わが先祖をはじめ、多くのスピリチュアル・メッセージ?『守護霊』に導かれたに違いありません。しかし、その過程では、世間でいう臨死体験のような現象はなく、まったく「無」の世界でした。ただし、意識回復の途上では、こんなこともありました。

正体不明で顔も見えない、本当の妻でない女性が現れ、「私はあなたの妻です。」とって証拠の書類を示したこと。「それはおかしい。私には妻がいる。それでは重婚の罪を犯すことになるので、弁護士を呼んでください」と私が言って押し問答になると、その女性は「いいわよ。髭を剃ってあげる」とって私の髭を剃り終わると「さよなら」とってその場から立ち去ったのです。妻はその時家に何かを取りに戻っていたので、正体不明の女性に危害を加えられてはいけないとナースステーションに駆けこんで、保護を求めますと、看護師さんたちは、私の認知症発症を疑い、テストを何回も行い、ベッドも病院の5階から4階に移されたそうです。また、見舞いに来た娘を「眼鏡をかけた変なおばさん」と言ったり、息子には点滴を受けて食事もストップされている状態なのにいきなり「うどんを食いに行こう」と話しかけるなど、「奇行」が目立ったそうです。

このように、一般に言われるようなお花畑や、走馬灯のようなものは現れませんでした。やはり、奇跡的な蘇生と回復は、単なる「偶然」とは思えないことが次々に起こりました。

まず、日ごろから私淑している佐伯邦男博士（東洋ガラス元社長）からは「人生は奇跡、あなたはツイている。」と言われました。

同博士はかねてから、「21世紀のビジネスも運もパズルの時代。これまでのようにタッチの差で勝負が決まるのでなく、アラビアンナイトの“開けごま”の呪文、現代流に言えば、ID、パスワードがあれば扉は苦も無く開くが、それがわからないと手も足も出ない」と予言されていました。佐伯さんの言葉を借りれば「今回の幸運は、パズルの謎を解くカギをあなたはつकんだのだ」という意味かも知れません。

こうして、この本を無事出版することができたばかりか、20年以前に取材に伺った西條隆繁先生（工学博士、リニアモーター開発技術者、米国テキサス州立大学、芝浦工大各教授、私費約1億円を投じて中高一貫校自然学園を創立、現在理事長）から、20年ぶりにお手紙を頂き、拙著のテーマを中心に今年8月に講演依頼を受ける一という不思議な経験にも繋がっていったのです。

これらは、偶然というにはあまりにも不思議な出来事で、守護霊＝スピリチャル・メッセージの導きとしか考えられません。

今回の新刊は、前作「国司浩助の生涯に学ぶ」出版に続く、一連の「導き」＝『奇跡』として、また、私自身の「体験に基づく」確かな体験記録の報告ですが、よく考えて見ますと、佐伯さんがいわれたようにずっと以前から、私の運命は、少なからず、幸運に恵まれていたのに、それを意識していなかっただけなのかも知れません。そこで、「奇跡」に恵まれた私の運命の軌跡を「運命好転の奇跡」というタイトルで世に問うことにいたしました。

と言いますのは一

現代は、激動の時代でありながら、「閉塞感」が漂う中で、特に若い世代が「未来への夢」を抱くことが困難な時代環境です。そういう読者各位に、「未知の人、浩助」が、遙か昔、明治～昭和初期の激動の時代に「逆境にもめげず果敢に運命を好転させた経緯」を広く紹介すれば、「希望と勇気」を取り戻すキッカケとなり、成長と躍進の原動力になるのではないかと期待できるからです。

著者自身、「ツイてない」と思っていた半生から、『あること』に気付いて「ツキ」を呼び込むことに成功し、以後は面白いように運が開けた経験を持っています。（「国司浩助の生涯に学ぶ一逆境を幸運に変えるヒント」（知堂出版刊第2部参照）そして、このような幸運は私だけでなく誰の人生にも少なからず存在するのではないかと。ただ、それに気づかないだけなのではないか。

これまで、この経験を、世間によくある、いかがわしい虚言や、根拠のない予言と一緒にされて、誤解を受けることを嫌ったため、あまり人には話しませんでした。しかし、今は、この『秘訣』を披露し、ツキを呼び込んで運命を切り開き、毎日をイキイキと、楽しく過ごしてもらいたいと考えるようになりました。今、逆境にあるように思えても、それは『大きな力』があなたに与えた『試練』と受け取ることです。

今、すぐについてる人になりたい人は、第2章を読んでください。「陰」から「陽」へ心のチャンネルを切り換えること\*その秘訣は「素直」になること。

すると、よい人との「出会い」に恵まれます。

「そんなチカラはない」という人でも、第3章を読めば、「自分を見失わないで、自分らしく生きる」ことができる知恵が得られます。もっと、本格的に、「自分探し」をし、「自分作り」に時間を掛ける余裕がある人は、4章、5章を読んでください。

そして、第6章は本書のまとめ

運・不運は「出会い」を生かすか、生かせないかで決まります。つき＝幸運は『出会い』『人間関係』からやって来るようです。そして、幸運な「出会い」を招くためには、あなたが、「魅力ある人物」になることです。魅力ある人物になる秘訣は「素直」になることです。素直になれば、よい「出会い」に恵まれて、人脈作りができ、「幸運」は複合的にやってきます。

エピローグでは、改めて、国司浩助の生涯の概略を紹介します。「国司浩助伝」や前著の内容とは、重複しますが、現代では「知る人ぞ知る」あまり一般には知られていません。そこで、この2冊を読んでいない人のために改めて紹介する次第です。彼こそ、私の知る典型的な「日本の自己実現者」だと思うからです。そして、私の「ツキ」はその父の魂からもらったもの、という実感を得ていることは既に述べた通りです。

高齢社会になって、『人生はいつでも、やり直せる』という前提で、若い世代とシニア世代へ、それぞれ著者から伝えたいメッセージを載せ、本書を締めくくりました。どうか、

一人でも多くの方が、本書をヒントに、ツキを呼び込んで幸せになってくださるのに、本書が少しでもお役に立てば幸いです。

2017年

国司 義彦

## 第1章 毎日を充実させて過ごす

---

### 第1章 毎日を充実させて過ごす

#### ○仕事が面白くない

「しばらく、フリーターをやっていましたがいつまでも不安定な生活をしてもられないと思ってあちこち、就活、やっとの思いで、就職しました。でも、毎日、マネージャーとは「名ばかりで」朝早くから夜遅くまで、こき使われる毎日。『こんなことなら会社を辞めよう』『フリーターに戻ろう』と思うのですが、先輩や友達に相談しても『せっかく就職したのに、転職しても五十歩百歩、そんなに理想の仕事なんかないよ』と諭され、お先真っ暗、生きているのが辛くなります」

最近、若い職場リーダーいわゆる「名ばかり管理者」を中心に、こんな悩みの相談を受けることがしばしば、あります。悩んではいるが、かといって辞めるのも怖い、だから、なんとなく惰性のように、目の前の仕事を片付けるだけの毎日を送ってしまう。こんな若者に対して、どんな言葉をかけたらよいのでしょうか。考えて見ましょう

まず、クールになろうーその方法いろいろ

確かに、こんな状態では、朝起きるのも辛く、会社に出かける足取りも重いに違いありません。私自身もサラリーマン時代に、毎日が辛くてたまらない、という経験をしたことが何度かありました。そういう時は、まず、クールに、そして次に「周囲とあなた自身をじっくり観察する」のです。

すると、何もかも違って見えてきて、すべてが面白くなってきます。が、とにかく、ここは焦らず「クールになること」。

今、職場で働く社会人には、正社員からパートタイマー、アルバイト、派遣社員いろいろな立場の人たちがいると思います。が、その中で、『本当に毎日が充実している』『楽しい』と感じている人がどのくらいいるのでしょうか。おそらくそんなに多くはないと思います。

「だから、あなたも我慢しなさい？」

いいえ、そんな答えは出しません。それでは何の解決にもならない？　そうですよね。

では、どうしたらいいか。

「クール&ウォッチ」＝「冷静な判断ができる状態をつくり、よく観察せよ」と私は提案します。

実は「会社を辞めるか辞めないか」そんなことは、大きな問題ではないのですが、それはひとまずおいて、まずクールになること。相談者は、会社や職場やそして家庭の環境にさえ、うんざりしています。そんな心境が痛いほど伝わって来ます。

・現状に対して、ホットな（カッカとしている）状態です。落ち込んでいるときは、クールで冷めていると考えがちですが、実は内面はホットで『冷静さを失っている』のです。

人間は感情的になっているときは、冷静さを欠いています。そんな心の状態で、「よい判断」ができるはずはありません。

まずは、

・いつもとちがう環境に浸って見ること。

海外旅行にでも出かけるのです。かりに、忙しくて、とてもそんな暇がない人も、旅行しなくても

・現在自分の置かれた環境を客観的に眺めることはできます。

そこで、クールになるための具体的な方法を示します。

☆「郊外で、夜空の星を眺める」ー

すると「地球もこの大宇宙にきらきら瞬く無数の小さな星屑のひとつ。その地球のこんな小さな島国で、だれが偉い、有名などといっても、大した違いはない」と気づくはずです。

☆そして、信じなさい。祈りなさい。

あなたは、この大宇宙を動かしている『大きな力』によって、父母の力を『借りて』この世に生



まれてきた『奇跡の存在』です。その『大きな力』によって、素晴らしい道へ導かれてゆくのです。今、逆境にあるように思えても、それは『大きな力』があなたに与えた『試練』です。必ず、道は開けます。災難に遭遇しても『大きな力』は、必ず、私を『守ってくれている』と。これは、宗教ではありません。宗教を信じる人は、この『大きな力』を神といたり、仏といたりするようです。神でも仏でもいい、とにかく『大きな力』が、あなたを生み、あなたを育て、導いている。決して、間違った方向に導くことはない、と。

だから、『自殺』など考えてはいけない。『自殺』しても誰も喜ばないし、救われません。親や家族が悲しみ、大勢の人に迷惑がかかります。まして一

他人を殺傷して『誰でもよかった』などというのは、もってのほか！絶対に許されない行為です。

○「面白くないこと」を紙に書き出してみよう

2番目の方法は

☆「今の職場や仕事上の『面白くないこと』を紙に書いて眺めて見ること」です。

「こんな仕事は何の価値があるのだろう」

「あの上司（得意先）何様だと思っているのだ。威張りやが

って」「すべてが面白くない」など、思う存分、心に浮かんだことを紙やカードなどに書いて、眺めて見るのです。すると、そんなことで悩んでいる自分自身を笑い飛ばせるはずですよ。かつて私もやってみて、そういうことを考えていた私自身が滑稽で思わず吹き出してしまったことがありました。

でも、次のように考える人もいるでしょうね。

（こんなのはごまかし。目先を変えても実態は何も変わらず、何の解決にもならないではないかと。あるいは

（だから、フリーターでもNEETでも、気ままに生きたほうが勝ち）と。

でも、それは違います。そんな大宇宙の中のとるに足らない小さな存在だからこそ、「あなたも私も奇跡的な存在」なのです。

あなたという人物は、あなただけの意思でこの世に生まれたわけではない。何億分の一の確率でこの世に生まれてきたのです。それに、

- ・今まで、面白いこと、感激したことも少しはあったのではないですか。
- ・「これをしているときはわれを忘れる」ということはなかったですか。
- ・生まれたばかりのあなたをここまで育ててくれたのはだれですか。
- ・それに引き換え、ほかの人に「してあげたこと」はどれだけありましたか

こう考えたとき、あなたには、「やるべきこと」がまだまだたくさんあるはず。

- ・「あの人のようになりたい」という理想像や憧れはありませんか。
- ・一番あなたらしい姿は？

こんなことを考えたら、

- ・やるべきことが山ほどあったことに気づくことでしょう。

○「悩み」を解決する『魔法の杖』は？

毎日の暮らしの中の『悩み』？一心の中を整理してみる

毎日の暮らしの中の悩みーといっても、人により状況により千差万別です。

- ・仕事がうまくいかない、面白くない、張り合いがないという悩み、それ以前に
- ・『仕事が見つからない』という失業の悩みもあります。
- ・家庭や職場での人間関係の悩み、中でも夫の暴力や妻の浮気それに子育ての悩み
- ・お金の悩み

もあるでしょう。これらの悩みや問題を「十把一からげ」に「えい、やあ！」と一刀両断に、ズバッと解決できる『魔法』？決定的な解決の『秘訣』があるのです。

それは何か。『心構え』を変えることです。

言い換えれば、

- ・心の中を整理してみること

が先決です。

たとえば、新聞やテレビなどで「夫の暴力や借金などで生命の危険にさらされ、早く手を打たなかったために、命を失い、負傷し、心の傷を負った」という事件などが時々報道されます。いや、最近では、日常茶飯事とっていいほど、毎日のように悲惨なニュースが流されています。

こういう事態になりそうだったら、もちろん

- ・一刻も早く『決断』し『行動』しなければなりません。

「そんなことは当たり前だ」とあなたは思うに違いありません。そういう判断ができるだけ、あなたは今、この問題に関しては、冷静な立場にいることを意味しています。前に

- ・クールになりなさい

とアドバイスしたのは、こういう意味があったからです。

多分、大多数の読者は、事件や犯罪に巻き込まれるほど『切実な状態』にいるわけではないでしょう。

しかし、ここでいう「状況判断」そして『決断』は、どんな状況になっても不可欠なことです。

心の中が

クールな状態になったら、会社や周囲やあなた自身を、じっくり「ウォッチ＝観察、評価」するのです。すると、世の中も自分も「愛おしく＝いとおしくなる」、そして「事態も大きく変化する」はずです。

## ○決断すべきか、自重すべきか

あのハムレットの名せりふ「to be or not to be=生きるべきか、死すべきか」ほど深刻ではないにしても、人が生きていくには、これに準じた判断を必要とする場面がいくらでもあります。

たとえば、

「今の仕事はつまらない。会社を辞めるべきか、もう少し辛抱すべきか」

「今の夫（妻）とはしっくりいかない。別れるべきか、もう少し様子を見るべきか」

「現代の若者は辛抱が足りない」とお年寄りやシニア世代（50代以上？）の人たちはいいます。確かにそういう面もあります。

（もう少し、辛抱していれば、仕事も覚え、面白味も出てくるのに。技術も習得できて『一人前』として世間から認知してもらえるのに）という状況なのに、自分のわがままで軽率な判断をして、会社を辞めてしまい、また、ゼロからやり直しーの繰り返し。

これではいけませんね。先にも呼びかけたように、むしゃくしゃ、イライラしているときは、現実の生活から少し離れた角度から自分と周囲をクールに見直すことも必要です。

が、前に紹介したようなシリアスな場面では、一刻の猶予も許されず、決断すべきです。

## ○『鑑識眼』を持つ一人生の王道を歩くための「人生の宝」

「鑑識眼」とは

- ①今、自分はどのような状況にいるかを判断する力
- ②決断し行動を起こすべきか、耐えるべきかを判断する能力
- ③人を見る目

を含みます。これこそ、まさに『魔法の杖』ともいうべき人生の宝。これさえ手に入れたら「毎日を生き生きと楽しく過ごす」ことができ、人生の王道を歩むことができます。

『鑑識眼』は非常に重要なので、今後、機会あるごとに何度も出てきます。

言い換えれば、その宝とは、いつもハラハラし、失敗と後悔の連続で過ごすことのないようにするための『鍵』、さらに進んで『幸運をつかむ鍵』を手に入れたことになります。

ところが、大多数の人は、こういう鍵を手に入れる道を求めようとせず、

- ・ どうしたら、成功できるか、有名になれるか、金持ちになれるか、出世できるか

逆に

- ・ どうしたら、今の災難や悩みから逃れることができるかという安易な道を求め、
- ・ 結論を急ぎ、かえって、『茨の道』に足を踏み入れているように思われます。

これから、「仕事の悩み」解決法から、「日常生活の楽しみ方」を充実させるヒントまでさまざまな角度から考えていくことにしましょう。

## ○仕事の「楽しみ」の見つけ方

毎日の仕事の中で『楽しみ』を見つける？

仕事が面白くない、張り合いがないという悩みを解決するには

- ・ クールになろう

と前にも呼びかけました。確かに、むしゃくしゃ、イライラしているときは、現実の生活から少し離れた角度から自分と周囲をクールに見直すことが先決です。

問題は、その「後」であり、そこから「先」です。

・毎日の仕事の中で「楽しみ」を見つけるように心がけること

です。「楽しみ」といっても、必ずしも「面白おかしく」という意味とは少し違います。

毎日の生活の中で「意義」を発見する

と言い換えてもよいと思います。

・いま、担当している仕事が、「関心の持ち方」次第で将来、役に立つとしたらどうでしょうか。

ここで、まず何よりも大切なこと。古今東西の賢人の教えに耳を傾けましょう。

○古今東西の賢人の教えは、異口同音に、一つの方向を示している

ここで、万人に通用する「賢者のことば」から、あれこれ考え悩むよりは、先人、賢人の遺訓に耳を傾けなさいということです。

\* 父国司浩助のエリートへの助言

国司浩助略歴

明治20年生まれ。長州藩家老国司一門の母が神戸乃美家に嫁ぎ、実母の兄助十に子供がなかったため、6歳で叔父の家の養子となる。助十は京都、丸亀郵便局長だったが、丸亀郵便局の時に急死、10歳で家督を継いだ。母子家庭となったため、親戚の鮎川家に寄寓、そこで義介と共に育てられる。中学卒業後、進路を義介に相談、国立水産講習所に入学、41年国から派遣されイギリスにわたり、トロール漁法を研究。44年帰国して、トロール漁業をはじめ。共同漁業(のちの日本水産)でディーゼルトロール汽船を建造し、急速冷凍装置を導入するなど日本の水産業の近代化を推進した。昭和13年4月2日死去。52歳。

海図なき航海と設計図なき建築物の危険

人生の門出においてはまず、自己の向うべき理想の目的物を作りそれに向かって進んでいくこ

とは、ちょうど、航海者が目的地を決めて進路を決め建築家が図面を作るのと同様誰にも必要なことである。

現在では高等教育を受けたものまでが、いかなる方向へ向かうかわからず、卒業後も五里霧中に彷徨し風のまにまに漂うがごときものがすこぶる多い。航海に針路なく建築に図面なきと同様すこぶる危険である。これで座礁したり、倒壊したりすることなく安全に航海ができると思うほうが間違いである。

(1939年国司浩助氏論叢より、)

異口同音の教え、宝塚歌劇、阪急電鉄、東宝の創業者小林一三翁の遺訓から、

参考書拙著「生きる勇気が湧いてくる本」(2013年、牧歌舎) P60

今日の若い人々は学校を出て就職するとき、名の通った大会社に入りたがるが、大会社に入れば一生楽に過ごせるわけではない。どこでも激しい生存競争はあるし、偉そうに振舞っても機構の一部の上で踊っている案山子に過ぎぬ。中小企業に進んで、就職する方がよほど身のためになる。中小企業で仕事をするということは、その目的がサラリーマンになることではない。将来独立自営の主になるのが目的なので、仕事はその見習いが主になる。

その趣旨に沿うものが、拙著「心豊かな未来へ」雇われない生き方(2016年、牧歌舎)です。

小林一三翁の名言 百年先を見通すものは、狂人扱い、50年先は犠牲者、5年先が成功者、今が見通せないものは、落伍者。現代のエリートたちは先を見る力がなく、航海に針路のない船長、建築に図面がない建築士のような人たちが多いのです。

では、どうすれば、よいのか？

幕末から明治大正昭和と生き抜き、近代日本の基礎を築いた渋沢栄一翁の遺訓から

渋沢栄一は、埼玉の豪農の家に生まれたが、身分制度に矛盾を感じ、坂本竜馬などと倒幕の志を抱いて、北辰一刀流の剣術を学ぶ。ところが、仕官の道が開かれた、一ツ橋慶喜が15代将軍となり、倒そうとしていた徳川家の家臣となりパリ万博の代表の随員としてパリに赴き、フランス語、当時の西欧流の銀行、制度をマスターして帰国、明治政府の重鎮大隈重信の側近として明治政府の金融財政の基礎に貢献したが、「自分は民間の経済を支える」として、下野し、日本の金融、教育などの制度確立に貢献。ただし三井、三菱のような財閥となることを禁じ、社会的貢献に尽くすように遺訓を残した。そして自らの体験に基づき、「人生は努力、個人の才能によっ

て切り拓かれると思うのは間違いで、天命に従え」と孔子の教えを説いた「論語と算盤」という著書を残した。

渋沢栄一、内村鑑三、マハトマ・ガンジー、ヘンリー・ソローの教えに基づき「半農・半X」を説く塩見直紀著「半農半Xの勧すすめ」より拙著「読書と出会いが人生を変える」（2013年牧歌舎）p76～

「何かを考えだすには田舎は最高の思考空間」同P84 これはまえがきでも紹介した西條隆繁先生の「自然学園」創立の発想と一致します。

そこで、もう一度原点に戻って「品位ある賢者」の知恵は、

「価値のあるテーマを持っていること。」

自分の個性を知り、磨くこと。その喜びを他人と分かち合うこと」

そのために「感性を磨く10か条」の第一条「自然の摂理を大切にする。」に帰する

これは、私のライフワークで人生をよりどころとなった、奇跡＝幸運の原点AHマズロー博士、その後継者を自認するウェイン・ダイヤー博士のヒント「自己実現の欲求」、言い換えれば、

競争に勝つことではなく、佐伯邦男博士のヒント「これからはパズルの時代だよ」という考え方と符合します。これは、自己中心とは全く逆のコンセプトで、「自分の無力を知って自然の摂理に委ねる」とすると「不思議なことが次々起こる」ということにも繋がります。

私の身の上で起こった奇跡＝既存の著書の相次ぐ増刷、息子の家の10年ぶりの孫の誕生、大震災の災禍を免れること、など。そして、死に直面しながら蘇生し、西條先生との再会、そしてそれを通じて皆さんとのご縁ができたこと、でした。

ですから結論的には、あれこれ、理屈をこねるのではなく、素直な気持ちになって、すべての賢人の教えにしたがうこと。つまり、賢人の教えは異口同音に、一つの方向を示しているようです。すなわち、渋沢栄一翁の「人生は努力、個人の才能によって切り拓かれると思うのは間違いで、天命に従え」

父国司浩助や小林一三翁の言葉そして、あの松下幸之助翁の遺訓「素直になれ」夏目漱石が胃潰瘍でさんざん悩んだ挙句達した境地「則天去私」内村鑑三の「残すべきものは「崇高な生き方」（塩見直紀「半農半Xのすすめ」より）などを参考にすべきです。



つまり、あれこれ理屈を考え、要領よく無難な道＝エリートの道＝安全有利、無難な道＝言い換えれば、一点でも多く点数を上げて、ライバルに勝つ＝ゲームの理論でなく、自然の理に適った「理」＝パズルを解く法則に目覚めること。 大企業、官公庁の落とし穴＝東電、東芝、シャープ、文部科学省の天下り、東京都の豊洲移転問題、伏魔殿の落とし穴、を選ぶよりは、自然の摂理に身をゆだね、謙虚に生きることそして、自分自身の個性を見つめ、「何のためにこの世に生を受けたか」「生きる価値に目覚めること」＝「自己実現」に目覚めて、生きていくことだと確信します。最近の風潮は、だましてでも相手に勝つことを覚えさせる教育、要領よく食っていける技術を身に着けさせる教育が流行っているようですが、それは、一時的にはうまくいったようでも、結局上記のエリートへの道、小林さんのいう案山子への道、「破局」への道に繋がります。

太閤秀吉が5奉行に「秀頼を頼む」と臨終の床で頼んでも、日産の川又社長が小生の同期生白井副社長に「息子を頼む」と言っても結局はゴーンの会社になったのが教訓。

私が死に直面して生き返り、つくづく思うのはこの世のことは、内村鑑三遺訓「人生に遺すべきものは、地位、名誉でもなく、「生き方」であり、お墓には何ももっていけない」ということでした。その点、父は早く亡くなりましたが、百年近くたっても、多くの人から思い出してもらえ、感謝され業績や生き方を称えて頂ける一素晴らしい生き方を残した人だと思います。

「自己実現の欲求」これは、自己中心とは全く逆のコンセプトで、「自分の無力を知って自然の摂理に委ねる」とすると「不思議なことが次々起こる」この、

私の身の上で起こった奇跡をしみじみ噛みしめております。自分だけがよくなる、他人と争い、他人を裏切り、押しつけて、生き残ろうとするのではなく、自分を知り、活かしながら、自分がない個性を尊重し携えて、自然と共存する、そこに「人生の幸せ」がある、つまり、これこそ、充実した、楽しい人生なのではないでしょうか。

とは言え、世の中を見ていると問題だらけ、自分の力ではいかんともし難い問題は後を絶ちません。原発事故を逃れて避難した子どもへの「いじめ」それに対する横浜など教育委員会の対応と責任逃れ。幼児虐待、少年の自殺、目を覆いたくなることばかりで、何もできないわが身の無力を嘆きたくりますが、究極は、古今東西を問わず先人＝孔子、老子、ソクラテス、マズロー、ダイヤー、渋沢栄一、国司浩助、小林一三、内村鑑三―古今東西の賢人が異口同音に説いているように、「自らを知り」「天命に沿って生きること」

その著書や文献を紐解いて、人生の設計図を作る、人生航路を決めるヒントを与える、また、父や私が恵まれたように、「よい仲間、出会い」が生まれるような環境づくり、また「自らの生きる価値に目覚める」＝「自己実現に目覚めさせる」その「手伝いをする」これが、「生き方」の

原点と言ってよいでしょう。

○まず、現実を直視し、嫌いな仕事にも関心を持つ

\* 経理は推理小説よりも面白い？

私は、20代の頃、経理や数字、統計が大嫌いでした。あるとき、先輩から「会社の経理は技術だよ」と教えてもらって、考えが変わりました。「経理は事務」と考えるのが常識ですが「経理は技術」という視点で見ると

- ・ 経理を知ることで、会社の経営状態がわかったり「経営」全体がわかる技術だ

とその先輩は教えてくれ、さらに、経済新聞などに決算期に紹介される「決算書」の見方を手ほどきしてくれたのです。一見無味乾燥に見える決算書ですが、損益計算書と貸借対照表を見ることによって、会社の現状（損益や資産内容）が手に取るようにわかる——これは実に楽しく有意義で、いろいろな意味で役に立つことがわかりました。

そして、まず、自分の会社が上場会社の場合は、会社の財務諸表に関心をもって、現状や将来性を診断すること。これは、その会社が自分の一生を託す価値があるか、それとも、転身を考えるべきかの重要な手がかりになります。

次に、公開されているよその会社の経理報告を分析しても、いろいろ面白いことがわかってきます。

中には、実際に儲かっていないのに、儲かっているように見せかけたり、逆に儲かっているのに、儲かっていないように「所得隠し」をしていることもあるというのです。もちろん、それは、企業にとって、「トップシークレット」であり、万が一それが発覚したら、刑事罰で告発される大問題ですから、外部のものにはわからないように上手に「加工」してあるに違いありません。しかし、損益計算書と貸借対照表を仔細に見ていくと、ある程度「推察」ができるようになるのだそうです。そのノウハウは、ここで、一口ではいえませんが

- ・ 不自然なところが読み取れる決算書は、「灰色」、つまり、「怪しいな」ということが推察できるらしいのです。

これは、先輩に言わせると「推理小説」よりも面白いことだといいます。実際に、こういう方

法で「怪しいな」と検討をつけておいた会社が後に問題を起こし、倒産に追い込まれたり、不正経理で告発されたケースがわかったりすると一種不思議な興奮を覚えるのだとその先輩は言っていました。

この先輩のように他人のあら捜しをすることは、あまりお勧めできません。が、これを次のように考えてみたらどうでしょうか。

あの、ライブドアや大王製紙やオリンパス、東芝などの粉飾決算が見抜けたかどうか？

・ 公開されている「財務諸表」を手がかりに、将来有望な会社を見抜いたり、株価の値上がりを予想して、実際に株の売買で利益を上げることができる。

私の場合は残念ながらそこまで「実益」を上げることはできませんが、少なくとも、嫌いだっただけの経理を毛嫌いせず、経営の勉強の有力な手がかりに活用する「技術」と考えられるようになりました。

\* 苦手な営業をどう好きになる？

では、次に、多くの人が「苦手」とし敬遠する傾向のある「営業」はどうでしょうか。

でも、他方「営業が好き」という人もいます。そういう人たちは、必ずこの仕事に「喜び」を見出しています。このタイプの人々に言わせると「いろいろな人にとって話ができる」ことを好きな理由としてあげることが多いのですが、「人に会うのが苦手」という人にはこれは、どうにも理解できないことでしょう。特に、営業活動をした挙句、断られ、門算払いを食わされたりして「対人恐怖」になっている人もいます。そんな人に営業に興味をもて、好きになれといっても無理なことに思われます。しかし、意外にそうでもないのです。

・ 世の中にはいろいろな人がいる。今日はどんな人に会えるかな

と考えると訪問するようにすると、意外に人に会うのが楽しくなるものです。

私の場合は、若い頃営業実務の経験がなく、コンサルタントとしていきなり営業マン教育を担当するようになりました。ところが、「理論」「理屈」だけでは、通用しないのが、この世界。受講生の中にはベテランセールスマンもいて「先生、この商品を売る自信がありますか」などという意地悪な質問をする人もいて、内心「ギクリ」とする経験も味わいました。

しかし、40歳近くなって「これではいけない。ホンモノの営業社員教育、人材育成を自信をもって実施するためには実戦経験が必要と一念発起、「飛び込み訪問」も実際にやってみました。

40歳に近い中年男が、見知らぬ客を訪問して、たいていは門前払いを食わされながら、飛び込み訪問をやっている姿を想像してみてください。屈辱感や劣等感が先にたって、はじめはなかなかうまくいきませんでした。

自信を失いかけた頃、あるお客さんから、親切に声をかけられ、お茶を入れてくれたり、新しい見込み客を紹介されたりしたのがきっかけで、自信がつくと同時に

『今日はどんな人に会えるかな』と気持ちを切り替えて営業活動を続けました。

こうして、一人のお客との出会いがきっかけとなって、次第に実績を上げることができるようになりました。

このように考えると、あらゆる業界、分野の仕事も「捉え方次第」で、つまらないことも「有意義で役に立つ」ことがわかるようになり、毎日が楽しくなります。

経理、営業に限らず、あらゆる職場、環境の中で「人間関係」に関わる悩みを解決する秘訣は

・「人」を観察すること

です。

「あの人は顕示欲の塊だ」「責任転嫁している」「防衛本能が強い人だ」「完全主義者で自分が正しいと思い込んでいる」などなど、人は、いろいろいて「面白い」ですね。こういう気持ちを持つことができれば、「渦中」から一歩引いてクールな気持ちになれますよ。(笑)

\*現在の企業の将来、仕事の可能性に失望し、『新天地』を切り開こうとする人、『転職』『脱サラ』を考える人、その決め手となるのは『あなたと言う人材の個性・能力・興味・器』次第で、その分析は以下の章で詳しくやって頂きますが、とりあえず、ここで『経理』『営業』に興味を持って頂くヒントを示しました。これは、独立、転職、どの道で『新天地』を開くにしても、『有力な武器』になります。営業は『攻めの必殺武器』そして経理は『守りの必携の武器』だからです。この二つの武器を手にしたあなたは、今後どの道を選んでも、困ることはありません。



## 2章 これを実行すれば、あなたもツキを呼ぶ人

---



2章 これを実行すれば、あなたもツキを呼ぶ人

心のチャンネルを切り換えるー「陰」から「陽」へ

これから、まえがきで「今、すぐにツイてる人になりたい人は、第2章を読んでください。」と予告しました。その話を進めます。結論から先に言うと

「心のチャンネル」を切り換えるのです。ラジオの受信機の周波数を合わせないと雑音が多く、ろくに話や音楽などを聴くこともできません。それと同じことで「幸運のチャンネル」「明るいチャンネル」に切り替えるのです。

その一つのヒントは

・ツイてる人と仲良くなること

ですが、そういう人の仲間入りをするにはまず、次のことを実行してください。

\*その秘訣は「素直」になること

素直な気持ちになって、『大きなチカラ』『不思議なチカラ』を感じ、味方につける

ツイている人は、必ず、「大きな力」の存在を感じ、信じ、それを味方につけている。言い換えれば「素直な気持ちになること」です。人生は自分の思うようには行かないこともあり、邪魔が入ったり、障害に遭遇して立ち往生することも少なくありません。しかし、そういうときに、何らかの、大きな力を感じ、導かれてカベを乗り越え、成功、幸せを手中にしています。それを『天の声』という人もあり、宗教を信じる人は、神、仏ということもあります。私は、特定の宗教の信者ではありませんが、この宇宙、この世界を動かしている「見えざる手」「大きな力」を感じて、ツキを呼び寄せることを体験しました。それは、後で述べるように、「これだ！」という「信念」「理念」と言い換えてもいいと思います。このように言うと、難しく考えるかもしれませんが、『自分の理想』に忠実に、情熱を傾けることです。

私の場合、『人間性の尊重』に目覚め、同志にめぐり合い、それを、機会あるごとに、語り、それをあきらめないことでした。

しかし、私の場合は、後でも紹介するように、長い間苦勞して、なかなかすぐには

その道へたどり着けませんでした。天職に巡り合えず『迷走』を繰り返していたためだと思われまます。なぜ、そうなったか。「素直な気持ち」になりきれなかったからです。

ところが、ここに示した「コツ」＝「素直な気持ち」になって、「大きな力にすべてを委ねた」ところから、奇跡のチャンネルへの切り替えに成功したのです。



その一つのコツは

○ イメージ訓練（瞑想＝メディテーション）でした。この方法を素直に実施することによって『くつろいだ心』に「天命」を問いかけることができ「幸運」に巡り逢えたと思います。\*注  
最近、うつ病の治療法や集中力向上のために社員教育の一環としても注目されている「マインドフルネス」と言われる技法があるそうだが、この方法も原理的には、共通の要素があるものと思われる。

イメージ訓練は拙著「問題解決の基本がわかる本」（PHP刊）「勇気と希望の心理学」（牧歌舎刊）をはじめ、このシリーズの本で繰り返し紹介してきました。

○ イメージ訓練の目的と効果

①あたまの中にある「先入観」をとり「素直な状態」を作る…あたまの中を整理する（第1段階）

②くつろぎのイメージによる「リラックス」（第2段階）

③「自分は何をすべきか」『天命』への問いかけ…感性を磨き、ユニークな発想を生む（第3段階）

④「自分の目標」を達成する…集中力を増し、目標達成のための「行動力」を強化する（第4段階）

○ イメージ訓練 第1段階の手順

1. ソファにゆったりもたれるか、イスに深く腰かける。あるいは寝床に仰向けになって手足の力を抜く
2. 軽く目を閉じ腹式呼吸。腹式呼吸というのは、お腹がふくらむように一ぱい空気を吸い込みそれを少しずつ吐き出す、一種の深呼吸である。
3. 静かに普通の呼吸にもどり、次のようなイメージをあたまの中に描く。（aまたはb）



例 a. まず、風で波だった水面、それが次第に収まってくるイメージを思い浮べる。

b. 霧を思い浮べ、それが次第に晴れて来る、というイメージを思い浮べる。

## ○ 行き詰まった時は、リラックス

明快な判断をするためには、頭の中をクリアな状態にしておくことが必要である。また、難問解決のアイデアは考え抜いたあげく、ホッと一息ついた時に浮かぶものである。ここに紹介したイメージ訓練第1段階は短時間でリラックスの状態を作り出すのに効果的である。

困難な問題、こじれた問題の解決には、いつもそのことを念頭において、あれこれと知恵を働かせる執念と集中力が必要だが、そういう問題に限ってなかなかよい思案は浮かばない。考えに考え抜いた末どうしても解決策が見つからないときには、逆にキレイサッパリ忘れてしまう…「開き直りの精神」が必要である。すると不思議に、パッと道が開けるものなのである。学生時代に難しい問題が解けなくて、考えあぐねた末、風呂に入ったら途端に解けた、などという経験はだれにでもあろう。またビジネスでも、会議中や執務中などより、むしろ仕事を離れた時の方がよいアイデアが浮かぶことが多いのではないか。

「窮すれば通ず」とは、こういうことをいうものと思われる。

ひとつのことに集中していると、ある「こだわり」がでてくる。あるいは「先入観」にとらわれるということもある。そういうものがあると、見えるものが見えなくなる。それが一息入れることによって「見えてくる」のである。それなら最初からあまり真剣に考えなくてもよいではないか、ともいえそうだが、そうではない。真剣に考えるからこそ、いろいろな情報もインプットされるし、問題解決のお膳立てもできるわけである。何もしないで手をこまねいていても決して問題は解決しない。

問題解決の上手な人、難しい目標に挑戦して達成する人は、何度も挑戦し、失敗し、考え抜いて、挫折を経験しながら、なおあきらめずに努力、工夫を重ねる。そして、ある時期まできたら開き直ってリラックスする。するとアイデアと勇気がわいてきて、逆に「カベを突き破る」というような行動パターンをとることが非常に多い。

このように何ごとにも熱心な人が、カベに突き当たったとき、心のこだわりをとり、解決のための手がかりを発見するためには「上手なリラックス法」を身につけるのがよい。

趣味などで気分転換というのもひとつの方法であるが、人によってはかえって、それでイライラすることもあるし、大問題を抱えていたら、とてもそんな気持ちになれないという人もいる。

そこで効率よくリラックスする手段として「イメージ訓練」を活用することができる。

以下にイメージ訓練の次の段階を示す。

- イメージ訓練 第2段階

…くつろぎのイメージによるリラックス

4. 第1段階の1. 2. 3をくり返し、自分がいちばん「くつろいだ時の状態」を思い浮かべる。

例 a. 浜辺で横になり海を見ながら、 ゆったりくつろいでいる。

b. 温泉に浸って手足を伸び伸びさせる。

- イメージ訓練第3段階

「自分は何をすべきか」の問いかけ

1. 2. 3. 4に続いて

5. くつろいだ状態で、自分の心に次のように問いかける。

「何をしたらよいかははっきりつかめない。なんとなくあと一步でそれがつかめそうなのに、どうしてもハッキリしない。どうか教えて下さい」と自分自身（実は『天』、信仰心のある人は、神佛）に問いかける。

第1段階の「あたまの中を空にする」イメージが先入観をとり、心のこだわりをなくすためのものだという事は前に述べた通りである。

人間は、「こだわるまい。先入観を取り去ろう」と思うと、逆にそのことが頭にこびりついて離れないものである。こういうときに、第1段階は、非常に効果的である。

第2段階の「くつろぎのイメージ」でリラックスできるというのは、わたしたちの心とからだの結びつきを考えれば、よく理解できるだろう。

「心配ごとがあると食欲がなくなる」

「恐怖に顔がゆがむ」

「不安に顔が曇る」

というようなことはよく知られている。また日本人なら「梅干のイメージを思い浮かべるだけで唾が出る」というのも、心とからだの密接な関係を示している。

そこで、「一番くつろげる状態を思い浮かべれば、心もからだもくつろいだ状態になる」という原理を応用してリラックスするのが、第2段階である。

変化が激しく、ストレスの多い現代人にとっては、心身の健康維持・増進のためにも、短時間でリラックスできる第2段階は大いに役立つはずである。

そして第3段階では、第2段階でくつろいだ心に、素直に「自分は何をしたらよいか」と問いかけるのである。これは、原点に帰って、虚心にすべてを見つめよう、つまり「天命」を知ろう、としているわけである。わたしの経験では、その直後でなく、二、三日経ってか

ら効果が表われる。効果が表れるというのは、『何気なくしている言動』に変化が訪れる、という意味であって、必ずしも「これが天命だ」と理解できるとは限らない。

私の経験では、しばらく経って『思いがけず』それ(=天命)はやってくることが多い。

#### ○ 目標達成のイメージを描く…信念が活路を開く

イメージ訓練第3段階の効果だが、これは、ものを見ても、人の話を聞いても、「素直な心」で受け入れられるからだと思われる。それだけ周囲の意見も生かせるようになるし、それまで見のがしていたことにも気が付くようになるので、結果として「アイデアがわいた」「ひらめいた」ということも多くなる。

イメージ訓練第3段階は、自らの心に静かに問いかけることによって、謙虚な心の状態を作ろうとしているわけである。

このようなイメージ訓練を実施する場所と時間、一般には就寝前に寝床の中で行うとよい。時間は、三分～五分程度で十分。眠くなったらそのまま眠ってしまってもかまわない。(不眠症にも効果あり)。

慣れてきたら、昼休みにオフィスの片隅でも、公園のベンチで陽なたぼっこをしながらでもできる。手軽にだれにでもできるので、ぜひやってみていただきたい。

以上のように日常の問題解決から一生の大事業まで、何かを成し遂げるには「信念」が必要である。

・ちょっと面白そうだからやってみた・他人がやっているから自分もやってみる

というような気持では、何かにつまずいたり、じゃまが入ったりすると、すぐ挫けてしまう。

問題解決や目標の達成は、単なる思いつきや物珍しさではうまく行かない。知識だけあっても困難である。あるいは、理屈で割り切れるとは限らないし、着想が素晴らしくても、実行の段階で行き詰まることもある。現実に行動を起こしてぶつかる、いろいろな障害を乗り越えるには、繰り返しためすという「執念」や、いろいろな角度から考え直す「工夫」も必要である。これは前にも再三述べた通りである。そして障害に出会ったとき、挫けそうになる心を支えるのは「何かを信じる心」だと思う。

ごく平凡な人が、この境地に少しでも近付くためのひとつの手段として、「イメージ訓練」第4段階がある。

#### ○イメージ訓練第4段階…目標達成のイメージを描く

まずイメージ訓練の第1～3段階を行う。すなわち、腹式呼吸→頭を空にする→くつろぎのイメージを描く。なお、目標のはっきりしない人は第3段階「自分は何をすべきか」の問いかけを行う。

一方、既に理想、目標のはっきりした人は、リラックスした状態で、「あなたのしたいこと、達成したい目標を、すでに達成された時のイメージとしてまざまざと心に描く」

この第4段階を行うことによって「自分が解決しようと思っている問題は必ず解決される」「自分の達成したい目標は必ず達成される」という信念が心の中に植えつけられる。解決策を実行する際「できる」と信じて実行するのと半信半疑でやるのとでは、結果は自ら違ってくる。

問題解決（目標実現）ができると信じる「楽天性」が不可欠。特にこの信じる要素がないとうまくいかない。周囲の反対にあうかもしれない。一人で何十人、何百人の人たちを説得しなければならない場面もある。そんな時に弱気、陰気、依頼心は禁物である。自己実現は他人の力を当てにしてはならないのである。少なくともスタートの時点では。いわんや、問題を他人のせいにして、いい逃ればかりしようとする人に問題の解決ができるはずはない…これは肝に銘じていただきたい。

（イメージ訓練の紹介 ここまで）

こうして、私は「素直な気持ち」になることによって、「心の迷い」を断ち切り、天命＝幸運に巡り合うことができました。

そうすると「加速度」がついて来ます。不思議に、『大きな力』が働き、成功へ導いてくれたのです。この不思議な現象、ツキ＝支援は、『波状的に』起こってきました。とどまる所を知らないほどの勢いでした。

目指していた長期コンサルタント契約があつという間にまとまり、複数の出版社から、新刊の話が持ち込まれ、しかも、出せば次々に増刷一という今から考えたら『夢のような話』＝ツキが舞い込んだのです。

この『夢のような現象』は、その後約20年も続きました。

が、その間に、世の中は大きく『変わりつつあった』のですが、それが現実の形となって姿を現したのは、ずっと後のことでした。

実は、この辺に、「ツキを逃す」ポイントもあるのですが、「ツキを呼ぶ人」は、『時代の流れ』をつかむ『予兆』をとらえる『感覚』を磨いています。

もちろん、時代の流れが変わっても、『不変の法則』はあり、一時的には、『埋もれて目立たない』時期もあります。

ですから、一時的には「ツキに見離された」ようでも、後から振り返れば、それが、正しい『選択』であったことが分かります。

これについては、後で改めて取り上げます。

以上のようにして

「ツイてる人」は、『大きなチカラ』『不思議なチカラ』を感じ味方につける

わけです。次に

「ツイてる人」は、『快・不快』を感じ、それを、活用している。

チャンスが訪れたと思っても、なんとなく気が進まない」ということはあるものです。ツイてる人は、そういう「不快感」を大事にし、難を逃れることが多いのです。

私がコンサルタントの仕事で非常に有利な条件で契約寸前までいったことがありました。社長室には、障害者の雇用に協力している功績で表彰された多数の表彰状や感謝状が飾られていました。社長は地域の名士なのです。しかし、その企業の現場を見学したときに、なぜか暗い雰囲気を感じられて、あまり気が進まなかったのです。契約を進められました。返事を保留して辞去しました。早速、業界関係者にいろいろ評判を聞いてみるとあまり芳しくありません。「偽善者」「うそつき」「信頼できない」などの風評です。そうしているうちに、ある日の新聞にその会社の社長が贈賄容疑で逮捕されたことを知りました。もし契約していたら、事件に関与した疑いをかけられていたかも知れません。

「ツイてる人」は、『仕事』が好きである

ツイてる人は仕事が好きで、使命感に燃えています。ですから、他人が見ても「魅力的」です。お金や支援者がいなければ、サポートしてやろうと声がかかるのです。

「ツイてる人」は、お金の使い方を知っている

ツイてる人は一時的に仕事がうまくいったり、ふとした幸運でまとまったお金を手にしても決して無駄遣いしません。

後の経験談にも出てきますが、「ツイてる人」は、「ツイてる人」とめぐり合い、支えてくれるサポーターにも恵まれます。

低迷時代に「思いがけず」中学校時代の同級生であった小川明氏と再会、月刊『総務』という雑誌の編集長を紹介され、十二回連載記事を書いたことが低迷脱出のきっかけとなり、この連載をもとにして、翌年には単行本『管理能力の伸ばし方』という単行本が刊行されました。それからは連鎖的に表現のチャンスを得たのです。

「ツイてる人は、人から受けた恩恵を忘れない」

「ツイてる人は、謙虚である。」

国司浩助が人から受けた恩恵を忘れず、謙虚であったことは、エピローグ（P101～）のエピソードに出てきます。だからこそ国司浩助は、運にも恵まれ事業にも成功し、多くの人の尊敬と敬愛に包まれた人生を送ることができたのでしょう。

この続きはエピソードなどでも詳しく紹介しますがそれこそ「芋づる式」にチャンスは広がっていくのです。

つまり、ツイてる人は、

大きな力を信じ、言い換えれば「謙虚であり」「人に親切にし、人から受けた恩恵を忘れない」これらのことを心がけているがゆえに「幸運を招き寄せる」「導き」を受けるということなのです。

「ツイてる人」も、「挫折」を経験している

話は前後しますが、ツイてる人といっても、することなすこと思い通りにいくというわけではありません。ツイてる人も、「願い」が実現しないで、失望落胆することがあります。私も、何度もそういう経験を味わっています。しかし、そういう時は、第一に

- ・ あきらめないこと

です。そして、あきらめずに努力しても、どうしても、願いが実現しなかったとき「自分についていない」とか「自分はだめな人間」「ついていない人」と思わないことです。そういう時は

- ・ 天が、自分に相応しくない。
- ・ お前には、もっと相応しい道がある

と、「気がつくように諭している」のです。

あるいは

・ お前が目指していることをするには「まだ、修業が足りない。もっと、試練に耐え、経験を積むことが必要だ」と教えているのかも知れません。

「挫折」は、「大きな力」＝「天」が「試練」を与えていると考えよ

○夢は幻に終わることもある

一天職にめぐり合うまでの「迷走」の数々

ここでは、前項で触れた私の『迷走』についてかなり、詳しく紹介します。

「素直な気持ち」になれないで、あれこれ「迷っていた」結果です。反面教師としてお読みください。

迷走その①

ここでは、まず、私が学生時代に、「夢」を描き、それが社会人になるときに実現しかけたが、諦めて正解、幻に終わった話をしましょう。

私は戦時中に鎌倉の叔母の家を頼って、空襲の激しくなった東京を避け、1年半ばかりを鎌倉に疎開、現地の小学校に通っていた時期がありました。小学3年―4年のころのこと。転校先で、NHKのラジオ放送（テレビはない時代）児童劇「一寸法師」をやることになりました。全校生徒の中から、転校生だった私が主役の一寸法師の役をすることに決まり、内幸町にあったNHK放送会館から全国に向けて放送され、成功裡に終わりました。この時指導に当たった先生が後にテレビ局のプロデューサーになり、私もそのまま付属小学校にいたら、そちらの道へ進んだかもしれません。

東京の学校へ復学する期限が来て、私は後ろ髪を引かれる思いで元の東京の学校に復学し、東京の学校では、演劇部がなかったので、自ら演劇部を立ち上げ、役者や演出担当として参加していました。

その後、高校の頃兄の結婚披露宴があり、映画会社(東宝)の社長(創業者

小林一三の長男、小林富佐雄)夫妻が仲人を務められました。私とその宴でスピーチをすると社長夫人(小林富士子さん)のお目にとまったようで、

『あなた、映画に興味ある？やってみない？』と言われました。今でいうスカウトでした。

「一度、進学が決まったら、様子を見ながら撮影所にいらっしやい」と社長夫人は言って下さったのです。

私は「夢見心地」でした。

(中略) 大学にどうにか進学が決まり、その年の夏休みに東宝砧撮影所へ行って、エキストラ出演しました。

映画は「大学の人気者」という学生モノ、宝田明主演で池部良、上原謙、越路吹雪といった錚々たるメンバーも出演していました。私が参加したのは、越路吹雪のママさんが経営するバーでお客の上原謙とダイス遊び（皮製の器にサイコロを入れて、目を競う）をしている、という設定。

ダイスなどやったことがなかったのですが、上原謙さんは親切に教えてくれました。往年の大スターといった高慢な態度はどこにもなく、気さくな初老の紳士という印象でした。(中略)

この体験の後、私は東宝会館に会社の専務の森岩男さんと当時（というより日本映画史でもその名を残す）菊田一夫さんと双璧と言われた大プロデューサー藤本真澄さんに呼ばれて、今後の進路について話しあいました。藤本さんからの話は次のようなものでした。

「今、当社は新しい青春スターを探している。社長夫人からの推薦もあり、お金をかけて、あなたをわが社のスターに仕立てることは可能だ。しかし、一たんスターになってから先は、あくまで、実力次第、女性ならこの森専務の子息と結婚する津島恵子さんのように寿退社、という手もあるが、男の場合、一端俳優になってから、よその道へ転身を考えても非常に難しい。つまり、落ち目？になった俳優はつぶしがきかないのだ。あなたは、固い仕事に就いた方がいいと思うが、どうしても、というなら、それなりの覚悟が必要だ」と。

なにしろ、小学校からずっと好きだった道、その業界の社長夫人から、声をかけて頂いたので、これは、何か「天の声」のようにも思われたのも無理はないでしょう。しかし、よくよく考えれば、藤本さんの助言は適切で親切でした。

私は多少の未練を残しながら、間もなく、映画への道は断念することを決意したのです。

なお、その後も素人芝居は大学の演劇部やその他の集団で続けました。



大学演劇部の後輩の中からは、細川俊之、角野卓造など、プロの世界で活躍している人たちもいます。（細川俊之氏は、2011年1月急逝されました。ご冥福を祈ります。）

その後、無名時代の水野久美（本名麻耶）さんと、学友だった山本學君との縁で知り合い、素人芝居に共演したことも懐かしい思い出として残っています。なお、藤本真澄氏が引き合いに出した津島恵子さんは寿退社するどころか、最近急逝するまで現役で活躍していたこと、水野久美さんはスリービューティーズの他の二人がいち早く引退した後も未だに活躍しているのは嬉しいことです。

また直接の関わりはありませんが、児玉清や田宮二郎も、同じ大学からニューフェイスとなって、その後、成功した人たちです。何れも、故人になってしまい淋しいことです。ご冥福を祈ります。

芸能界や舞台、映画の道、作家、漫画家などアーティストの道に憧れる人は後を絶ちません。

この後東宝には、奇しき因縁というか、私がたった1日撮影で一緒に過ごし、気さくに声をかけて下さった大スター上原謙さんの息子、加山雄三が若大将シリーズで一世を風靡し、作詞作曲、シンガーソングライターとしてまた、スキー、ヨットなど体育会系の分野もこなす、まさに万能選手として大活躍することになったのは読者もご存じのとおり。

つまり、私などの出る幕は全くなかったのです。プロの俳優になってもせいぜい大部屋のその他大勢で過ごすことになったでしょう。事実、私と同時期に、東宝ニューフェイス候補としてデビューした人が何人かいましたが、誰も残っていないことを見ても、この道がいかに、難しいかが、分かります。

私は、当時としては未知の産業であった自動車会社に入り、固いビジネスの道を歩き始めました。

しかし、どうにも、心が落ち着かないのです。

人の使い方、人間はどんな時、やる気を起こし、どんな時失うか、

今の日本は経済優先だが、何か大切なものを忘れている。人間の生きがいは、生きる目的は？  
私は、実践を通じて人間心理の不思議さを探求しようと心にきめたのでした。

本物の天命か「幻」なのか、それを見分けるのは大変難しいですが、「単なる憧れ」では「夢」ともいえず、まして天命とはならないのです。

私の場合、「マズローの心理学」と言う本が人生の転機となったのですが、その本で確信した「志」が陽の目を見るまでにはかなり、曲折もあり、まだ、しばらくは「迷走」が続きました。

## 「迷走」その②

私の志が陽の目を見るまで、その萌芽は、既に、現れていたのですが、私はそれを見逃すか、ご厚意に報いることができなかつた「出会い」がいくつかありました。その辺りからお話しましょう。

昔の職場で先輩や同僚に私の「夢」―「気付いた問題点」を語っても、まじめに取り上げようとする人は、最初は「皆無」と言ってよかつたと思います。

まず、私は、前述のように一般のビジネスにおいて、人間の心理、とりわけ「潜在意識の不思議さ」に興味をもち、時間外や休日の時間を利用して、ある著名な大学教授の研究所で、実践的な心理学の講座が開講されているのを知り、講座を受講した後に臨床指導（催眠カウンセリング）を開始しました。その研究所を実質的に主宰し、催眠カウンセリングを実施していたM先生の助手として実際に尋ねて来るクライアントを対象に心理相談に乗るサイドビジネスを始めたのです。そのM先生は著書もありテレビでもレギュラー番組を持っている売れっ子カウンセラーでした。大学教授はほとんど顔を見せず、社会的信用を得るために、名義を使わせてもらっていたことが後で分かりました。

テレビや著書を通じて、心の悩みを解決してもらおうと大勢のクライアントが詰めかけます。（患者と言うと医師法違反となるので、この研究所ではそういう呼び方をしていました。）

最初は恐る恐るでしたが、クライアントの問題に催眠を応用すると、面白いほど効果があるのです。やがて、私の腕？は、技術的にはM先生を凌ぐほどになっていました。

車酔いに始まって登校拒否、夜尿そのほか心の病で悩む人を対象に催眠誘導をしてメンタルリハールという技法を使うとそれまで病院で投薬を受けても治らなかつた心理的な症状が、劇的に効果を発揮する―これは、驚きであり、感動でした。ある時期から勤務時間を出来るだけ都合をつけて、この研究所に多くの時間を割いて通い始めたのです。一時はこの道で、一生人助けをしたいと思ったこともありました。

ところが、ある月末、M先生から突然

『今月いっぱい来ないでほしい』と実質的な解雇通告を受けたのです。別に悪いことをやっているという自覚はなかったので「どうしてですか？」と尋ねました。するとM先生は「君は僕のクライアントを横取りした」というのです。これは先方さんが勝手に私を指名してくれたからやったことで、先生のクライアントを横取りするなどという悪意を持ったことはありませんでした。が、どう弁明しようと、後の祭りでした。

こうして私は催眠カウンセリングに一方で、大きな自信を持ち、他方で、M先生とその研究所に失望して自分一人で、この道を歩き始めました。

夢が現実化され、「私の中の構想が具体性を帯びてくる」と「耳を傾ける人」も多くなり、中には、「支援」や「協力」を申し出てくる人も多くなったのです。

日本社会事業大学のキャンパスが原宿にあったころ同大学の「心理相談室」の看板を見て飛び込んで、同大学教授の石井哲夫先生と知り合いました。石井先生に私の熱い思いを話すと、自分が経営している社会福祉法人子どもの生活研究所（世田谷区千歳船橋）の一角を解放して、無料で私の研究所の場所＝臨床心理研究所＝カウンセリング・ルームを提供して下さったり、その研究所を発展させる手段として、子供の学習塾のプランを提案して下さったりもしました。この計画は、実行されましたが、私の心理指導に対する理解が未熟で挫折することになりました。

それは、催眠カウンセリングの方法が「クライアントの主体性を無視して、施術し、相手の潜在意識を一方向的にコントロールする」という点に根本的な問題があったからです。

あるとき、家庭内暴力と登校拒否で、手を焼いていた母親が問題の息子を連れて私の研究所を訪れました。

私は自信をもって彼にメンタルリハーサルを指導し、症状は劇的に改善し問題は解決したように思えました。

ところが、新たな問題が発生したのです。彼（N君と呼びましょう）は、私がいないと、どうしようもなくなった、のです。一種の「カウンセラー＝カウンセリングを施す者への依存症」です。

私と彼の母親は困惑しましたが、春休みを利用して、たまたま、友人が経営していた八丈島の、体験農場の彼を預かってもらうことにしました。

島なら、なかなか家に戻れないし、本人の「依存症」も治り、『自立心』も養われると考えたからでした。

この作戦は見事に成功しました。この時、私は、催眠術は他人に施術すべきものではなく、あくまで、補助手段として活用し、自立をすすめる自己催眠が王道だと認識するようになりました。

そのころ、私の友人のY君は自社の経営顧問として私を迎え、私の宅地建物取引主任の資格を彼の会社に提供する代わりに、週3日を休日として認め、研究所の活動を認めてくれました。研究所の活動では生活費を稼ぐことができなかったからです。この体制は、足かけ2年続き私と家族の生計を支える重要な収入源となったのです。

なお、この間、個人的なアイデアや情報、モノの考え方に指導を仰いでいたY先生からもまとまった「資金」の提供を受けましたが、ご期待に沿うことはできませんでした。

やがて、双方の思惑、この事業計画に対する「相互理解」の不足と、私にとって魅力的な別の話が舞い込んで、やがてこの体制は終止符を打つことになりました。

そのころ、百人以上のコンサルタントを擁する当時民間では最大級のコンサルタント会社の社長だったS先生は私の考えを聞くと、私の構想に共鳴し、「君の考えは優れた先見性に基づくものだ。日本も各個人の個性を大切にし、人間の潜在能力を開発する専門家が必要な時代が来る。近い将来『メンタル・トレーニング研究所』を別組織として発足させ、その所長＝責任者として君を迎える。今は残念ながら、すぐには社員として生活を保障するわけにはいかない。ちょうど友人が社長となってスタートさせる外資系の会社がある。そこで、採用、教育、訓練のスペシャリストとしてしばらく、助っ人管理職を務めて欲しい。現在までの収入レベルは保障させる。そして、3年以内には君を迎えるから」と約束してくれたのです。

実際に、予想外の高収入でこの会社は私を迎えてくれました。この話には私は希望を抱いて友人の会社に別れを告げました。（友人の会社では、別の常勤社員が取引主任の資格を取得し、私が主任者として彼の会社に在籍することは不要となったので私がこの会社から身を引くには、ちょうどいい、潮時と考えたのです。）

こうして、この外資系会社に入社しました。ところが、メンタル・トレーニング計画の母体となるはずのS先生のコンサルタント会社があるクライアントとの訴訟問題（百人もいた、コンサルタントの一人がクライアント会社でトラブルを起こしたもの）に敗れ、会社は倒産に瀕したのです。そしてS先生の会社は、最後には先生一人になってしまいました。とても新しい組織を発足させ、私を迎え入れるどころではなくなりました。（なお、当時この会社でコンサルタントだった宮本義臣氏が後に独立し、コンサルタントの企業として業界でもトップクラスの（株）ジェ

ックを創業、成功を収めていたことを後で知りました。これは、その後私が同志と自己実現塾をスタートさせた時の発起人の一人、自称元祖フリーター、後に母校の東京経済大学や東京国際大学、早稲田大学、淑徳大学などの社会人向けのいわゆるオープンキャンパスのドラッカー経営学講座で人気講師となった故宗初末さんが開眼し、伝説の営業マンに脱皮した会社です。これも不思議な因縁ですね。)

さて、私が、腰かけ、一時の助っ人管理職として勤めた外資系会社の社長は、私に関するS先生との取り決めなどは全く聞いていなかったことが判明しました。私は妻子を抱えて、5年間「中途半端」な状態で、『島流し』に遭った囚人のような存在になり、しかもこの囚人にはいつまでたっても、迎えがこなかったのです。この間の行き違いで同社の社長はじめ幹部社員の私に対する心証は悪くなり、私は、「就業規則違反」を理由に、せつかく開所していた研究所を開店休業状態にせざるを得なくなりました。私の「計画」は足元から崩れ去ったのです。

私は腹をくくり、勤め先の屈辱的な処遇（私が採用、教育した若手社員の「下」に所属させて彼の指示に従うなど）にも耐え、生活の基盤を整えるとともに、休日、時間外を利用して、ヘッドハンターに声をかけて、コラボレーションを提案し、着々創業への準備体制＝開店休業となっていた研究所の再構築に乗り出しました。

この間研究所の経営戦略を練り、子供や主婦など一般人対象にしていたのでは到底、一家を支えるビジネスにはなりにくいこと、もともと1ビジネスマンとして社会人のスタートを切った私としては、ビジネスマンに焦点を絞り、ビジネスマン、経営者にターゲットを絞り、産業臨床心理研究所と名称も変更して再スタートすることにしました。

人材の紹介を行うヘッド・ハンターと能力開発は、接点があると踏んだからでした。

ヘッドハンターとコラボと言っても事実上は、母屋の軒先を借りてのスタートとなりました。しばらくは、共同事業を展開、売り上げも多少上げましたが、経費負担の点で折り合いがつかず、間もなく袂を分かち、SOHOで自宅のライティングデスク一つで、独り歩きを始めました。

こうして挫折を繰り返したのは、天が「まだ、修業が足りない。もっと、試練に耐え、経験を積むことが必要だ」と戒めていたことが後になって分かりました。つまり当時の私の心には、「楽をして早く大きな成果を得たい」という期待がどこかにあったものと思われます。もし、そのまま、すんなり、経営指導や本の著者としてデビューしていたら、恐らく、どこかで、つまりいつ後で大変な苦勞をすることになったか、立ち上がれないほどのダメージを受けていたに違いありません。「大きな力」がそうならないようにブレーキを掛けていてくれたのです。

「出会い」は「出会い」を連れてくる一チャンスは連鎖的に訪れる

私が営業力の大切さを教えられたのは、飛び込みセールスにやってきた大野秀規氏との出会いを通じてでした。話は少し遡りますが、私が脱サラを目指して助っ人管理職をしていたころ、その会社に会員制の講演会への会員募集の飛び込みセールスでやってきた大野氏に、逆に「心の健康法」という自費出版の本を売りつけ、彼が主宰する講演会で講師としてデビューしたのです。その後脱サラしてからもクライアント獲得のための見込み客紹介などで、抜群の営業力をもつ大野さんに少なからず世話になり、また反面、「とても彼にはかなわない」と、ある種の引け目を感じていたことも事実でした。しかし、大野さんとの付き合いを重ねていくうちに、私の持ち前の負けん気が顔を出しました。最初は彼に対抗して飛び込みセールスもやってみたのですが、とても敵ではないと思い知らされただけでした。そこで、「彼にはない自分の取り柄は何か」と、考えるようになったのです。

私の気持ちに迷いが生じていた頃、中学校時代の同級生であった小川明氏と再会したのですが、このことが私に大きな転機を与えてくれるキッカケになりました。

彼は私に執筆と出版をすすめてくれたのです。小川君が以前に連載執筆した雑誌の編集長を紹介してくれ、これが私の執筆活動の始まりになったのです。月刊『総務』に十二回連載された「管理者教育の進め方」は、私の原稿が初めて活字になったものであり、この連載をもとにして、翌年には単行本『管理能力の伸ばし方』が刊行されました。

こうして旧友・小川明君との「出会い」により、私は自らの道を執筆に求めました。私は自分の体験や考えを、活字にして世に問うという、表現のチャンスを得たのです。

小川君との再会と相前後して、私は同業のコンサルタント稲田太作氏から、ある出版社の社長を紹介され、『管理能力の伸ばし方』と並行して、別の単行本の企画が進んだのです。それが『心豊かな営業マンの人生設計』で、この二つの本がいわば私の処女作です。

処女作が二つあるというのもおかしな話ですが、実際に書き上げたのは『管理能力の伸ばし方』が先であり、後から書き上げた『心豊かな営業マンの人生設計』が一ヶ月先に出版されたのです。そんないきさつが、この二冊にはあったのです。

このように「チャンス」というものは、「相乗的に」あるいは「連鎖的に」訪れるのです。そ

して、「ひとつの結びつきが、また次のものに実を結ぶ」ということなのです。

『心豊かな営業マンの人生設計』を縁にして、その出版社からは八冊の単行本を出版することができました。その中には大野さんとの共著『飛び込みセールスで成功する秘密』も含まれますが、この本のおかげで私は大野さんと一層の絆を強めることになりました。

こうして私は、執筆・出版という仕事への足がかりを得たわけですが、それも平坦な道とはいえませんでした。何しろ本はありあまるほど出版されており、そのほとんどは初版で消えていってしまうのです。ご多聞にもれず私の本も、それほど版は重ねられませんでした。そうした中で私の次の転機になったのは、『強いリーダーシップ100のヒント』であり、その出版元の創業者鵜野健二氏との出会いでした。

鵜野社長とは小川君の知人の知人からの紹介で知り合いました。同社長からはビジネスマンが求めているテーマを、コンパクトにまとめる方法を、徹底的に教えてもらいました。

私にとって七冊目の単行本でしたが、おかげさまで版を重ねることができ、その頃から大手の出版社や雑誌社から声がかかるようになり、私の執筆活動もようやく地に足がついてきた形になってきました。

## ● ある経営者から教えられたこと

またある講演会主催者を通じて、ベストセラー「経営学入門」の著者坂本藤良先生と知り合い、PHPを紹介していただきました。PHP研究所から出版した『問題解決の基本がわかる本』は2週間で増刷となり、その後、文庫本となって増刷を重ね、長く残りました。また、前記『強いリーダーシップ100のヒント』という本が縁になり、私は東洋ガラス社長・佐伯邦男氏と知り合うことができました。佐伯社長との出会いで私が何を得たかは『問題解決の基本がわかる本』でも紹介しましたが、ひと言でいえば、佐伯社長は優れた経営者のみならず、人間性心理学やY理論の実践者でした。

佐伯社長の素晴らしさは、Y理論という言葉はいっさい使わず、したがって本の受け売りをしているわけでもなく、文字通り身をもって自分の立てた仮説を実行し、成功に導いていることでした。

一例をあげればTQCなどと銘打たずに、第一段階として「3S運動」を提唱して、整理・整頓・清掃を中心にボトムアップの小集団活動を開始しました。これは受け皿である社員の側の

風土を見て、それに合った活動を定着させることを狙ったものです。

第二段階としてムダ・ムリ・ムラをなくそうとする「3M運動」に引き継がれ、第三段階として変革を目標とする「3C運動」を展開して、知覚・知恵・挑戦をスローガンに掲げました。いずれも現場から生まれた発想ですから、自然に受け入れられたのです。

佐伯社長に紹介されて、東洋ガラスの関連会社である東洋ガラス機械とコンサルタント契約したときのことです。佐伯社長は同社の社長も兼任されていました。開口一番に、

「私はこの会社の社長だが非常勤である。あなたも外部コンサルタントとして、これから月に何回か指導していただくわけだが、同じ非常勤のアドバイザーとして、どちらがこの会社を盛り立てるか競争してみようじゃないか。その意味で私とあなたはライバルだ」と、おっしゃるのです。私もいろいろな会社のトップの方々から、能力開発や業績向上の指導および助言のご依頼を受けてきましたが、こんな依頼をされたのは初めてでした。

こんな話もありました。契約を結んでしばらく経った頃、私自身には得るところも多かったのですが、目に見えた業績の変化はパツとせず、私はちょっと焦り気味でした。

「今までのところ、あまりご期待に添えていないようで、申し訳なく思っています」

という私の言葉に、佐伯社長からの答えは

「いや、初めからあまり期待していなかったよ」

と。ふつう会社のトップというものは、外部のコンサルタントに仕事を依頼すると、

「どうだ、効果はあったか」

といたがるもの。そして口に出していかどうかは別にして、内心では、

「高い金を払っているんだから、早く効果をあげてもらいたい」

と、思うものです。ところが佐伯社長からは、

「初めからあまり期待していなかったよ」

という、実に意外な答えが返ってきたのです。



これは随分と逆説的な発言のように思えますが、よく考えてみると、これほどコンサルタントを発奮させる言葉はないのです。

こういわれたら誰だって、内心では

「よし、頑張って目にももの見せてやろう」

と、思うでしょう。外部の人に対してだけでなく、佐伯社長は社員に対しても、

「ゆっくり行こうよ」

と、いわれるのです。こういわれた社員が、どう思うかを考えていただければ、このひと言の重みがわかるでしょう。いかに人の心の機微を理解し、人づかいがうまいかを知ることができると思います。

## ● 縁と縁とを結ぶもの

私と佐伯社長との出会いには、演出してくれた人がいました。佐伯社長の部下であった石川貞昭氏です。部下であったというのは、石川氏が不慮の事故（1985年8月12日あの日航機事故）で帰らぬ人となったからです。

私にとっては生涯忘れられない一人です。

私が石川さんと最初に会ったのは、大野さんに触発されて、

「自分の仕事は自分で探そう」

と、あちこちの会社の幹部を、手当たりしだい訪問していた頃です。東洋ガラスで応対した人が石川さんだったのです。

そのときは具体的な成果もなく、名刺交換をした程度でした。石川さんと私は何かお互いに親近感をもったものの、それほど強い印象は残りませんでした。

そしていわば「付かず離れず」の状態は何年か経ち、その間私は著書を出版するたびに石川さんに案内のハガキを送っていました。それも「売り込んでやろう」とか「本を買ってもらおう」

などの魂胆があつてしたことではなく、私は名刺交換した人の多くに出版の案内をハガキでしていただけなのです。

そのうちの一冊が『強いリーダーシップ100のヒント』ということであり、石川さんはこのハガキに興味をもち購読してくださったのです。その結果、

「社長、こんな本を読みました。おもしろかったですよ」

と、佐伯社長に本が回覧され、私と出会うことになったのです。

私は、こうした何気ないやりとりの中に、実は人と人を結びつける「縁」というものの不思議があるような気がしてなりません。後でわかったことですが、石川さんは私の学校の先輩であり、しかも、奥さんは学生時代のグループの一員だったのです。私は学校の先輩のつてを頼ってアプローチしたわけでもなく、まして同級生の夫君というコネを頼りに売り込んだのでもありませんでした。

つまり、人と人の「出会い」などというものは、「こうしてやろう」と思つてできるものではなく、日頃の何気ない触れあいの中から「自然に育つ」ものだと思うのです。

こうして一冊の本を媒介として、佐伯社長と石川さんと私は、きわめて自然に結びつけられていったのです。

これがキッカケで、私は東洋ガラスの関連会社で社員の能力開発や改善運動のお手伝いをすることになり、また佐伯社長が月一回開催されていた二火会（毎月第二火曜日に開催される昼食会）のメンバーにもなりました。石川さんもこの会のメンバーでした。

「挫折」は、「もっと他に相応しい場がある」と、高い視点から教えていると心得よ

以上、私の挫折経験談を長々述べましたが、こういうときは本人も、当面の願いが実現せず気がついていないのですが、「大きな流れ」「広い視野」から見ると、実現しなかった「願い」は、あなたに相応しくなく、「もっと、あなたにピッタリの理想＝「ゴール」や「プロセス」があつたのに、「本人には見えていなかった」だけだった。そのことが、後になって本人にも分かるのです。

たとえば、「タレントになりたい」「プロ野球の選手になりたい」と思っている、その願いが実現しなかった場合、「君にはもっと相応しいことがあるよ」あるいは「そうなるためには、もっと努力や経験が必要だよ」という天の「啓示」と考えるべきです。その証拠に、歌手でもスポーツマンでも、たまたま最初はうまくいっても、その後ジリ貧になって消えた人は大勢います。初め苦労して、下積みが長かった人は、頭角を現すと、長く、その世界で活躍し、貢献し人を喜ばせ、感動させるものです。

以下は、15～20年前に、私が発表した単行本で、『予兆』を感じて書いたものなので、参考までにその一部を紹介します。ここには、『現在そして、これからの日本と世界の重要な課題』を示唆する内容が書かれているからです。

そして「心がけ次第で、先を見通し、それに備えることができること」を私は確信し実感しているのです。このように、古い話を引き合いに出したのは、自慢話を披露したいからではなく、この問題が、今なお日本の「重大な社会問題」だからです。日本は今も昔も

- ・ 『人を大事にしない社会』です。
- ・ 社会のリーダーがビジョンを持たず、
- ・ 国家百年(といわずとも、10年のビジョンさえなく、)の計がなく、姑息な手段で、折角の市民の

努力と汗の結晶を生かそうとしないから

- ・ 個人、一市民としては、自分の身は自分で守り、備えなければならいから
- です。

・ 「失われた10年」の政権下では、高度成長、バブル経済で獲得した日本の蓄積をいたずらに、無駄遣いし、『水ぶくれした国や企業(特に金融機関)の体制建て直し』は一向に進まず、世界市場から取り残されました。さらに

・ 『改革』に名を借りた5年間の小泉政権下では、本当に改革すべき官僚の汚職、保身、天下り体質には目が向けられず、ひたすら「郵政民営化」というピント外れの政見とパフォーマンス、それに平和国家を目指した憲法の精神の精神に逆らって自衛隊の海外派遣、さらには、他国との交戦へ道を開き、国民を誤った方向に誘導し、労働者派遣法では、派遣社員の労働条件悪化と『人間性軽視』の傾向に拍車をかけ、社会の格差拡大が進みました。

以下は、「失われた10年」—今から20年～15前に出版した拙著からの抜粋でこの部分は、文体が「である」調になっています。

私は、1980～90年代「感性」に関する本を執筆し、産能大学出版部から刊行されました。

- ①『感性の磨き方』（1988年）
- ②「ちょっと先が見えてくる本』（1989年）
- ③『感性で人を動かす』（1990年）
- ④『「生き方を変える」17の視点』（1991年）
- ⑤「感性」を磨くにはどう「行動」したらよいか』（1992年）
- ⑥『先が見える感性の磨き方』（1993年）

これらの本で、私は主として感性を磨くための心構えや行動、そして人間の究極の幸福を実現するために必要なものは何かをテーマとして、考え、行動し、そして執筆してきた。こうなってくると、この研究はライフワークといってもよい横み重ねとなったが、このプロセスを通じて、私は、感性を磨くと、先が見えてくることを発見した。

第1作『感性の磨き方』で思いがけずリクルート事件を示唆した。第2作『ちょっと先が見えてくる本』の中では、バブル崩壊を大胆に予言していたことに気付いてから「先が見えること」に気付いた。それらの示唆や予見がどんな形で行われていたかは、割愛して、ここではまず、

### ●これから、どうなるか

について、私なりのノウハウを使って、近未来の予見を試みようと思う。

私は政府筋の楽観論は、『甘い』と思う。

経済企画庁は「なお未曾有の好景気が続いている」と発表していた。当時の長官が〇〇氏であったことを私は、はっきり記憶している。長期不況が本格化したのは、この見解が発表された直後であった。

社会が衰退する三条件

今の日本には、本質的に「望ましくない底流」が流れているからなのである。

「望ましくない底流」とは、

①精神の荒廃

②勤勉の精神が失われる風潮

③責任感の欠如

である。

私の同志で「マズローの心理学」『苦悩と温迷を超えて』の著者・ゴープルによれば、「勤勉と責任が忘れられた社会は衰退する」のである。ゴープルはこれを数十年のアメリカ社会への警告として述べたのであるが、これはそのまま、今の日本の社会に対する警告といっても、ちっともおかしくない。いや、恐ろしいほど、今の日本の社会にピッタリなのである。

こういう底流があるが故に、かりに景気が一時的に回復したように見えても、予断を許さない、と私はいいたいのである。

むしろ、景気が低迷し、混沌とし続けた方が社会は健全性を取り戻すかも知れないのだ。

これからの世界で、心配なのは『核戦争の脅威』、これは人災にせよ、「そこに居合わせたら、運命」とあきらめるしかない。「そしてそういう災害から身を守るように祈るしかない」のである。かりに『核シェルターに隠れて、一時的に難を逃れたとしても、死の灰の世界、猛烈な残留放射能の中で、どうやって生きながらえようというのか。一瞬で灰になるか、1、2ヵ月放射能を浴びた後の後遺症に苦しみながら果てるか—どちらかのちがいにすぎないのではないか。

というわけで、私には、核戦争の脅威について、一個人が恐れおののいていても、あまり意味があることとは思えない。もちろん、唯一の被爆国の一員として核の悲劇を訴え続け、それを阻止するためにあらゆる努力をすることはぜひ必要であるが。

次に、天変地異による大災であるが、かなり大規模な災害があっても、それは局地的なものであろう。局地的な災害の当事者になってしまえば何をかいわんや、である。

それ以外の社会、経済の大変動に関して、私がおすすしたいのは「究極のシンプルライフ」のす

すめである。

#### \*究極のシンプル・ライフ5カ条

- 1 身軽になっておくこと
- 2 粗衣、粗食に耐えられること
- 3 政府、自治体、年金、預金などにあまり頼り過ぎないこと
- 4 イザとなれば、自給自足できるか、食糧供給ルートをもっていること
- 5 健康法、特に「心」の健康法をマスターしておくこと

(後略) 1993「先が見える感性の磨き方」(産能大学刊)より

#### ◎精神の荒廃は、こんな形で

望ましくない日本社会の底流について、もう少し述べよう。

「精神の荒廃」である。これを指摘して、何も感じないようではその人の精神、感性ももはや健全とはいえない。

いうに及ばないことだが、政界の腐敗、墮落は論外である。この世界では、「何が正しく何がまちがっているか」さえはつきりしなくなっている。小学生でも分かること、これはやってはいけないこと」「これは人のすべきことではないこと」が、この世界では分からなくなっているのではないか。

だが、果たして何割の人が、胸を張って政治家を批判することができるか、と考えた時、愕然とする。彼らが政治家でいられるのはだれのお陰か。あのような政治利権屋をはびこらせきたのは、ほかならぬ、選挙民つまり我々一人ひとりではないかと。

まあ、政治家の話はしばらくおくとして、私たちのまわりに、生き生きとして暮らしている人がどれくらいいるだろうか。

仕事に押しつぶされそうになり、あるいは職場の人間関係にウンザリしている人、お金の工面に

やたらに忙しい人、何もこれといった問題もなさそうだが、その反面、燃える心、感動を忘れてしまった人—

もしかすると、あなたもこの中のどれかに入るかも知れない、

精神の荒廃は、まず

・家庭の中

で見られる。それはますます進むだろう。特に、比較的、経済的に恵まれた東京や関西など大都市の家庭で、この傾向が強いのではないかと私は懸念している。

それら、精神の荒廃が顕著な家庭に見られる共通の現象、傾向を描いてみよう。

・家の夫(子の父親)は、「仕事、仕事」で家庭を顧みないか、あるいは、本人は家庭を顧みようとしても、『家の中に身の置き所を失って。彼(夫、父親)の存在価値があるのは、単に、「お金を稼ぐ」からであり、それ以外には、家族は彼の存在価値をほとんど認めようとしなくなっている、ひと頃はやった「亭主元気で留守がいい」という言葉に象徴される状態である。一方、

・このような家庭の主婦(妻、子の母親)は、一般に、子どもの教育(といっても、単に、名前の通った学校へ入れるための受験に過ぎないのだが)に熱心であるか、あるいは仕事—それが一段落した世代の場合は、遊びに余念がない。が、本当に彼女が、子どもの教育や遊びや仕事に生きがいを見出しているかという、必ずしもそうではない。そして、彼女たちは、経済的には、なお夫に依存していることが多く、夫の収入や社会的地位に一変化」が起きると、彼女たちの心は大きく動揺する。もっとも、最近では、経済的に夫から自立する女性も見られるようになり、そうになると、離婚の危機が訪れる。事実、中年以上の夫婦の離婚は、近年増加傾向にあるといわれている。

◎荒んだ家庭から荒んだ心が育つ?

●このような家庭の子どもは、一般に、利己的で、要領がよく、精神的、肉体的に「ひ弱」である。社会人になると、職場でいわれたことはどうにかやるが、「自分で考えて仕事をする」

ということができず、「責任を回避する」傾向がある。人生の目標が不明確で、心を燃やすものがない。なんとなく、その日その日を生きているのである。

このような精神の荒廃した家庭では、温かみや信頼関係が薄く、家族の気持はバラバラである。

そして、こういう家庭を形成している人々の作る社会は、温かみも信頼関係も薄く人々の「心が荒む」のは当然であろう。

「心が荒んだ社会」で、何が起きるか？

社会ではどんなことが起きてくるか。あまり、いいたくないのだが、

- ・無秩序、混乱、無責任が横行する

であろう。

無秩序、無責任の傾向が見られ、「混乱」するのは、政界だけではない。政界は、時代を先取り(?)し、社会の傾向を象徴的に表わしているに過ぎないのである。

この傾向は、企業、組合その他の団体にも、これからますます顕著となる。

特に、これまで、我が世の春を謡歌してきた「大企業」に、この傾向が出始める。

経営が行き詰まり、大量の人員整理、在庫整理で、この危機を乗り切ろうとするもの、それもできずに、倒産するものが、かなり出始めるだろう。

それに加えて、

- ・仕事はない、時間はある、金はない。

こういう状態で、「やり場のない空しさ」が人々の心を襲う。

これ以上は想像することさえ恐ろしい。全く、いうことをはばかりほどである。とにかく、

深刻な事態が、人の心を蝕むようになるのだ。（一部の人間が狂気に走り世の中は大混乱に陥る

\*最近多発している無差別大量殺人、家族同士の『殺し合い』を暗示させる）。

◎不満分子が溢れると



これまで、現代社会の現状、病理を分析し、「これから先に何か待ち受けるか」についても若干の考察を試みた。

要するに、これからは、混沌の時代がしばらく続き、少なくともこれまでのような繁栄は、望めそうもない、ということである。

精神の荒廃はますます進み、心の病んだ人々が、仕事を失い、暇をもて余す。

それでも、日本は、まだ、いい方だ。

世界を見渡せば、ロシア、東欧、アジア、中近東、アフリカ、中南米、あらゆるところで、不隠、紛争、不和、インフレ、失業、そして、テロ、内乱と、まさに、どこもかしこも一触即発の状態だ。

アメリカや中国も決して安定しているとはいえない。日本は、四方を海に囲まれ、そのことが、平和と繁栄に大いにプラスをもたらしてきた。

しかし、「ボーダーレス」といわれる今日、日本もこれからは決してこれら諸外国と無縁で、安泰のままではいられないとはいえない。

しかも、混沌の時代、何をやるべきか分からず、心を病んだ人がますます暇をもて余してくる。これは、きわめて危険だ。

社会が混乱し、一方に多数の不満分子、他方にピント外れのリーダーがいる—これは、昔の大坂夏・冬の陣、あるいは、明治初期の西南戦争前夜に似ている。

リーダーは、心の病んだ不満分子に、「武器をもって起ち上がれ。これこそ、日本の国際貢献だ」などと煽動するだろう。だが、これに踊らされてはいけない。いっておくか、私は、イデオロギー的に右でも左でもない。しかし、私には分かる。今の状態が、国際情勢、国内情勢も含め、あらゆる角度から見て、ここで述べたようなプロセスを経て、日本が再び、戦乱に巻き込まれる危険をはらんでいることが。もっとも実際に、事態は一挙にそこまでは行かないかも知れない。はじめは、アジテーターの甘言に乗せられた若者(時には、中高年)が犠牲になる。

ということは、その若者の恋人や家族にとっても悲劇となるのだ。そして、悲劇はあっという間に広がることを示唆している。

◎次の世代に、何が待ち受けているか？

もう一つ、気がかりなことは、天災地変、そして、高齢化である。

天災地変とは、地震や火山の噴火、風水害、それに地球環境の汚染によってもたらされる異常気象、さらに、天災ではなく明らかに人災なのだが、核兵器や原子力発電などによってもたらされる大災害などーその結果としての、凶作と食糧難。

人心が荒廃し、しかも、社会が高齢化したところへ、このような大災害が追い討ちをかけると、何が起きてくるか。

弱肉強食、掠奪、犯罪、疾病等々、あらゆる不穏なことが予想される。

いわゆる、「弱り目に、たたり目」という現象である。

幕末の黒船来航をキッカケとして幕府が弱体化して尊王攘夷論が吹き荒れた頃、浅間山が大噴火を起こしたり、大地震や大津波、そして大飢饉などが起きているのである。

よくないことは、重なるものである。

願わくは、そういうことは起きて欲しくない。

しかし、普賢岳の噴火や伊豆半島伊東沖や大島や奥尻島の地震は不気味である。

今のところ、地震の災害は、最先端の技術をもってしても、不可能といわれている。まして、人間の考え及ばないような天災をいたずらに心配しても始まらないだろう。

が、いずれにしても、国内における人心の荒廃と、自然界の異変、それに、不穏な世界情勢これらを考え合わせると、どう考えても、

・21世紀を迎えるには、1波乱、2波乱あること

は覚悟してかからなければならないと思う。

その波乱の中で、私たちは、生き延び、繁栄していくことができるだろうか。

私には、分からない。

私たちの世代は、人類史上稀にみる「平和な時代」に人生の大半を過ごすことができた。

何十億、何百億の人類がこの世に生存したかは分からない。

が、その中で、私たちは、きわめて恵まれた人生を送ることができた部類に属することになる、といってもよいだろう。

たとえ、これから起きる波乱の中で一生を終わることがあろうとも。

だが、問題は若い世代、そして次の世代である。その人たちにとって、どんな世界が待ち受けているのか。

できれば、平和で、心豊かに人生を送ってもらいたい。そういう社会を私たちは、次の世代と共に楽しみ、残してやりたいと思う。そのために、今こそ、何をすべきかを真剣に考えるべきなのだ。(以上15年前までに書いた一連の『感性』シリーズから引用。

ここまで>

これで、『予兆』を察し、備えることは可能であることがわかっていただけるでしょう。

「ツイてる人」は『謙虚』である

――一時的には、不遇に見えても、「出番」がめぐってくるまでジッと耐え、備える

ツイてる人は謙虚だから、多くの先輩や専門家から『学ぶこと』ができる。少くも成長しても『天狗』になって研鑽を怠るようなことはありません。

ちよっとうまくいっても『思い上がる』とか「威張る」ようなこともないのです。

人間一人でできることはたかが知れているのです。だから、私たちは何らかの形でチーム、グループを編成して仕事をしているわけでしょう。組織、チームは一般に有能な人、あまり有能でない人、年齢や性別も違ういろいろな人々で構成されています。

社会が、最高の技能と人間性をもった人たちだけで構成されれば理想的かもしれませんが、しかし、そんなことは実際には皆無に等しいのです。どんなグループでも優秀な人と力の劣る人がいるでしょうが、そういう人はごくわずかで、大多数の人は可もなし不可もなし、あるいは一長

一短の人たちがほとんどです。

あなたがグループの中で最優秀の人材であったとしましょう。チームメートは気が利かず間が抜けていると感じるかもしれません。中小企業の創業社長にはこういう傾向が見られます。商品知識、仕事上の技能、営業力、人脈一何をとっても社内ナンバーワンであることが多いのです。そういう社長は「うちの社員は屑ばかり」といって嘆きます。確かにそうかもしれません。しかし、社長一人では何もできないはずで、目に見えないところで社員に支えられて会社は成り立っています。

自信過剰のワンマン社長をはじめ有能を自認する人材に限って自分を凌ぐような優秀な人材を敬遠するようなどころがあります。自分が人材開発の「芽」を摘み取るのだから、自分以上の人材が育たないのは当たり前です。平凡な人が成長しようとするのを邪魔しているのはほかならぬワンマン社長です。

ワンマン社長に限らず有能を自認する人材は「自分が業績を上げるためには、平凡な人々の協力の上に成り立っていることを、もっと認識すべきです。

「人が馬鹿に見える」—こういう気持ちになったときから「自分は多くの協力者や支持者に支えられていることを思い起こすことが必要です。この気持ちを忘れると協力者や支持者はその人から離れ、気がついたときは「孤立無援」で誰も協力してくれず業績も急落するのです。

ただし、「謙虚でさえあればよい」というわけにはいきません。何事も引っ込み思案で責任を回避することを「謙虚」と勘違いしてはならないのです。

ついてる人は謙虚ですから、『時代の流れ』『予兆』をとらえる『感覚』を磨いています。ですから、一時的には「ツキに見離された」ようでも、後から振り返れば、それが、正しい『選択』であったことが分かります。

もちろん、時代の流れが変わっても、『不変の法則』はあり、一時的には、ついてる人が不遇で恵まれず、埋もれて目立たない時期もあります。でも、埋もれているように見えても、それは、天が『今は時期ではない。今は耐えて勉強しなさい』と諭していたのだ、ということが本人も、後になって、気付くのです。

世間から忘れられたように見えても、そのときは、注目されないほうがよかったのです。天がそして、世間が必要とする人には、必ず、「出番」を設けてくれるのです。一例を挙げれば、太平洋戦争中に活躍の場がなかった政治家、作家や作曲家、芸術家は、「間違った戦争に加担すべきでない」と天が教えてくれていたのです。そういう人たちは、戦後、多くの人を慰め、廃墟

から立ち上がる勇気を与え、本人たちも「わが世の春」を謳歌したのです。

戦後バブル時代に過剰な投資を控えた実業家もバブルが去るのをジッと待ち、バブルが去って、満を持して登場した若手経営者はその後、飛躍的に発展することになったのです。

一般の人が普段から、「どう、備えるか」は後の章で具体的に取り上げます。

### 3章 荒んだ世の中でも、『自分を見失わないで』生きる

---

#### 3章 荒んだ世の中でも、『自分を見失わないで』生きる

人間関係の悩みは、毎日の生活の中の悩みの大部分を占める、といっても言い過ぎではないでしょう。

営業は、人を見る目を養うのに役立ちますが、逆に、中にはお客を騙す、よくない営業マンもいます。営業マンに限らず、世の中がせち辛くなり、あの手この手で、人を騙すトラブルがあちこちで発生しています。広義には、人間関係の悩みも「人が信頼できるかどうか」という問題に置き換えることができるかも知れません。

いずれにせよ「人を見る目」を養えば、人にだまされ裏切られる恐れもないはずです。ではどうしたら、人を見る目を養うことができるのでしょうか。

原則的には、こちらが「自然体」で臨むこと。今も昔も、人をだまそうとする悪い奴はいるものです。「儲かります」「不治の病も治ります」「必ず美しくなります」「必ずやせます」「すばらしい交際（結婚）相手を紹介します。」こういう甘い言葉にだまされて、虎の子の貯金をだまし取られたり、インチキ医薬品や化粧品を売りつけられたり、交際相手に裏切られる人などが後を絶ちません。が、これらの場合騙すほうが悪いのは間違いありませんが、騙されるほうにも隙があったのです。つまり、「勝手に甘い夢を見て」相手のペースにはまり、冷静に相手を見きわめ、状況を見極める判断力を失っていたと考えられます。もっとも、最近では、グループで危機状態を演出する悪質な『振り込めさぎ』など、巧妙で悪質なケースも増えているようです。

だからこそ『クール』になることが必要で、どんな人にとっても

①今、自分はどのような状況にいるかを判断する力

②決断すべきか、耐えるべきかを判断する能力

③人を見る目

など、物事の本質を捉え、見極める目＝『鑑識眼』を養うことがもっとも大切、これこそ「魔法の杖」だといったのです。（前出）逆に、いくら勉強しても、鑑識眼が身につかない「勉強」は、役に立ちません。高学歴でIQが高いはずのエリートたちがカルト集団に捕まって平気で人を殺したり、官僚や政治家になって、汚職に手を染めて、一生を誤る—これは、鑑識眼が身につかない「記憶」だけの勉強をした結果に他なりません。こんな勉強は、役に立たないどころか、世

に害を垂れ流し、人に迷惑をかけた上に、自分も不幸になる一全く、有害無益な勉強、というべきでしょう。

世の中の混乱の原因は、責任ある立場の人々が、役に立たない勉強ばかりして、鑑識眼を養うことを忘れているからです。

「鑑識眼」を養う「大原則」—それは、「平常心」をもつことです。

「鑑識眼」を磨く—まず、『だまされないこと』

最近、「だまされる」事件やトラブルがあちこちで起きています。振り込め詐欺から、いかさま占いやインチキリフォーム、邪悪な宗教、金権体質の政党や危険な暴力組織などが、心の弱い人たちを狙っています。そういう『狼』が、迷える子羊たちを狙って『真っ黒な口』をあけているのです。振り込めさぎや、銀行利子がマイナス金利となった現在、高金利で利殖の話をもちかけるインチキ利殖業、インチキ・リフォーム会社もその類でしょう。

人にだまされないようにする「鍵」は「平常心」をもつことですが、悪い奴らはアノ手、コノ手で、平常心を「乱そうとする」のです。

あるいは、何らかの事情で「心が傷ついた人」「弱気になっている人」に狙いをつけます。「人の弱みに付け込む」のです。

あるいは、「儲けたい」「偉くなりたい」「有名になりたい」と思っている人々の「強欲」を「餌食」にすることもあります。

自分が今「心が傷ついている、弱気になっている」、逆に「欲張りになっているな」と感じたら、要注意、初心に戻って「クールになるように」心がけて下さい。

こうして「だまされない態勢を整えたら、改めて、クールな目で周りの人を観察？するように心がけましょう。

うまい言葉で擦り寄ってくる悪い奴らの魂胆を見抜くことも大切ですが、反対に、「いやな奴」と思って毛嫌いしていた人々にもいろいろな人がいることがわかってきます。

周りにいる「いやな奴」をどうする？

今も昔も、周囲の「いやな奴」に悩まされる人は非常に多いようです。

職場では、上司や同僚や部下の『いじめ』『嫌がらせ』学校でも『意地悪』『いじめ』…

家庭では、嫁と姑の確執は、『古くて新しい問題』です。嫁、姑の問題は当事者はもとより、『板ばさみ』になる男性（夫、息子の立場の）にとっても、深刻な悩みとってよいでしょう。いわゆる『あちらを立てればこちらが立たず』という状態です。

私が若い頃、職場替えがありました。新しい職場の上司はみんなから煙たがられていました。「新しい職場へいくことになった」と同僚たちに話すと一様に（気の毒そうな顔）をするのです。中には口に出して「気の毒に、あの職場のY管理職は、厳しいぞ、ご苦労様」と口に出して、同情したり、脅かしたり、哀れんだり？する人もいました。

私は戦々恐々として新しい職場へ着任しました。ところが

Yさんは、基本をキチンと守ることには厳しいが、思いやりもあるやさしい人でした。私とはウマがあって、いろいろと仕事の基本については彼から学ぶことも多く、充実した職場生活を送ることができました。

逆に、Yさんは、字を書くのが苦手、文章も苦手、口も重い職人気質の人、彼が苦手なことを私が得意としていたので、文章を清書することから始まって、お互いの信頼関係ができるに従って、幅広く仕事を任せてもらえるようになり、社長や役員の手配の原案などもYさんの仕事でしたが、そのほとんどを私に任せ、私が彼のこの部分の仕事を代行するようになって、重宝がられました。Yさんが煙たがられたのは「基本に忠実」だったからで、煙たがっていた同僚たちがいい加減な仕事をすると、関連部署のYさんから厳しく注意されていたのが原因だったということが間もなく、わかりました。

これは上司に恵まれたケースですが、もちろん、もっと悩まされた上司も大勢いました。むしろ、ほとんどの上司に悩まされた、といってもよいほどです。

そのうちの失敗談と成功談。

失敗談は、右の職場よりも前の話、社会人になって、4年目の頃です。私は仕事にもなれ張り切っていた頃、課長が交代しました。新任の課長は、課長になったばかり、といってもかなり年をとってから、やっと、課長になった人でした。私は4年間培った経験を生かして、意欲的な提



案をするのですが、「イエスともノーとも」いつてくれないのです。そのうち、私はすっかりヤル気をなくしてとうとうノイローゼ気味になり、体調を崩してしまいました。問題が解決したのは、私が職場替えになって、新しい職場に移動してからでした。「風が頭の上を通り過ぎる」のを待つ、という解決法でした。しかし、この解決法はあまり感心しません。では、どう、考えたらよいか。

あの頃の上司は、出世が遅れ、やっと手に入れた課長のいすを部下のリスクな提案で失いたくなかったのです。そう考えれば「かわいいもの」ではないですか。そういう考えで、この上司と接していれば、自分も上司もあそこまで追い込まずに済んだと思います。次に、もう一つ、もっと積極的に「苦手上司」を克服したケース（成功体験）を紹介します。

その後別の職場で「苦虫」というあだ名をつけた部長としばらく一緒に仕事をしたことがあります。

こちらが朝、『おはようございます』と挨拶しても返事もせず、『苦虫を噛み潰したような顔』をしているのです。私はあるとき『作戦』を考えました。この苦虫部長が、ニコニコしているイメージを思い浮かべ、入社し顔を合わせたとき自分もニコニコして『おはようございます』と挨拶をしたのです。するとどうでしょう。『苦虫部長』が、にこっと笑って『おはよう』と答礼したではありませんか。この部長は私に悪意を持って『苦虫を噛み潰していた』わけではなく、売り上げ目標を達成するのに必死で、厳しい顔をしていたのです。以後、上司と私の心は急接近し、私に何かと作戦上のアイデアを求めるようになりました。

『苦虫部長』は私を憎んでいるという『思い込み』が二人の心の間に『壁』を作っていたのです。そして壁を作っていたのは先方でなく、ほかならぬ、自分だったことに気づきました。人間関係は『お互い様』思い込みを改めることによって、道が開けることが多いものです。

いじめ、トラブルを総括する

つまり、以上で、何事においても

- ・人を見る目 と同時に
- ・自分を見つめ直すことがいかに大切か

がお分かりのことと思います。

「今の夫（妻）としっくりいかない。別れるべきか、もう少し様子を見るべきか」という悩みにしても結婚する前に、『人を見る目』『自分を見つめ直す』心構えがあったら、問題は起きなかったに違いありません。

とはいえ、ここで述べた『解決の鍵』をすぐに手に入れることは、至難の技、最初は、うまくいかないかもしれません。人生には、失敗もあるでしょう。ですから、

・状況判断、決断力そして『人を見る目』を養うこと

を『目指して』毎日を送るように心がけるのです。なんとなく日を過ごしていたときより、変化があるはずです。それだけで、きっと、心が生き生きしてくるのを感じるに違いありません。

そして、「人を見る目」は、人を毛嫌いして、敬遠しても養われることはなく、いやでも人間関係を通じて磨くしかないので。とはいえ、現実には、周囲の人の意地悪やいじめが嵩じて、自殺に追い込まれたり、傷つけたり、殺したり、痛ましい事件もあちこちで起きています。新聞やテレビで取り上げられない潜在的な問題を含めると、数え切れない多くの人々が、いじめ、意地悪の犠牲になっています。

どうしたらいいのでしょうか。

いやな相手との人間関係は、前に紹介した私の体験でもおわかりように、こちらが心構えを替え、こちらが変われば、克服できることも多いのですが、中には一筋縄でいかない場合もあるでしょう。

そのひとつが、最近学校などで見られる、集団のいじめ。相手は集団で、あるターゲットを定め、集中的に襲ってきます。ターゲットにされた相手がいじめやすかったり？反対に、成績がよい優等生タイプの人の場合もあるようです。あるいは、もっと、始末の悪いのは、理由もなく「たまたま、そこに居合わせたから、狙われた」ということもあります。そして、やり方が陰湿で、たとえば、いじめの事実を親や教師に訴えて改めさせようとしても、いざ、アクションを起こすと、見つからないように、巧妙にごまかして証拠を残さないのです。

堂々と相手に抗議して、意外に怖気（おじけ）づいて、引き下がればよいのですが、中には開き直って、集団で暴行を加え、殺傷事件にまでエスカレートしたケースもありますから、予断は許しません。

そこで、やはりこういう場合も『状況判断』が決め手です。

どうしても、逃れられない相手なら、「場を変える」つまり転校するしかありません。社会人の場合は『転職』です。ただ、ここで考えなければならないのは、職場や学校を変えて、それで問題が本当に解決できるか、ということです。

まず、正攻法　そして、最後の手段は、『場』を変える？

もちろん、その前に、正攻法で攻めて、先方の非を認めさせ、行動を改めさせることはできないか、何もしないで、こそこそ逃げ出すことはよくありません。また、もし、『場を変えても同じ問題が起きるようなら』こちら（いじめ、迫害を受ける側）にも問題があると考えざるを得ないのです。

#### \*最後の手段をとる前に

『場を変える』対策をとる場合は、（「正論が通用する相手か」「場を変えて問題が根本的に解決するか」）この2点が判断のキーポイントになります。

そもそも、いじめや嫌がらせをする人間は精神的に『満たされないもの』があるから、その代償に他人をいじめている哀れむべき存在＝精神的な病人です。心の健康な人たちは決してそういうことはしないのです。昔はそういう事件やトラブルが稀だったのに、今急増しているのは、社会全体が、精神的な病気に冒されて、病が進行している証拠です。

ですから、健全な精神を回復させるように、指導できれば最高の解決法といえるのですが、それは、理屈で考えるほど容易ではありません。なぜなら、それが簡単にできるなら、世の中はそもそももっとよくなっているし、混乱も戦争もなくなり、警察も裁判所も不要な楽園になるはずだからです。

ところで、少し話は飛躍しますが、問題の範囲をもっと、広げて、地域における、いわゆる村八分や相手が国の場合は、どうでしょうか。こういう問題も最近では他人事ではなく、始終私たちの周りで起こっているからです。

地域で、たとえば、公害問題の発生に異を唱えて、村八分にされたり、市の役人が業者の息のかかったと見られる犯人に殺されるという事件も起きています。

相手が国家の場合、たとえば、戦前、戦中の徴兵拒否や戦争反対の場合は、「亡命」ということになりますから、非常に深刻です。この問題については、別の場、HPやメルマガ、拙著「自己実現の手帳」で述べていますので、そちらを参照してください。

ここでは、最近アメリカでイラク戦争に抗議してアメリカの若者が、カナダに脱走するケースが増えていること、ベトナム戦争のときも、脱走兵が5万人に達したことをご報告しておきます。一般に兵役拒否や敵前逃亡は、国家や公に対する反逆罪という烙印を押され後ろめたい行動と見られてきました。しかし、ベトナム戦争やイラク戦争は国家、政府の決断そのものが、正しいとはいえない状況で、その国家の命令に反する行動が、果たして違法なのかどうかということが問題です。太平洋戦争における日本の国家や軍部の決断が国際的に戦争犯罪と見られ、当時の国や最高権力者であった天皇の命令に反する行動のほうが、人道的には正しかったという見方もあります。このように集団的な圧力や国家権力による圧力がかった場合は、基本的には『人道的な見地』に基づいて決断を下すべきだと思います。

ただ、権力に逆らったり亡命した場合、特に独裁国家ではその家族に害が及ぶことも十分考えられるので、これは大変難しい問題です。

ここでは、そういう事態にならないように、日ごろから、権力を監視する姿勢が必要であること。

また、そうでない現状に感謝して、その体制の維持、発展に、個人としてできることは実行し、協力すべきことは協力することを確認しておきましょう。

自分では選べない人間関係をどうするか

一親兄弟との人間関係

ところで、『親、兄弟とじっくり行かない』という相談も多く寄せられています。この場合は、いくらクールな目を養っても、悩みは解決しません。いったい、どうすればよいのでしょうか。

親兄弟特に親との人間関係は、自分で『縁を切ろう』としても実際には、できません。（あんな親は親とは思わない、縁を切った）と自分では縁を切った積もりでも、実は、親とは縁が切

れないのです。なぜなら、あなたのからだも心も「親」から「受け継いだもの」兄弟、姉妹の場合は「分け合ったもの」だからです。そこが親兄弟の厄介なところなのです。ですから、親が尊敬できない場合でも親を否定することはできません。この場合は反面教師として「あんな人間にだけはなりたくない」と思うこと。たとえば、酒乱の父親をもつ息子が酒は決して口にしない、ということは実際に少なくありませんし、父親の浮気が原因で両親が離婚して悲しい思いをした子供が『自分だけは離婚はしない』と誓っている夫婦のケースも私は知っています。

あまりよくない親を前提に話を進めてきました。実際には『子を持って知る親の恩』といわれるように、家庭を営み子供を持つまでは、親の恩などを感じたことがない人でも、人の親になると改めて親の世話になったこと「親はこんな思いをして自分を育ててくれたのか」と思い知らされることとなります。結婚に反対する親が意地悪でピントはずれに見えても「子供の幸せを願って」そうしていることが多いものです。

もっとも最近では、子供をそっちのけにして親の義務を果たそうとしない親、子供を虐待する自己中心的な親もいて社会問題になっています。動物にも劣るこのような人間の親は、命がけで子育てする彼ら動物に今こそ大いに学ぶべきです。もちろん、どんな親でも人間であり神ではないのですから、欠点もあり癖もあります。特に年をとると人が変わったようにわがままになる親もいます。その場合は『許す』こと、これが原則です。それをしないと逆に『孝行をしたいときには親はなし』ということになり、一生悔いを残すことになるからです。

「兄弟は他人の始まり」といわれるように、「個人、人間としての尊厳を失ったもの」とは、一線を画す必要があります。特に、一方が社会的に認められ、他方が落ちぶれた兄弟、姉妹の場合は、落ちぶれたほうが、成功者を頼ってくることも多いようです。頼られる程度なら許せますが、中傷したり、ひどい場合は脅迫して金品を巻き上げようとすることもあります。成功者の中には、こういう係累に悩まされた例が、意外に多いのです。とにかく落ちぶれた側は『失うもの』がないのですから始末が悪いのです。親子の場合もこれに準じて考えればよいと思います。結論的には

- ・ 自分の尊厳が保たれないほど相手の行為が目には余る場合は、法的手段に訴えることも必要になります。

相手が見ず知らずの他人でも、瀕死の重病人やけが人と遭遇した場合、救いの手を差し伸べるのが人としてごく自然な行動です。ひどい親兄弟でも、この線を下回ってはいけないと思います。つまり、『見捨ててはおけない』ということです。

何をしたらよいかわからないという人へ

「何をしたらよいかわからない」「どんな仕事に就きたいかが分からない」という人が最近非常に増えているようです。過保護、受身の生活環境の中で大きくなったからでしょうか。「周囲の人と一緒に」という日本人特有の「集団思考」のせいでしょうか。

この疑問に答える前に、そういう人たちに『自殺』について考えて見ていただきたいと思います。

今、日本では自殺者が年間3万人。近年ようやく3万人を下回ったといわれますが、いずれにしても、こういう年がもう何年も続いているそうです。これはもう異常というほかありません。中でも高齢者の自殺。高齢者の悩みは「老い」「病い」一病苦から、『これ以上生きていても周囲に迷惑をかけるだけ、死んだほうがまし、死ぬしかない』と死を選ぶケースが多いそうです。

こういう自殺者を防止する方法は、

- ・とにかく孤独にしないこと
- ・『死にたい』と考えたときに周りがサインを見逃さないことだと専門家はいいいます。

また、不況、リストラ、倒産による中小企業の経営者の自殺。借金がかさみ、『死ぬしかない』と思いつめます。この場合も倒産を経験した経営者が自分の体験を語り、「うつ」からの立ち直りのきっかけを与えるのが効果的だそうです。

だれかが相談に乗ってくれた！親身に相談に乗ってくれる人がこの世に一人でもいた—ということが自殺防止に効果があるわけです。

これは、高齢者に限らず、若者にも言えること。

- ・孤独にしないことが、自殺防止をはじめピンチに陥った人への最大最善の対策。

ここで、最初のテーマ「何をしたらよいかわからない」へ戻ります。こういう状態にある人を『孤独』から救い、スランプの泥沼から這い上がらせるにはどうしたらよいか—こう考えたら、『何をしたらよいかわからない』などとはいってられないでしょう。

自殺は、本人はもとより、自殺をされた家族にも大きな『心の傷』となり、消えることはありません。

せん。そのことを考えたら、決して、「してはならない」のです。

自分の生命は自分が作ったものではありません。

「自分が自分の生命をどう扱おうと自分の勝手」という考えは間違っています。そのことを本人にわからせることも必要です。家族のみならず、もし自殺した場合、遺体を始末する警察ほか関係者にも多大の迷惑をかけることを考えただけでもどうてい自殺など思いもよらないことなのです。

自殺願望、うつ状態の人を救うー「そんな大それたことは私にはできない？」では、次に

「何をしたらよいかわからない」という人は、

・自分が夢中になれること

・好きなこと

を思い出してほしいと思います。これは他人に言われて見つけるものではありません。人が『楽しい』といっても、自分が楽しいと感じられるものでなければ、決して楽しくはないのです。人が好きでも自分が好きになれなければ、どうしようもありません。好きなこと、夢中になれることは、

・自分で見つけるしかないのです。

要は『頭をプラス方向に使うこと』

逆に、詐欺、窃盗、強盗、殺人と「犯罪に頭を使い」「どうやってそれを隠すか」「どうやって追っ手、警察の目を逃れ検察の追及を逃れるか」に使うのは『頭をマイナスに使う』ことにほかなりません。こういう頭の使い方を決してしないことです。また、『受身』になると、何をやっても面白くありません。仕事も勉強も家事や育児も。いや、人生そのものがそうなのです。

どうせ、生きるなら、勉強にしても仕事、家事、育児何をやるにも、

「こちらから積極的に動く」＝アクションを起こすこと。

そして、骨惜しみをしないことです。ちょっと努力するのです。なんでもいいから、もう一歩頑張ってみましょう。

すると『成果』が出ます。こうなると『面白くなる』のです。

「精神的充実感」＝本当の幸せを味わうには、

自分の『成長』が実感できることや『手ごたえ』を感じることをします。さらに一

人が喜ぶこと、人を助けることに労力や知恵を『貸す』

のです。ごく気軽に、自分が困っていること、うまくいかないことを、うまくいくまでがんばって成功させること、そして努力、工夫の甲斐あって首尾よく成果を収めることができれば、体験談や「ノウハウ」を紹介するのです。

この心構えさえあれば、『何をやったらいいかわからない』ということは絶対にはいはずです。ましてや、この世に生きているのがつまらない、つらいなんて考えている＝自殺願望などを行っている暇はないはずです。

出会い系サイトで自殺者を集める、などという発想、そういう誘いに乗るような心境は、私には分かりません。

自分の存在を信じ、自分を生み育ててくれた両親や自分が生まれてきた仕組み、自分の心や体のしくみに「関心」を持ちなさい。こんなに精密に仕組まれ、こんなに「奇跡の存在」である自分自身が『いとおしくなる』そうでなければ嘘です。

『自分探し』の項参照



## 4章 精神的充実の必要条件＝自分探し

---

### 4章 精神的充実の必要条件＝自分探し

『自分はどんな人間か』この疑問を心に抱きながら毎日をすごしている人は今、非常に多いと思います。みんなが食べていくのに必死だった数十年前は、そんなことを考えて生きている人は、よほど心に余裕のある人たちでした。が、社会全体が経済的に豊かになり、

- ・ 高学歴の人が多くなったこと
- ・ 女性の社会進出が目覚しく、『選択肢』が著しく増えたこと

などが引き金になり、「自分はこの仕事に合っているだろうか」「もっといい職場はないか」「結婚生活、家庭生活との両立をどう考えるか」などの問題を心に秘めてせっかく勤めた会社を辞めてフリーターになる人もいます。さらに、そうしているうちにすっかり、自信をなくして、引きこもり＝NEETになる人も増えているようです。

私はそのような『悩める人々』にこうアドバイスします。「今の人は、“自分探し”をするが、“自分作り”をしていない」と。自分探しをしているうちに、道に迷い自分を見失ってしまっているのだと思います。

「自分探し」は大事なことで、充実した人生の『必要条件』です。が、それがすべてではありません。

『十分条件』である「自分作り」をしないとほんとうの精神的充実感も幸福感も味わえないのです。

それにしても、『自分探し』は、心の充実感＝幸せ実現の第一歩ですから、まず、その手がかりをつかんでください。

ビジネスマン、公務員を対象に私が開発、実施してきたYK式進路適性診断テスト、今日はその一部ですがもっとも大切な『何を大切と考えるか』＝価値観の自己分析を試みましょう。

手順①自分探しの手がかりーYK進路適性診断テスト

1. 次の各項から、自分の考えに近いものを5項目以上選び、番号に○をつけてください。

1. カネがあればたいはいのことはできる。
2. 愛情のない生活では、カネがあっても、味気ない。
3. 人生は何より人を動かす力だ。
4. 自由こそ何ものにも替えがたい財産である。
5. 自分の能力をフルに発揮してこそ幸せになれる。
6. 危ない橋を渡るより、堅実に暮らしたい。
7. 争いごとのない平和な生活が第一だ。
8. 人からバカにされない人間になることが大切だ。
9. 人生は人と人との心のつながりが第一だ。
10. 平凡でも幸せな家庭生活を築くことが先決だ。
11. 確固とした信念をもつことが人生を切り拓く。
12. 愛情や誠意ではメシが食えない。
13. 人より一歩でも先手をとることが成功をもたらす。
14. 人生は闘いである。闘いに勝つことが人生を豊かにする。
15. 不安をなくすことが、幸せをもたらす。

16. 地位や肩書きがなくてもよいと、いうのは、ウソつきのいうことだ。
  17. 人から拘束を受けるのでは、カネや地位があっても仕方がない。
  18. 技術や資格を身につけることが、安定した生活への第一歩だ。
  19. 学歴がなくては、何もできない。
  20. 人生は根性だ。
  21. 信頼できる仲間をもてたらこんな幸せはない。
  22. 人は頼りにならない。頼りになるのは自分だけだ。
  23. 人間は誠実であることが何より大切だ。
  24. 地獄の沙汰もカネ次第である。
  25. 義理、人情を忘れたら世の中は闇だ。
2. 次の各項から、自分の考えに近いものを5項目以上選び、番号に○をつけてください。
1. いつもまわりの人たち（同僚や上司）の出方を見て行動する。
  2. 仕事の上で、だれにも負けない実績をあげたことがある。
  3. 他社からスカウトされそうになったことがある。
  4. 仕事のやり方をすべてまかせられると戸惑うことがある。
  5. 仕事に関係ない読みものは、週刊誌かスポーツ新聞が主なものだ。
  6. いつもやり手の部下や後輩を身のまわりにおくように心がけている。

7. 通勤途中には、ほとんど寄り道しない。
  8. 部下は頼りにならないと思うことがよくある。
  9. 社外に、社内と同じくらい友人、知人がいる。
  10. 一般に色としては、赤より茶、緑より紺の方が好きである。
  11. 部下のミスで自分が責任を問われることのないよう、いつも気を遣っている。
  12. いますぐ会社でリストラされても、世間に通じる技能をもっている。
  13. 仕事の専門以外の分野に、相談相手（ブレイン）をもっている。
  14. 自分にはない、他人の能力や性格をみきわめることが得意である。
  15. 仕事や会社の付き合い以外の友人、知人は少ない。
  16. もし、会社が倒産したら、失業して、再就職の当てもない。
  17. 上司や先輩から仕事上の能力を買われることが多い。
  18. 自分の目標をもっている。
  19. 本当に心を許せる同僚や仲間はほとんどいない。
  20. タフだとか粘り強いなどとよくいわれる。
- 
3. 次の各項から、自分の考えに近いものを5項目以上選び、番号に○をつけてください。
  1. 思い切って仕事を任せられる。
  2. 何事もあまり大きな変化は望まない。

3. なりふり構わず、行動する。
4. アイデアマンである。
5. 「意気」に感じて、仕事をする方である。
6. 後進を育てることが得意である。
7. 何事も一人で切り回す方が得意である。
8. 多少不満があっても辛抱して人を使う寛容さをもっている。
9. 「太く短く」よりも細く長く」を信条としている。
10. 非常に現実的な考え方をする。
11. 情報の収集が巧みである。
12. 大局的なものの見方をすることに自信がある。
13. 多少、人間的にクセがあると人にいわれたことがある。
14. アタマの回転が速い。(機転が利く方である。)
15. 何事もソツなくやる方である。
16. 人生にあまり多くを期待しない方がよいと思っている。
17. 何事もおっくうがらず、気さくである。
18. 戦略、戦術を立てるのが得意だ。
19. 細心の注意を払うことができる。
20. 自分が先一に立つことは得意でない。

21. 根回しがうまい。
  22. 大勢の人を使うのはあまり得意でない。
  23. 積極性よりも、正確さを重んずる方である。
  24. だれにも負けない得意技（技能、資格など）をもっている。
  25. 自分でも驚くほどカンが冴えていることがある。
  26. すぐれたアイデアや才能を見抜き、活用する手腕がある。
  27. 一歩、一歩積み上げて行く方だ。
  28. 自分に与えられた職責を全うするのが第一だと考える。
4. 次のa, bのうち、自分に合っているものの記号に○をつけて下さい。（a, bの何れかに必ず○）
1. a. 与えられた環境の中で何とか努力する。  
b. たえず、自分の一境をよくしようと努力する。
  2. a. 大きな仕事を任せられると戸惑う。  
b. 任せられた方が、張合いを感じる。
  3. a. 今までのやり方は、なるべく変えずにやりたい。 b. 自分なりのやり方を工夫してみたい。
  4. a. やったことのない仕事は、できればやりたくない。 b. 変わった仕事をいろいろやってみたい。
  5. a. スケールの大きなことを考えるのは苦手である。 b. 何事も大きな規模で考える。
  6. a. グループ内で意見が対立し、波風が立ちそうな時は、多少不満があっても自分の方で譲歩する。

- b. グループ内で意見が対立したら、多少波風が立っても徹底的に議論すべきだ。
7. a. 仕事は正確第一をモットーにしている。
- b. 多少ミスがあっても、スピードをモットーにしている。
8. a. 何事も無難にやりたい。
- b. 多少危険を冒しても、何でもやってみることだ。
9. a. ちみつな仕事がよくできる
- b. 何事も大雑把である。
10. a. 一般に我慢強い方だ。
- b. 単調な仕事には我慢できない。
11. a. 短時間にたくさんの仕事を片付けることができる。 b. 短時間に沢山の仕事をこなすのは苦手
12. a. 比較的飽きっぽい。
- b. 一つのことを長時間持続できる。
13. a. 動作は機敏である。
- b. 割とゆっくりしたペースでやる方である。
14. a. 歩くのは普通の人よりずっと速い。
- b. あまり速く歩く方ではない。
15. a. ジックリ考えるより早く実行したい。
- b. ジックリ考えてからでないと実行しない。

16. a. 結論を早く出したい。
- b. 結論は急がない方がよい。
17. a. かなり強引なところがある。
- b. 何事もあまり無理押しせず、粘り強くやる方である。
18. a. そそっかしいところがある。
- b. いつも落ち着いている。
19. a. 気持の切り換えがはやい。
- b. 気持の切り換えがなかなかできない。
20. a. 人より早くバテてしまう。
- b. 人一倍スタミナがある。
21. a. 多くの仲間をもって仕事がしたい。
- b. 書類、図面、機器など取り組んでいる方が楽しい。
22. a. 人から尊敬されたり、認められたとき嬉しい。
- b. 人がどう考えようと、自分の目標を達成できたとき、張合いを感じる。
23. a. みんなとワイワイやるのが好きだ。
- b. 一人で静かにしていきたい。
24. a. にぎやかなところが好きである。
- b. 静かなところでないと落ち着かない。



25. a. 仲間がいないと何となく不安である。

b. 一人でいることが、苦にならない。

5. 次のイ～ハのグループのうち、あなたに一番ピッタリと思うグループを一つだけ選んで下さい。

イ 人から目立つことが好きである。 考えることより実行したい。 感情の動きが激しい。

人と話すことが楽しい。 人の反応が気になる。

ロ 自分の計画が実現されていくのを見るのが楽しい。 いろいろと企画を練るのが得意である。

モノごとの表面には出たくない。 他人の世話をやくのが好きだ。

いろいろな人の考えを聞くのが好きである。

ハ 地味なことの方が好きである。一人でコツコツやるのが苦にならない。他人の指示で何かをやっても苦にならない。仕事は正確である。他人をリードするより、他人に協力する方である。

ニ 多くの人をまとめるのが得意だ。 人に的確な指示を与えることができる。

人を指導することが好きである。 状況判断が的確である。人の力を引き出す能力がある。

回答チェック表

回答チェック表

1 A 1, 3, 8, 13, 14, 16, 24 野心、自我欲求

B 2, 9, 11, 20, 21, 23, 25 精神面重視

C 6, 7, 10, 12, 15, 18, 19, 22 安全欲求

D 4, 5, 17 自由、自己実現欲求

2 A 2, 3, 6, 9, 12, 13, 14, 17, 18, 20 成果重視

B A 以外 組織、人間関係重視

3 A 1, 6, 8, 12, 19, 25, 26 リーダー志向

B 4, 5, 11, 14, 18, 21 参謀志向

C 3, 7, 10, 13, 17, 20, 22, 24 独奏者志向

D 2, 9, 15, 16, 23, 27, 28 裏方志向

4 1～10 a—堅実型 b—積極型

11～20 a—短距離型 b—長距離型

21～25 a—対人型 b—対物型

5 イープレイヤー ロープロデューサー

ハー裏方 ニーディレクター

#### 回答チェック表①

A 1, 3, 8, 12, 13, 14, 16, 24 野心、自我欲求

B 2, 9, 11, 20, 21, 23, 25 精神面重視

C 6, 7, 10, 15, 18, 19, 22 安全欲求

D 4, 5, 17 自由・自己実現欲求

を表しています。

このテストは「あなたが何を大切に考えているか」を見る価値観のテストです。

右の回答チェックでAグループを3項目以上選んだ人は、「野心・自我欲求型」です。野心があり人から認められたい気持ちの強い人です。

「現実的な考え方をするのがこのタイプの特徴で、きれいごとでは世の中を渡っていけないよ。力(カネにせよ権力にせよ)がなければ、どんな理想も絵に描いた餅だ」等と考えていることが多いのです。

やる気があるのはこのタイプの取り柄ですが、一つの手を手に入れられると、次のものが欲しくなるというように、欲求がどんどんエスカレートして行く傾向があります。

あなたはどうでしたか。地位やカネは、確かに何かを実現する有力な「手段」です。ただ、「手段」を「目的」にすり替えてしまうと、その人の運命を狂わせることになります。

入学試験や入社試験を突破することは、確かに一つのプロセスとして重要ですが、それ自体がゴールになってしまうと、せつかくの難関を突破しても何にもならないことになります。

テストでBを3項目以上選んだ人は、精神面重視型です。

誠実であることは大切ですが、「何に対して誠実か」という点にも目を向けていただきたいものです。

世の中には、立派そうなことをいって人を惑わす人もいます。大義名分は結構でも、やっている中身がお粗末では、誠実がかえって仇になるおそれもあります。

日本人は一般に、これと思ったことは損得抜きで、火の中でも水の中でも飛び込んで行くという傾向が強いといわれています。集団の団結力という点から見れば凄い力を発揮しますが、かなり危険なことです。

このタイプを引っ張る指導者としては、理性に訴えるよりは、感情に訴えた方が成功しやすいわけですね。逆にあなた自身がこのタイプであったとしたら、単に気分や感傷で判断せずに、一呼吸置いて少しクールにモノを考えるように心掛けるべきでしょう。

テストでCを3項目以上選んだ人は安全欲求型です。人生を安全確実に過ごすことが何よりも大切と考えている人たちです。

世の中の仕組みが出来上がってしまっていて、先が見えたような気がすることも多く「どう焦っ

てみても、そんなに特別なことはないよ」。こんなふうな冷めた考え方を持つ人が若者の間にも増えているようです。

「若者は無気力、無関心」と言われるのは、こういった考え方を表しており、事実このテストでも、安全欲求型は中年以上よりも若者に多いという傾向が出ています。若者がすべて無気力と言うわけではなく、気力が充実している若者も少なくないことはもちろんです。

このCを選んだ人は社会不適應になりやすく、問題社員といわれる場合も多く見受けられますが、決して頭が悪いわけでもないし、人より特に劣っているのでもなさそうです。周囲としても辛抱強く、彼らとともに「面白いこと」「夢中になれること」を探していくしかないのです。

このタイプの若者たちは、自分たちのエネルギーに気が付かずにいることが多いので、うまくそれを見つけられるように誘導すれば、意外に変身して意欲的になる可能性は十分あるのです。

何度か失望を経験し、警戒心が強くなっている人々は、よほどの刺激を与えない限り、安全の殻を破ろうとはしないのが普通です。

①不安材料をなくすこと

②どう過ごしても人生は有限であり「それならば伸び伸びやろうよ」というような働きかけをすること。

あなた自身がこのタイプだったら、このように、まず、リラックスして考えてみることをお勧めします。

テストのDを2項目以上選んだ人は、自由・自己実現型です。

このタイプの人には、他人から干渉されることが嫌いです。自主性があり、ある程度任せておくとバリバリやるタイプ。それはよいのですが、とにかく「気まぐれ」になりやすいのが問題。

個性化の時代ということで、このタイプが活躍する場面も多いわけですが、自由の裏付けとして責任が伴うことを忘れてはならないと思います。

自分の能力をフルに発揮するといっても、それが単なる自己満足やわがままであっては社会から受け入れられないでしょう。自分の能力をフルに発揮するためには、何よりも自分自身をよく知ることが必要です。私たちは、「自分のことは自分が一番よく知っている」と思いがちですが、実はそうではないことが意外に多いのです。自分は才能があるのにそれが認められないとボヤいている人には、他人を知る手掛かりをつかむとともに、まず自分自身を見直し磨く＝自分作りを

することをお薦めしたいのです。

自由を求めているのは、

① 本当に能力を発揮するためなのか、それとも

② 現状から逃避する気持ちが強いのか

をはっきりつかむことです。

もし、後者の気持ちが強いとすれば、それは偽ものであり、たとえ本人を自由にしても、ただ怠け癖を助長していること

しかたらないのです。これは本人のためにも、他の人たちのためにもならないことです。

「自由・自己実現型」の人に対しては、何がしたいのか、そのためにもできることは何なのかをはっきりさせることが先決です。

本当は現状の拘束から逃れたいのに、理論武装してカッコいいことをいうような人間に、ロクなことはできないのです。そここのところを見極めるのが、このタイプの人々のキーポイントです。

○人の役に立つ人になる

タイプ別分類—職人芸を身に着ける

アイデアで勝負—企画力を磨く

人を見る目で勝負—プロデューサーの道

○自らの『器』を量る＝『天命』を知る

Y K式進路診断テストの結果から、進路を見つけていただくチャートを示しました。

あなたの「大切に考えていること」を実現し、「自分の個性と能力に合った仕事を見つけて、精神的充実をはかること」が大切です。具体的にどんな道、どんな仕事がいいかは、個々に指示す

るわけには行きませんので、パターン化した形で指針を示します。

まず、「何か人の役に立つこと」を考えた場合、ものづくりのプロを目指すとするれば、それは「職人」です。大工、左官、板前、調理師、理容師、各種伝統工芸、製造業、農業、漁業、林業などそれぞれの分野に職人芸、現代風に言えば技術者が必要です。最近ではパソコン関係、IT関係のプログラマーや製図、設計士などもこれに含まれます。造ったものは売らなければなりませんから、「売る職人」セールスマンや店員、販売促進員という『職人』も必要です。

次に、プランナー＝企画者の道です。職人は設計されたものを作り、売る仕事ですが、それ以前に、プランやデザインを考えたり、システムを作る、あるいは「筋書き」「図面」などが必要になります。販売には、販売企画というプランナーとしての仕事があります。先ほどのテストでも、パターン化した形で、「職人（プレイヤー）」「プランナー」「プロデューサー」「裏方」などの言葉が出てきました。あのテストの場合は、芝居、ドラマ、映画などの役割分担を意識したものでしたが、実社会にも、ドラマに似た役割が存在するわけです。ここで、プロデューサーという言葉が出てきましたが、これは、『いろいろな人を組み合わせ、ひとつの目的を達成する役割を担った人』です。数人のチームをあずかる場合から数千人、一万人以上の大企業や行政組織を指揮する場合までが含まれ

自分は「どの程度の器なのか」「プロデューサー」を目指すとしたら、数人のチーム、お店のリーダーに相応しいのか、もっと大勢の組織のリーダーが務まるのか。

また、「創る人」「走る人」「守る人」に分類したら、自分で、アイデアやプランを出して実現していくほうが、人に決めてもらわなければならないか、出来上がったシステムや仕組みを間違いなく「守っていく」タイプか。これらについては、テストの中で、何度かパターン化されていきましたので、テストをやりながら、おおよその見当はついているものと思われます。

もっとも、実際には、仕事に就いてみて、仕事をやりながら、自分の個性や能力が発見できた、ということも少なくありません。必ずしも最初に決めたことを、継続してやらなければならないということでもありません。

実際に私自身も仕事をしながら、考えを文章に表現する能力を生かす『職人』とっていましたが、その仕事をやるうちに、人の喜ぶこと、困っていることを解決するためにいろいろな企画をする能力があることに気付いたので、計画して提言し、それを本という形にして実現する一という今の仕事を手がけるようになりました。いずれにしてもテストなどをひとつの手がかりにして、『自分探し』を試み

最も自分に合った仕事=天職にめぐり会い、より、充実した仕事できれば、大変幸せだと思います。

ワクワクするような気持ちで、『自分探し』に挑戦してみてください。

## 5章 精神的充実の十分条件＝自分作り

---

### 5章 精神的充実の十分条件＝自分作り

『自分探し』の目途がついたら、次は

精神的充実の十分条件＝自分作りをすることによって、あなたの『課題』が決まります。その課題を克服することによって、真の精神的充実が達成されるのです。

言い換えれば、「謙虚になって自分を見つめること」（第1章）です。すると、

・何をすべきか、どうすれば、道が開かれるか、何が道を「塞いでいるのか」が見えてくるのです。

そこで、早速「自分作りの手がかり」性格や行動の弱点を知るチェックリストをやってみましょう。

手順☒ 自分作りの手がかり 性格や行動の弱点を知るチェックリスト

次の各項目にあなた自身「そうだ」と思うものに○、「そうではない」と思うものに×をつけてください。

1. 何かにつけ不安である。
2. 新しい店等が出来るとつい入ってみたいくなる。
3. 単調なことは長続きしない。
4. 努力することはまだまだたくさんあると思う。
5. 同じミスをよく犯す。
6. すぐカッとなる方である。
7. 引っ込み思案ではない。
8. いつも自信を持っている。



9. 常に人生に希望を持っている。
10. 勉強はあまり好きではない。
11. 困難や邪魔が入るとくじけてしまう。
12. 何かがうまくいった時は協力者への感謝の気持ちを忘れない。
13. 人との約束を忘れてしまうことがある。
14. 心配性である。
15. 人に軽んじられる。
16. 何か失敗しそうな気がする。
17. 人生は結局、運のいい人が得をする。
18. いろいろな分野で成功した人の話を聞きたい。
19. うまくいかない時は別の方法をいろいろと考える。
20. うまくいったら、つい有頂天になってしまう。
21. 人が要領よくやっているのを見ると、つい手を抜きたくなる。
22. 何もかも嫌になることがある。
23. すぐあがってしまう。
24. いつも胸を張って生きていける。
25. あまりはつきりした目標がない。
26. 新しい知識や技術の吸収を心掛けている。

27. 一つのことを長続きさせることができる。
28. 人が馬鹿にみえる。
29. 約束を一日延ばしにするようなことはめったにない。
30. 仕事が手につかないことがある。
31. 人前で思ったことがしゃべれない。
32. 何をするにも自信がない。
33. 自分の成長を確かめてみたい。
34. 今すぐ役に立たないことでも、興味を持つことができる。
35. 何をやっても中途半端である。
36. 失敗した時は自分の至らなさを反省する。
37. 時間はルーズな方である。
38. いつも不満でイライラしている。
39. 対人関係はうまい。
40. すぐうろたえてしまう。結果を次の表と照合する。

\*結果の信頼性…8-1 10-26 12-20 の答えが一致している場合は、自分の性格がはっきりつかめず、迷っている。

枠の中の各項目にあなた自身「そうだ」と思うものに○、「そうではない」と思うものに×をつける。

\*結果を表と照合する。

A	1 ×	9 ○	17 ×	25 ×	33 ○
B	2 ○	10 ×	18 ○	26 ○	34 ○
C	3 ×	11 ×	19 ○	27 ○	35 ×
D	4 ○	12 ○	20 ×	28 ×	36 ○
E	5 ×	13 ×	21 ×	29 ○	37 ×
F	6 ×	14 ×	22 ○	30 ×	38 ×
G	7 ○	15 ×	23 ×	31 ×	39 ○
H	8 ○	16 ×	24 ○	32 ×	40 ×

右の表のA～Hはそれぞれ次のような要素を意味している

A楽天性・目標志向性、

B好奇心・向上心

C持久力

D謙虚さ

E責任感

F情緒

G社会性

H自信

をそれぞれ表している。

数が多いほどその傾向が強い。たとえば、Aが5つ一致したら楽天性・目標志向が強い。

\*結果の信頼性...8-1 10-26 12-20 の答えが一致している場合は、自分の性格がはっきりつかめず、かなり迷っている状態である。本来これらの答えは結果が『逆』に出るはずだからである。

A~Hについてのそれぞれの詳細コメントは以下を参照していただきたい。

\*あなたの課題—性格と行動の課題を探る

「楽天性・目標志向性」で『夢』を探る

グループAで正解（○×一致の項目）が

3以下となった人は「楽天性・目標志向性」の低い人です。

もしかするとそれが災いとなって、引っ込み思案で消極的で何をやっても、中途半端な傾向があるかもしれません。

自分は何かにつけて消極的で何をやってもうまくいかない、と嘆いている人は「ここ」を直すと、『夢』が見つかり、事態がグッと良くなることは十分期待できます。『夢』のある人は幸運に恵まれる確率も高くなるのです。

○問題の解決や突破口は「好奇心・向上心」がポイント

今、財政の慢性的赤字の中で行財政改革がなかなか効果を発揮しないのは、発想が貧困だからです。発想を豊かにするには、「好奇心・向上心」が不可欠です。何事にも関心をもって、「感動」の心を忘れないこと。5歳以下の幼児の90%が創造性を示したのに対して、35歳以上の成人

は90%以上が創造性を示さなかったという報告もあります。身の回りの出来事を『当たり前』で済まらずに「新鮮な感覚」をもって見直すことです。

ある会社で入社後、半年経った社員に各部門で疑問や問題点を提起してもらったところ、先輩社員の気づかないような新しいアイデアや提案に結びついたそうです。ベテランはすべてを知ったつもりで大事なところを見逃しいわゆる『盲点』に陥ってしまうのです。

#### ○問題解決には「持久力」が不可欠

今日どんな世界、社会に生きていても「問題発見・解決力」が必要です。身の回りの出来事に関心を持ち、その中から問題を事前にあるいは早期に発見し、解決のためのアイデアを出し、計画を練り実行に移すことです。問題に気がつくには好奇心や感性が必要です。しかし、問題に気がつき提起しただけでは解決に結びつけることはできません。

職場の問題はもとより、私生活上の問題解決や目標達成にしても同じことがいえます。何かいいアイデアを思いついて一度はやってみる。そこで結果がよくなかったからといって、あきらめてしまうようでは何をやっても、うまくいくはずがありません。

この「持久力」の項目が3以下であった人は大いに自分の癖を見直し、「持久力」すなわち、こうと決めたらしぶとく続ける。つまり、「できるまでやりとおす」習慣を身につけることを心がけるべきでしょう。

「継続は力なり」いかに物事を根気よく続けるか、これが成否の分かれ目になることも多いのです。

#### ○「謙虚さ」が足りないとやがて、行き詰まる？

人間一人でできることはたかが知れています。だからこそ、私たちは何らかの形でチーム、グループを編成して仕事をしているのです。組織、チームは一般に有能な人、あまり有能でない人、年齢や性別も違ういろいろな人々で構成されています。

最高の技能と人間性をもった人たちだけで構成されれば理想的な組織が誕生すると考える人がいます。

ホームランバッターばかりをそろえたプロ野球のチームが成績不振だったのは、個人の能力と組織のパフォーマンスは全く違うことを示しています。

あなたが最優秀の人材であったとしてチームメートは間が抜けていると感じるかもしれません。このテストで得点が3以下だった人はそういう傾向のある人である。有能を自認する人材は「自分が業績を上げるためには、平凡な人々の協力の上に成り立っていることを、もっと認識すべきです。

### ○充実感「責任」ある行動から

仕事でも私生活でも「責任感」は何かを成し遂げるために不可欠な要素です。なぜなら、今起きている問題をすべて周囲や環境の悪さに責任転嫁していると、問題はいつまで経っても解決しないし、理想や目標も達成できません。

今大切なのはあらゆる分野、あらゆるレベルで自分の置かれた立場や使命を問い直し、責任ある行動をとることです。責任ある行動は損をしているようで、結局は気分爽快、充実感もあり報われるのです。

このテストで3以下の結果が出た人は、少なからず現代の風潮に染まって「無責任」になっている恐れがあるから、十分注意していただきたい。

無責任な行動からは何も生まれません。それどころか、かえって世の中をますます混乱させる元凶となります。今の社会の混乱、トラブルの原因は『責任感の欠如』であるといっても過言ではないのです。

充実感＝幸せという方程式があるなら、『責任感』を持つことは幸運の入り口に立ったことを意味します。

### ○「情緒安定」は一生を左右する

「情緒」というとあまり耳慣れない言葉ですが、要するに「感情コントロールができるか」「い

つも冷静な判断ができるか」と置き換えてもいいのです。この項目の点数が3以下と低い人は「いざというとき、日頃の実力が出し切れない」「カッとなる癖がある」「冷静な判断ができず、後で後悔することが多い」等に思い当たるのではないのでしょうか。

世の中の変化が激しく、人間関係も複雑な現代社会では常に冷静な判断が必要です。

現代社会は、精神的ストレスが多く、ますます悪化する傾向にあります。精神的ストレスをいかに発散するか、ストレスとどう付き合うかは一生を左右する重大事です。ストレスへの対応策は、この後の『心の健康増進』を参照。

対人関係は「誠意を持って当たる」ということが大原則ですが、相手によりTPOにより、誠意は見せても相手の言いなりになるわけにはいかないこともあります。十分に相手の言い分も聞いた上で、お互いに『思い込み』がないかどうか見直すことも必要です。

『情緒安定』は「鑑識眼」をもたらし、適切な状況判断が『幸せを呼ぶ』、まさに風が吹くと桶屋が儲かる、情緒安定は

幸運の秘密の入り口といってもよいでしょう。

結果の信頼性…8-1 10-26 12-20 の答えが一致している場合は、自分の性格がはっきりつかめず、かなり迷っている状態である。

○悪いクセを直す

ギャンブルや酒がやめられない

\*なぜ、ギャンブルや酒にのめり込むのか

こんな相談の電話をかけてきた人もいます。Mさんという女性からです。

「私の夫は、ギャンブル癖が直らず、困っています。競馬、競輪、麻雀なんでもやりますが、最近パチンコにのめり込んでいます。親に財産があるので、就職しなくても食べていけるのがかえって仇になり、定職につかず、ときどきアルバイトをしては、パチンコに注ぎ込む、そんな

生活が続けるうち三〇歳になり、結婚しようにも、こんな男と結婚してくれる女性はいなかったはずです。自分でも、よくない性格と思ったのでしょうか。私と結婚した前後は神妙に？していたようです。私はすっかり騙されて結婚、新婚の夢も覚めやらぬ頃また、昔に逆戻り今日も、またパチンコ屋へ足が向いています。……彼は意志が弱いのでしょうか。もう、そんな彼に見切りをつけたほうがよいのでしょうか。」

たしかにMさんの夫は意志が弱いのです。いまは、男だけでなく、家庭の主婦にも、パチンコにのめり込んで借金をし、返済不能になっている人が後を絶たない、といわれます。そのほか、アルコール依存症なども少なくないようです。

ギャンブルや酒は節度をもって適度に楽しめば決して「悪い」と決め付けるわけには行きません。しかし、

この人のように、「依存症」といわれるほど「のめりこむ」のは明らかに病気です。Mさんのご主人のように親に資産があったり奥さんに収入があるのがかえって仇になるのです。これでかえって生きる目標、生きがいを見失った人がふえているのはなんとも皮肉な話です。その結果、ギャンブルや酒にのめり込んでいくものと考えられます。

アメリカは日本よりもさらにストレスの多い競争社会といわれていますが、それだけにアルコール依存症やギャンブル、麻薬にのめり込んでいく人びとが数多くいます。それらの人びとのなかには精神科医のところへ行く人もいますが、「精神分析医には金持ちでなければかかれない」といわれるくらい、長い時間と莫大な費用がかかります。それら各種の依存症は、大きな社会問題といってもよいほどです。それは健康を損なうだけでなく、犯罪の温床でもあるからです。そこで、各種の依存症は、同じ問題をかかえた人びとが更正施設やグループで生活し、のめり込まないよう確かめ合い、はげまし合って更生するというケースが、ふえているのです。

○生きがいは自分で見つけるしかない

覚せい剤や麻薬の場合は、もっと深刻です。そして最近では、危険ドラッグと言われる違法な薬物が交通事故やいろいろな悲劇を引き起こしています。身の破滅は必定で、一回ドロ沼にはまると地獄の苦しみが始まるといわれています。「意志が弱い」では許されない問題です。

Mさんの（夫）の場合も一人でパチンコ依存症から脱出し

ようとするより、同じ問題をかかえ、しかもそこから脱出に成功した先輩の体験談や激励が非常に有効といわれているのでよき相談相手を見つけるようにすすめておきました。それに、Mさんは結婚を機に一時ギャンブルをやめることができたのですから、奥さんの力は絶大。結婚生活が順調で安心しすぎたのかもしれませんが、「辞められないなら離婚」くらい少し「緊張感」を持た



せるのも一案です。

日本では、アメリカほど問題が深刻化していないだけに、まだ、そういった更生グループは希なのかもしれません。

しかし、インターネット、パソコンの普及、そして、ボランティア活動が活発化するに伴い、各種依存症からの更生がグループで行なわれることが多くなりつつあります。電子メールで悩みを打ち明け合い、「自分だけじゃない」と知ることが突破口になるわけです。

人間は一人では弱いものですが、「同病相憐れむ」の言葉どおり、同じ問題をかかえた者同士がはげまし合えば心強いし、効果も上がることはむしろ当然とっていいでしょう。と同時にやはり根本的には価値ある目標を見つけることが大切です。

ところがこの「価値ある目標をどうやって見つけるか」は頭で考えるほど容易ではありません。なにしろ、価値ある目標、生きがいは他人がとやかに指図できるものではないからです。他人が、価値ある目標と思って一生懸命になっているテーマや生きがいを、自分も生きがいにできるか、というと、そうはいきません。

たとえば、絵画や彫刻が、その人にとっては、価値ある目標であり、生きがいかもしれませんが、別の人には、どこがいいのかわからないものです。これは価値観がちがえば当然です。自分にとって何が価値ある目標か。とにかく興味のわきそうなことに、まずうち込んでみる。ボランティアに参加してみるのもいいでしょう。そのうちにだんだん価値ある目標を見つけることもできるはずですよ。

問題は、何に対しても興味が湧かず、何に生きがいを見いだしたらいいか、自分にとって価値あるテーマは何かがわからない人です。そうになると、酒浸《びた》りになったり、ギャンブルにのめり込んだり、いたずらに、貴重な時間とお金を浪費し自分を傷つけてしまうことになるおそれが出てくるのです。

ですから、Mさんの夫がパチンコ、ギャンブルにのめり込み、やめようと思ってもやめられない、という悩みは、意志が弱いという性格の問題でもありますが、本当の根っこは、価値あるテーマ、生きがいがないというところにあるのです。あなたは、どうですか。

○幸せを求めて

どんな時代、どんな地域でも、人はこの世に生まれたからには、「幸せになりたい」と思って、生きています。ある人は

「学歴がなければ、幸せになれない」と思って、いわゆるいい学校へ入学しようとして、勉強します。ある人は「金がなければ幸せになれない。金さえあればできないことはない」と信じて、お金儲けのノウハウを研究します。

「何を大切に考えるか」は、私たちが生きていく上で非常に大切なことで、それについては、既に、『自分探し』という形で分析していただきました。そして、その結果、どんな答えが出て「正解」はない、とも言いました。

そして、学歴が大切と考える人も金が万能と考える人もあるいは名誉や権力が大切と考える人も、「どうやって自分のゴールに早く到達できるか」その『ノウハウ』をものにしようと努力する傾向があります。そして、世の中は、ますます、『勉強ブーム』＝ノウハウを習得するセミナーや本のブームの感があります。

しかし、そういうノウハウの習得は、結局、最小努力の法則＝骨惜しみの法則＝呪縛にかかっている、という共通の問題点があります。稀には、ノウハウの習得によって、自分の目的を最短コースで到達する人がいるかもしれませんが、それも一時のこと。ブームが去って、世の中の流れが変われば、一時の成功も『泡』と消えるのです。

典型的な例はIT長者です。ITの技術や、その応用としてのFX（インターネットによる利殖、ファンドなど）のノウハウを覚えて、自分でも信じられないような巨万の富を一夜にして稼ぎ出す人もいます。しかし、それで、自分が金持ちになったと喜んでいたら、株価や外国為替の大変動で、一挙に多額の借金を抱える身になる、ということも珍しくありません。あるいは、違法行為をして（無理をし、人を陥れてまで）金儲けを企て、検挙された例はマスコミで、紹介された事件だけでも多数ありました。事件にならない隠れた悲劇は、星の数ほどあるでしょう。これは『金持ちへの最短コース』を求めて、裏切られた典型的な例です。

実験動物を容器にいれ、好物の餌をガラスの仕切り板の向こう側に置きます。動物は餌にありつこうとして、餌に向かって突進しますが、ガラスの仕切り板に遮られて、餌にありつけません。そうやって何度もガラスにぶつかって遂に餌に到達できなくなってしまうのです。これを「最小努力の法則」といいます。

近年、ノウハウだけ、結果だけ、物事のおいしいところだけ欲しがるとは、ますますエスカレートし、ノウハウを解説したセミナーや出版物は、大変な盛況振りを見せています。

しかし、そこに群がる聴衆や本の読者は、この実験動物のようなもの。繁盛するのは講座の主

催者、出版社で、求めた聴衆や読者が成功した話は極めて稀なのです。

世の中は変化しています。ノウハウやコツは、『ある条件』の下で通用することはあっても、状況が変化すれば通用せず、どうしていいか、わからなくなって破局を迎えます。

お金儲けに限らず、幸せを求めるすべての人々にとって、究極の『秘訣』は、

- ・ 人生の王道、物事の『本質』＝プリンシプルを知り、実践することなのです。

私の拙い経験でも、そういう出版物やイベントの企画は、人気がありません。『一見遠回り』に見えるからでしょう。

しかし、今こそ、『プリンシプル』を理解し、しかも日常生活で実践することが、充実した人生を送る『大原則』なのです。それを説いた大先輩がいました。白洲次郎という人です。白洲次郎についてはTV番組や書籍でも紹介されましたので、詳しい説明は省略します。白洲次郎は吉田茂のブレーンとして、マッカーサーに直言したり、サンフランシスコ講和条約の際に吉田首相に助言したことなどで知られています。

その白洲がそもそも吉田茂との「縁」を得たのは、私の父との「出会い」から始まっています。

この私の父国司浩助と白洲次郎との「縁」については父が夭折したため、あまり知られていませんので、本書の後のパートで改めて紹介したいと思います。

このように、人と人の「縁」は誠に不思議なもの、幸せになるための大原則は、人と人の「縁」によるものといってもよいほどです。

これについても、後で詳しく解説します。



## 6章 幸運を呼び込む

---

### 6章 幸運を呼び込む

#### ○ 運のいい人、悪い人

世の中には「運のいい人」と「悪い人」が確かにいます。あなたは運のいい

人ですか、それとも悪い人ですか。その前に『運がいい』とは一体どういうことをいうのでしょうか。

宝くじに当たった、とか競馬で大穴を当てたという人のことを『運がいい』ということもありますし、金持ちの家に生まれたとか、社会的に地位の高い親のもとに生まれた人を『運がいい』と考える人もいるでしょう。でも、果たしてそうでしょうか。たとえば、宝くじに当たったり、たまたま道端に落ちていたお金を拾って、大金を手にしても、すっかり贅沢が身について、気がついたときには無一文になっていた。働こうにも、意欲が無く、家族にも見放されてホームレスになったという人。投資に失敗して逆に、借金が手元に残った人もいます。あるいは、悪い連中に狙われて、危ない世界に引き込まれていった人もいます。

金持ちの家や社会的に地位の高い人の家に生まれたことがかえって災いして、不遇な生涯を送った人も少なくありません。

ですから、これまでに述べたような人は、決して運のいい人とはいえないと思います。

もちろん、中には親の地盤や看板、かぼん（財産）を譲り受け、若い頃から企業のオーナーや代議士になり、活躍している人もいます。そういう人は才色兼備の人と結婚し家庭的にも恵まれるかもしれません。

このように、ごくまれですが、一生を通じて恵まれた環境の中で生きられる人もいます。そういう人は、「運がいい」というよりも

- ・ 幸運を招く力を持っている

といったほうが、よいような気がします。

○ つきを引き寄せるチカラ＝人生＝『人の道＝生き方』やこの宇宙、世界の『法則』を学び、考える

恵まれた環境に生まれ、育った上に、そういう『幸運を招く力』を身につけた人が『運がいい』といわれるのではないのでしょうか。

では、こういうごくまれな一握りの人は、どうやって「幸運を招く力」を身につけるのでしょうか。

多分、

- ・自分の置かれた状況をしっかりつかみ
- ・その状況がどのように変化していくか＝流れを見てとる力を身につけている

と考えられます。生まれながらに『素直な目』を持っているのです。

- ・自然に対する畏敬の念を持っている人

ということになるでしょう。

精神的に、恵まれた環境に生まれ育った人は、非常に『素直』なのです。だから、経験が浅くても、甘やかされて育っても、物事の本質がよく見えるのです。

ところが、同じように恵まれた環境に生まれ育っても、『精神的に貧しい環境』ですと、物事を正しく素直に捉えることができません。たとえば、本人の実力もないのに『親の七光』でちやほやされたとします。

素直な心の持ち主、自然に対する畏敬の念を持っている人は、それが自分の力でなく親の七光りによるものだということをわきまえていますから、そういう扱いを受けても決して奢ることがなく、従って道を誤ることもないわけです。ところが経済的に豊かでも、精神的に貧しい環境で育てられた人はその『本質』が見えませんが、そこを見誤って自分の力と勘違いする、だから、やがて馬脚を現してしまうことになるのです。

一方、経済的、社会的にあまり恵まれない環境に生まれ育っても、精神的に豊かな環境で育った人は、自分の力で徐々に、あるいは一挙にそういう

・運を招く力＝流れを見て取る力を身につけます。

ですから、やがて頭角を現し、あっという間に幸運に恵まれるようになるのでしょう。

皆さんもこんなことはありませんか。

・やることなすことうまくいくとき

・反対に何をやっても、ついていないと感じるとき

これは同じ人でも時の『流れ』＝「運」があることを示しています。

流れに逆らっても決してうまくいきません。それどころかかえって事態はますます悪くなり、収拾がつかなくなります。そういうときは

・ジタバタしないで、じっと耐えることです。

いや、正確に言えば、ただ耐えるのでなく、『謙虚に反省して、勉強する』のです。勉強といっても必ずしも知識を増やすことでなく、

人生＝『人の道＝生き方』やこの宇宙、世界の『法則』を学び、考える

一種の『瞑想』＝メディテーションです。

一般に日本人は、お参りや願掛けが好きですし、初詣などには何千万人もの人出があります。そして『○○しますように』と神様に祈ります。それも悪いとはいえませんが、所詮『苦しいときの神頼み』ほんとうの『祈り』『信仰』ではないと私は思います。

そうではなく、ここでいう『瞑想』をすると、『何かが見えてくる』、天の声が聞こえてくることもあるでしょう。流れが変わった。時機到来と感じたら、そのときこそ

・積極的に、動けばよいのです。

自分流に『瞑想』してもいいですが、私流の方法は 前にもご紹介した『イメージ訓練法』です。

○運・不運は「出会い」を生かすか、生かせないかで決まる

「親にどれだけ財産があるか、人脈があるか」は、『宿命』—自分ではどうしようもないものです。

『自分は貧乏で、名もない親の子として生まれた』とわが身の不運を嘆き、恵まれた家に生まれ育った人を羨んでみても始まりません。

世の中をよく見ると（クールに観察してみると）どれだけ、恵まれた環境の家に生まれても、悪い奴に狙われて元も子もなくす人もいます。それどころか、親から受け継いだ莫大な財産をもちあまし、新しい事業に注ぎ込んで、借金に苦しむ人も少なくないことも分かるでしょう。

財産も人脈も、「あるに越したことはない」という考え方もできますが、反対に「あるだけで、上手に活用しなければ何にもならない」前述のように「使い方次第で、その人の人生は天国にも地獄にもなる」のです。

無一文、ゼロからスタートしても、

・「志」を抱き、「情熱」と「戦略」をもって、「理想」を掲げ、着々と実現していく人もいます。そういう人の『伝記』を紐解き、見習うのも、成功の秘訣といえるでしょう。ただ、考えなければならないのは、「時代も環境も違い、本人の個性も能力も違えば、努力の仕方もその結果としての『成果』にもおのずと『差』ができることはわきまえる必要があります。

本書冒頭で、『鑑識眼』が大切であること、「鑑識眼」とは

- ・今、自分はどのような状況にいるかを判断する力
- ・決断すべきか、耐えるべきかを判断する能力
- ・人を見る目

であるといったのは、こういう意味です。

人生を切り開くために大切なことは、自分をよく知り、自身が『魅力ある人物』になること。



そうすれば、多くの人との『出会い』に恵まれ、自分の抱いた『志』や『理想』が思いのほか早く実現するのです。

言い換えれば、「魅力ある人物」になることが

- ・ 幸運を招く秘訣なのです。

以下で述べるように、自分を知り、自分を磨くことも大切ですが、同じ努力をしても、報われるか、それほど報われないかは

- ・ 出会った人のちがい

- ・ 出会いを生かせるか、生かせないか

にかかっているのです。それは、決して、他人を『利用する』というような狡猾な考えを言っているわけではありません。なぜなら、そういう『自己中心』の考え方、生き方では、人の信頼を得ることもできないし、人の協力を得ることもできないからです。

早速、「出会いを生かす」大前提になる人間的魅力の作り方・磨き方から見ていきましょう。

人間的魅力の作り方ー「徳」を積む

人間的魅力のつくり方・磨き方

人をひきつける人間的魅力＝『徳』を磨く

- 力や技だけでは人は集まらない

人と人を結びつけるものは「心」です。

「人脈というのは、結局その人のもつ『力』しだいではないか。『力』をもちさえすれば、黙っていても人は集まる」

とお考えの方もあるかも知れません。

確かに、そうした面があることも否定できません。

たとえば大臣や社長になれば、間違いなくまわりに大勢の人が集まってきます。あるいは何かひと儲けして金持ちになれば、いろいろな人が出入りするようになるでしょう。しかし、すでに説明したように、これだけでは「人脈」とはいえないのです。人は大臣や社長のもつ「権力」や金持ちの手にした「金力」に集まっているのであり、そこからもたされるであろう「自分の利益」を目当てに集まっているにすぎないからです。

したがって大臣や社長を辞めたり無一文になれば、まわりにいた人たちはクモの子を散らすように、その人のもとを去っていくに違いないのです。

やはり最終的には、その人のもつ「人柄」が決め手になると、私は思います。

ここでいっている「人柄」とは、一般に「人柄がいい」といわれる場合の意味とはだいぶ違います。ふつう「人柄がいい」という場合は、「お人好し」とか「他人に逆らわず、穏やかな心の人」というような意味で使われますが、そういうことではないのです。

ここでいっている「人柄」とは、「人徳」とか「人間的魅力」と考えていただければよいでしょう。

これはなかなか真髓をつかむのは難しいのですが、ここでは、そのことについてご一緒に考えてみたいと思います。

「お人好し」という言葉が出ましたが、確かに単なる「お人好し」だけでは「人脈」はできないでしょうし、それどころか仕事のうえで問題を引き起こすことさえあるのです。

社会人として生きていくには、

- ・状況を見極める目をもつこと
- ・正しい決断を下し、ときには敢然とNOといえる勇気をもつこと

という一面をもたなければなりません。そのためには、いろいろと勉強すること、情報を集めること、そして力をもつことなども必要となるでしょう。

## ● 無欲という魅力もある

出世や金儲けも「人脈づくり」のひとつの条件には違いありませんが、世の中には「それだけ」という人がかなり多いように思われるのです。少なくとも私は、そういう人に魅力を感じないのです。社会的地位や金はあるに越したことはないのですが、「それだけ」では何の魅力もない

のです。

もっと「ふところの深さ」を感じさせる人に、私は魅力を感じます。

みなさんはいかがでしょう。

「力」や「技」は確かに多くの人を動かし、人を集める要素です。しかし「それだけ」だったら、どういうことになるでしょうか。

そういう人が社会的地位や富を得たとき、人は「やり手」とか「切れ者」と呼ぶことでしょう。周囲の人たちは表面的には従っていても、ふところに飛び込もうとはしないものです。つまり「遠巻きにしている」状態です。

もちろん本人のほうでも、決して他人を信用しないものです。見かけの羽振りはよくても、内面は「孤独」です。

今日いろいろな組織でいわゆる「組織離れ」が進み、トップや指導者層のとまどいが目立ちます。仕事柄私もいろいろな経営者や指導者層からご相談を受けますが、

「力」や「技」だけを頼りにしてきた人々の悩みや挫折感は深刻です。もはや「力」や「技」だけでは、多くの人を動かすのは困難になったといえるでしょう。

一方、金も力もない人が、「力」や「技」だけを目指して頑張っているとしたら、どうでしょうか。「余裕のない奴」「油断ならぬ奴」と、他人の目には映るのではないのでしょうか。

金・力・技のあるなしに関わらず、「抜け目のなさ」は今日の世の中ではマイナスになると、私は考えています。

私自身の場合も駆け出しの時代に、

「君にはハツタリがない。もっと自分を大きく見せて、売り込んだらいいのに」

と、いわれたことがありました。でも、私には、どうしてもそんな真似はできませんでした。そのために随分と損をしたように思えた時期もありましたが、今になってみますと、それがかえって私に大きな恩恵を与えてくれたように思うのです。

「無欲に」「自分らしく自然に」振る舞うことが、これからの世の中では大切です。

## ○「自分らしさ」を最大限に活かそう

### 自分自身をよく知ろう

金も力もない、ごくふつうのサラリーマンは、どうすれば「人脈づくり」のために人間的魅力を養うことができるでしょうか。

やはり第一に挙げなければならないのは「機動力」でしょう。

ここでいう「機動力」とは、たとえば営業マンがお客様から「こういうものが欲しい」「こういう情報が欲しい」という要望を出された場合、すぐに用意してもっていくことなどを指します。一般社員の場合であれば、上司の指示や要請をすぐに満たしてくれる部下の行動だと考えればよいでしょう。

こういう存在は便利ですし役に立ちます。得意先や上司にとって、ある意味で魅力のある人物ということになるでしょう。しかし、いわれたことを右から左へ器用にこなすだけでは「便利屋」にすぎません。

- ・相手の期待以上のプラス・アルファになるものを、気を利かしてもたらすこと

これができれば「魅力」は倍増します。

しかし、人にはそれぞれ持ち味というものがあり、そういわれたからといって、こういう芸当が誰にでもできるわけではありません。それに、人によってはこうした「親切の押し売り」を嫌う人もあるでしょう。

ですから「機動力」を発揮するには、

- ・相手がどんな人であり、何を望んでいるか

よく知ることが前提になります。つまり、「人のいうことをよく聞き、人を理解する」ことが必要です。

それと同時に、機動力を発揮するのが、どうにも不自然で不似合いな人もいるのです。

- ・自分自身をよく知って、その特長を最大限に活かすこと

これが魅力を発揮するポイントとってよいでしょう。

(「自分探し」の項参照)

## ● 与えることから始めよう

次に求められるものは、

- ・人から何かしてもらう前に、何かを提供すること

です。よく「人間関係はギブ・アンド・テイク」などといわれますが、テイク（もらう）前にギブ（与える）が大事だということです。

これは当たり前のように、なかなかできないし、難しいことでもあるのです。「一体何を他人に提供するのか」と、ハタと行き詰まってしまうそうです。

与えたくても「ない袖は振れぬ」ということになりかねません。

そう考えますと「情報」や「知恵」を提供するしかないのですが、では、その「知恵」なり「情報」なりを、どこから仕入れるかが次の問題になります。

そこで先ほどの「機動力」が、再びクローズアップされることになるのです。何しろこちらには金も力もないのですから、金をばらまいて「情報」を集めるわけにもいきませんし、鶴の一声で組織に大号令をかけて「知恵」を絞り出させるわけにもいきません。

- ・自分の足で歩き、自分の耳で聞き、自分の頭で考える

それしか方法はないのです。新聞を隅から隅までよく読み、業界紙を徹底的にチェックして情報を集め、いろいろな会合に顔を出して耳寄りな話を集める、常識的にはこんな答が出るかも知れません。これは確かにやらないよりはマシかも知れませんが、今や情報化の時代ですから、たいていのことならみんなが知っています。

せっかく一生懸命に情報を掻き集め、得意先へ行って、

「こんな情報がありました」

と、人に与えたつもりでも、

「ああ、その情報なら知っている」

と、いわれたら、すべてがムダ骨に終わってしまいます。情報というものは、

- ・人の知らないことを
- ・知りたがっている人に
- ・タイミングよく提供する

ということではなければ生きてこないわけです。「それは何か」と質問されても、人によって求めるものはまったく違うわけですから、一概にいうことなどできません。

一般的には次のようなことが考えられます。

○ 経営者、管理者、営業マンなどのビジネスマンなら

(1) 売上や利益を増やす情報、つまり新製品情報や効果的な販売促進のアイデア、加えて大量注文に関する情報等

(2) 同じ努力でよりよい成果をもたらす情報、つまり省力化やコストダウンの情報、楽に速くいいものができるシステムやノウハウに関する情報

○ 一般ユーザーを対象とする場合は

(1) より安くて便利で楽しい商品情報、サービス情報

(2) 心の豊かさを得られる情報、健康や若さを保ち増進する情報。こうしたものが、大多数の人々に提供して喜ばれる情報といってよいでしょう。

もちろん価値観の多様化している時代ですから、喜びの度合は人によって違うのでT・P・Oを選んで提供する工夫も必要になるでしょう。



## エピローグ 先人の知恵から学ぶ 温故知新「国司浩助、自己実現の生涯に学ぶ」＝理想を高く掲げ機会あるごとに話せば、道は開ける

---

エピローグ 恩顧知新 国司浩助の『志』と『出会った人々』

先人の知恵から学ぶ 温故知新「国司浩助、自己実現の生涯に学ぶ」＝理想を高く掲げ機会あるごとに話せば、道は開ける

最近私は、次のようなことを考えています。

明治時代から戦前までは、

- ・ 志ある若者は、資産家や功成り名を遂げた方々の世話になって、勉強し、始業したものです。そして

- ・ 大願成就の暁にはそれを『社会に還元すること』を心がけたように思います。

これから、私の亡き父、国司浩助の『志』と『出会った人々』について要点を紹介します。それは、決して身内の自慢話をしたいからではなく、国司浩助という人物が、（病に倒れ志半ばで、今の時代にしては51歳という若さで早世したこと以外は）当時は”人生50年と言われていたのでむしろ平均的な年齢で他界したことを除けば、理想的な人生を歩んだ人であり、多くの素晴らしい人との出会いに恵まれて、それを生かし切り、また、多くの人材を育て、多くの人に愛され、事業を通じて、世の中に貢献した人であったからです。彼の生涯は数冊の本「国司浩助氏論叢」「ニッスイの原点」「国司浩助小伝」という形で残っているものの、志半ばで国司浩助早逝したため、『知る人ぞ知る』という状態です。ここに、彼の生涯と関わった人々との出会いについて、紹介することは、意義のあることと考えるからです。

### ○志を抱け

私の父国司浩助は、明治大正昭和初期にかけて、坂の上の雲を超える精神で、井上馨、鮎川義介、田村市郎、澁澤栄一らの薫陶や支援、影響を受け、自己実現の人生を体現しました。志半ばで急逝しましたが、事業成功の後には、白洲次郎、出光佐三、高碓達之助らを支援し多くの人々からその死を惜しまれ、「語り継がれる人」となりました。（詳細は「国司浩助氏論叢」（桑田透一編 丸善刊）「ニッスイの原点」（日本水産編）拙著「国司浩助伝」（牧歌舎刊）「国司浩助の生涯に学ぶ」（知堂出版）等を参照）

そこで、まず、国司浩助の生涯をまとめて紹介しましょう。



国司浩助（くにしこうすけ）は1887年（明治20年）神戸市で生まれた。6歳の時に母の実家である旧長州藩家老の一族、国司家の養子となるが3年後、当時郵便局長だった叔父で養父の助十の思いがけない突然の死に遭遇、一家の大黒柱を失った国司母子は、親戚にあたる旧長州藩士鮎川家に身を寄せることに。鮎川家も明治維新で録を失い決して裕福ではなかった。父の思いがけない突然の死、親戚を頼っての居候生活は浩助にとって不運の連続といってもよい幼少年期だった。が、反面浩助がツイていたのは鮎川家に7歳年上の鮎川義介がおり彼と兄弟のようにして育てられたことだった。

国司は幼少時から頭脳明晰（めいせき）で、鮎川は弟のような浩助の才能と将来を見込み実の弟以上に彼の将来を楽しみにしていた。鮎川は、自ら東京帝大（今の東大）に通学しながら、浩助の将来や進学について、親代わりのように親切に相談に乗ったようである。彼が実力的には自分と同じ帝大に進学できるのに、「自分は水産講習所（現在の東京海洋大学）に進学したい」と言っているのを聞き、「浩助は居候の身だから、（遠慮して）学費の要らない水産講習所を希望しているのではないか」と考え、念のため講習所の所長に相談に行ったそうである。同所の松原所長は水産の将来が極めて有望なことを熱心に説き、鮎川もすっかり、その気になって「浩助、君は実によりよいことを考えている。講習所は帝大のように卒業生も大勢いないから、水産業に携われれば、きっと成功するに違いない」と彼の希望に全面的に賛成、その後生涯を通じて支援するビジネス・パートナーになったのである。

水産講習所への進学にあたって国司浩助は、やはり一抹の不安があったのか、ダメを押すつもりだったのか郷土の大先輩で遠縁にあたる、明治の元勳 井上馨侯のもとを訪れ相談したそうである。井上侯は鮎川が学生時代から薫陶を受けていた人でもあった

。すると井上侯からは「水産なんかやらずに貿易をやった方がよかろう」といわれて大いに悩んだそうである。

しかし、結局親戚の木村久寿弥太翁（鮎川の義兄で三菱本社の重鎮、日本工業倶楽部第2代理事長）にも相談し、『国司君、君は一体何がやりたいのか』の一言で、水産の道を決意した由。このエピソードは『国司浩助氏論叢』でも紹介された話である。

こうして国司浩助は農商務省（現農林水産省、国立）水産講習所に学び、やがて鮎川の期待通り、明治政府から英国に派遣されて当時最先端の近代漁業を学ぶことになる。

国司は、英国カーディフで当時ヨーロッパ有数のトロール漁業の会社ニール&ウエストで、近代漁業、中でも、トロール漁業の勉強をしやがて、帰国。

早速、実業家田村市郎の支援を受けることができるようになった。田村は事業家として成

功し、トロール漁業にも関心を示していたが、この分野では苦戦し、新しいノウハウと人材を求めていたのである。こうして国司は田村の命を受け、再び渡英、最初のトロール船を現地で建造することになった。つまり国司は、卒業と同時に、現代風に言えば何十億円もするトロール船の建造を手掛け、自らの志を実現する会社設立のチャンスに恵まれたのである。

彼は英国人漁労長をともなって建造したトロール船湊丸に乗船して帰国し、田村汽船漁業部を設立した。国司は帰国後も自ら船に乗って操業の指揮をとり、帰港すると市場で売りさばくまで現場中心の事業を展開し成功を収めた。

国司浩助は、やがて水産研究所を設立。世界初のディーゼル機関付きトロール船、船内急速冷凍装置の開発など数々の発明、アイデアを実現させた。国司の事業は魚を取るだけにとどまらず、水産物を保存し、加工、流通させるまで一切のシステムを効率よく、しかもフェアな事業にすることを心がけた。26年には「蟹工船」で知られるカニの母船式漁業などで成功を収める。国司の会社は共同漁業株式会社後に日本水産株式会社となり、その冷凍・冷蔵部門はニチレイとなり当時としては、世界一の水産会社だった。蟹工船というと小林多喜二の小説で描かれた過酷な労働を強いられる現場を連想する人もいるだろうが、国司は当時から従業員の福祉にも気を配り、社員食堂、社宅はもとより託児所なども設置していたといわれる。

国司の理想は海洋資源を世界に求め、新鮮な状態で蓄え、世界市場の需要に合わせてあたかも水道のように供給することだった。また、海洋資源は、儲かるからといって乱獲することを戒め、計画的に利用することを提言している。このように、国司の事業への姿勢は常に、公的な視点に立ったものだった。国司は、仕事熱心だったが決して、仕事人間、会社人間ではなく、親には孝養を尽くし、また、子供の教育にも熱心で家族を大切にしていた。残念ながら1939年51歳の若さで病没した。

(「九州読売新聞『語り継がれる人々』を一部転載(一部事実に基づいて加筆))

私は、国司浩助がトロールの勉強に留学してから約90年後1998年に英国ウェールズ、カーディフを訪れました。そして留学先だったニール家の末裔と会見する機会を得ました。その折、古いはがきのコピーを受け取りました。当主のジャック・ニールからの書簡と照らし合わせると、1904年ニール&ウエストが明治政府の要人をもてなしたことがあり、その会談で「日本の水産業の開拓者を英国に派遣したい。ついては有力なトロール業の、ニール&ウエストさんに受け入れをお願いしたい。」という内容のはがきだったようで、この記念すべきはがきをニール家では家宝のように大切に保管していたことが判明しました。このはがきは、ニール、国司両家はもとより日英両国の、特に水産業にとって由緒あるものではないでしょうか

。そのようにジャック・ニールはみている、という書簡の内容を見て、私は思わず、はがきのコピーを見直していました。

1904年といえば、あの日露戦争が始まった年に当たります。因みにこの年、国司浩助は、水産講習所に入学した年で、こんなやりとりが日英両国にあり、やがて自分に白羽の矢が立てられることなどは知る由もなかったはずで

というわけで、苦労も多かったでしょうが、国司浩助は生涯のビジネス・パートナー鮎川義介と出会い、学業を終えた直後に事業のスポンサー田村市郎と出会ったことは確かに幸運だったというべきです。

国司浩助が急逝したとき、仕事のパートナーだった鮎川義介は「二人の子供を代わりに差し出せといわれたら国司の命を救う」と神にいわれたら、子供を差し出したいほど惜しまれる」と国司の死を嘆いたといわれます。

その後太平洋戦争の敗戦で日本の水産業も壊滅的な打撃を受けました

が、やがて、国司の死後、数十年を経て彼の後輩で、国司を慕う初代水産庁長官飯山太平が中心に国司の遺徳を偲び顕彰を讃える銅像を建てる話がまとまり、創業ゆかりの地、下関市日



和山公園に顕彰像が建てられました。

また、前日本水産社長垣添直也は、水産業界不況で永らく低迷していた日本水産の社長就任にあたり、会社再建のヒントとして、「国司浩助氏論叢」を『ニッスイの原点』として再編集し、この本は2000年に発刊されました。

同社長は、本書を社員に配布するだけでなく、その精神を甦らせる経営を実践して同社の業績を復活させることに成功しています。

「国司浩助氏論叢」も国司浩助自身が書き遺したものではなく、

彼の後進、同社の取締役だった桑田透一が講演録や議事録などから国司の死後直ちに編集出版したものでした。（1939年）「ニッスイの原点」は、はるかに時を経て、国司浩助とは面識もない後の同社垣添直也が、課長時代に「国司浩助氏論叢」を読んで感銘を受け、後年副社長になってから、現代向きに再編集を命じて2000年に再販し、趣旨を経営に反映、応用、同社の経営再建を実現したものでした。

また、顕彰像も決して彼自身が建ててほしいと望んだものではありません。が、彼の死後、誰言うことなく、国司浩助の生前の『生き方』が、人の心を動かす不思議なチカラをもっていることを示すものです。

次に、著者しか知りえなかったエピソードをいくつか一

国司浩助は、生前、自ら受けた「恩義」に対して、いろいろな後進を支援することによって報



いることを心がけました。

近年脚光を浴びてテレビドラマにもなった白洲次郎。白洲は吉田茂のブレーンとして、マッカーサーに直言したり、サンフランシスコ講和条約の際に吉田首相に助言したことなどで知られていますが、その人が若い日に留学先のケンブリッジから帰国して、英字新聞や英国系の商社で仕事をしていた時代がありました。その白洲を同じ英国留学帰国組の先輩という縁で、私の父が声をかけ、自分の会社にスカウトし、役員として抜擢したという「縁」はあまり世間に知られていません。つまり白洲次郎にとってこれが日本におけるビジネスマンとしての本格的なデビューだったことになります。

その白洲ほか重要人物を鮎川義介に紹介したいきさつについて一

国司浩助は『人を読む力の卓越した人物』であった。私（鮎川）が東京へ出て日産をでっちあげた折、彼（国司）が言うには、これからは色々沢山の会社を操縦あれるだろうが、どうしても色々の優れたトップクラスの人物が要ることでしょう。その3人とは今はだれでも知っている白洲次郎、井野碩哉、高碇達之助だが、いずれも、私にとっては未知の人物だった。（中略）その3人のうち一番最初に見参したのが、白洲次郎君。国司の紹介のセリフはこうであった。白洲君は一種の気骨のある人で、本当に尊敬せん人にはテンから付き合わぬといった変人（

本人が本物で世人の方が変人かもしれぬ)だが、海外の事情にも精通し大所高所から物を見ることのできる高士です。だから、普通の人では手に負えないが、あなたの下なら屹度犬馬の労を尽くすでしょう。という次第で早速国司の申し出を容れた次第です。(中略)白洲君はケンブリッジの出身で、大学時代に当時イギリス参事官だった吉田茂さんと知り合ったのが、戦後吉田さんが総理になった時に黒頭巾の側近として名を馳せる機縁になったというように私は思い込んでいた。ところが、本人に問いただしてみると『自分が私淑していたのは、むしろ幣原喜重郎さんだ』というんだ。白洲君を終戦当時リエソン長官(GHQとの交渉担当官)に抜擢したのも幣原さんだそう。幣原さんの知遇を得た因縁で吉田ワンマンにはそれほどでなかったというのが真相である。

戦時中に渡欧した際、白洲君はロンドンからわざわざ、私に会いにイタリアにやってきた。それは戦争の終結につき私共の蒙を啓く必要を痛感したというのであり、果たして白洲君の予言が的中したのを覚えている。これは要するに白洲君の公正無私の性格がしからしめた一例に過ぎないが、国司の読みは正しかったことを立証する挿話として書いたまでである。

井野碩哉君は農林省の高官だったのを日本水産にスカウトしたが、やがて再び役所から是非にと請われて、後に次官、農林大臣、法務大臣などを歴任した人物である。

高崎達之助君は水産講習所を出たてにロビンソンクルーソーをじで行こうと、メキシコ湾の無人島で鳥や獣を相手に一人暮らしをしたこともあるという変わり種でアメリカ大統領フーバーに傾倒していてそのフーバーが第一次大戦当時に主唱していたSimplification, Standardization(単純化, 専門化)の理念を要約して数ページにおさめたパンフレットを国司が読むようにと言って私に寄越したことがある。読んでみると誠によくまとめられている。未知の人であるがこれはタダものではないという感じをそれによって持つようになった。やがて私の後釜にしたのも国司の思惑に淵源があったのである。最近日中貿易の再開のために老躯を捧げ、他の追随を許さない活躍をしている事情は世間がよく承知のことである。(高崎氏がメキシコ湾で一人暮らしをしていたのは当時不治の病と恐れられていた結核療養のため、死を覚悟してのことだったというのが真相)

さて、今にして思うと国司はこの3人の組み合わせ、いや、自分を含めた4人のコンビナート、つまり、白洲の強直、井野の円満、高崎の手腕によって私の新興日産に有終の美をなさしめようという深遠の配慮に基づいたものであったことに気づくのである。人間万事塞翁が馬でその後の日産の人事は国司の思惑通りにはいかなかったが、このはなしは約35年前のことで、国司がまだ、40才前後の着想であった。この年配でかような着想に当てはまった三福対の人物を掘り出して、未来の評価を予測して誤りなきを得るがごとき人物は80余年の私の生涯に国司浩助以外には思い当たらない。要するに言葉を変えると国司浩助は若い時から人間学の大家であったと言える。(鮎川義介『百味筆筒』より)

その後間もなく父が夭折したとき、当時の新製品として日本で初めて開発に成功した冷凍えびを携えて、担当役員の白洲が我が家を訪れた。夫人（私の母）に報告方々の弔問でした。

「国司（浩助）専務の命で取り組んでいた冷凍えびが出来ました。専務の仏前に供えてください」といって白洲が我が家に届けてくれた話を母から聞いたことがある。その際、「えびは本来仏前の供え物としては、ご法度なのですが、この仏は例外ですから」と白洲は言ったそうである。母の感想は「随分若い重役さんね」でした。小説では「国司夫人は感激の涙うんぬん…」とありますが、講談師ならぬ小説家、「見てきたような嘘をつくものだ」と感心しています。

父はこのほかにもいろいろな人物を支援しました。

初代水産庁長官となり、水産翁と言われた飯山太平は水産講習所（現東京海洋大学）在学中に創業間もない田村汽船漁業部を訪れ、同社に入社することを決意し、以後、国司浩助を支えました。戦中戦後の混乱期に日本の水産業が2百カイリ問題など存亡の危機を迎えた当時、国家的危機を救う人材として、日本水産取締役となっていた飯山は、水産庁長官に抜擢され初代長官となり、後述する藤永元作を招聘し、共に日本水産業の再建のために尽力しました。退官後も、国司浩助の事業への姿勢と人格を敬愛する気持ちが忘れられず、自ら私財を投じて、鈴木善幸首相をはじめ業界関係者に働きかけて浄財を募り、下関に国司浩助顕彰像を建立したことは前述の通りです。

今や一般的となった冷凍えびですが、その養殖を手掛けて、苦心の末に世界に先駆けて成功させエビ博士と言われた藤永元作は東大生の頃、下関の魚市場を訪れ、現場で陣頭指揮していた国司浩助と出会い、意気投合して日本水産に入社しました。

国司の死後飯山太平水産庁長官にスカウトされて、水産庁の部長として、全国の水産試験場等の組織強化を計画、実現した人です。国司浩助の仏前に供えられた日本で初めての冷凍エビは、日本水産在職中、国司浩助の指令により、白洲次郎が具体的な企画をして、藤永が開発に成功したもの、というチームプレイを後付けすることができます。

元ニチレイ社長でその後相談役となってからも、長く業界の要職にあり晩年は帝国ホテル社長も勤めた木村鉦二郎も、若き日、事業に失敗、借金苦にあえいでいた不遇時代に国司浩助が、日本水産に課長として採用したといういきさつを私は本人から聞きました。

また、某代議士（農林水産大臣などを歴任し、既に勇退）は学校卒業後日本水産を受験したが

不採用となりました。しかし、父は『この男見所あり』と、ポケットマネーで支援した時期があったそうです。また、フランス留学し後年成功した洋画家も、浩助はポケットマネーで留学費用を支援していた（足ながおじさんだった？）ようです。これらは支援者（国司）が急逝して、送金が途絶えて明らかになったことをご本人たちから伺った話です。

キューピーとアヲハタ缶詰の創業者中島董一郎や東洋製罐の創業者高碕達之助（後述）は国司浩助の水産講習所（現東京海洋大学）の同窓生で卒業後もいろいろつながりがありました。この人たちも、それぞれ強力な支援者を得てそれぞれの『志』を実現して大をなした。中島が日本初のマーマレードをアヲハタ缶詰で開発した、試作品を我が家に持参し、父に試食させたときのエピソード。

父は『少し苦いようですね』といったそうで、これがわが国におけるマーマレード第1号ということになるが多分、マヨネーズもこうしたプロセスを経て商品化されたものと思われます。これは私の母の回顧談。

#### ● 高碕達之助、鮎川義介、白洲次郎、出光佐三と国司浩助の「縁」

後年、経済企画庁長官、通産相にもなり、日中国交回復の立役者ともなった高碕達之助。高碕氏は、アメリカへ留学し、製缶業を学んで東洋製罐を設立、父の日本水産と、戦前は非常に密接な関係がありました。国司は竹馬の友でビジネスパートナーでもあった\*鮎川義介に高碕を引き合わせました。

ところが、紹介の直後、父が急逝したため、高碕は、まるで、父の身代わりのように満州へ行くことになったのです。（高碕氏は満州重工業に赴き終戦を迎える。）

なお、国司浩助が田村市郎の支援を得て、下関で創業したころ、北九州を拠点に一旗揚げた出光佐三は資産家日田重太郎の支援を得て出光商会を設立、若い経営者として、燃料の販売を開始していました。が、重油の販売先として漁船への売り込みを試みていたましたが、多くの漁船の船主たちは「重油は船のエンジンを痛める」といって取り合ってくれなかったそうです。

出光は、当時創業して間もない田村汽船漁業部の経営者国司浩助の許を訪れ漁船への売り込みを試みます。国司は「前向きに取り組みましょう」と協力を申し出た、という話が「出光佐三語録」（61ページ）の中で伝えられています。国司は後に、ジーゼルエンジンを搭載した漁船を開発し、燃料費の節減に成功していることから見ても、国司と出光の協力関係が偲ばれます。

後に出光商会は出光興産となり、出光佐三が敗戦後、敗戦国のハンディを克服して日本を代

表する石油元売りとなる話はベストセラー「海賊と言われた男」として描かれました。

このように、昔の日本では、志を抱いた若者を、各界の成功者やいわゆる有力者が支援したものである。そしてその青年たちが、やがて成功すると今度は、その人たちが後進の面倒を見るという人材の連鎖が出来上がっていました。

第2章で「ツイてる人は施された恩恵を忘れない」と言いましたが国司浩助は進路を決めたときの木村久壽弥太翁のアドバイス、そして留学先で世話になったニール家の人への恩恵を終生忘れなかったことが、伝記に記されています。また、「謙虚な人」であったことは、次のエピソードにも偲ばれます。

元ニチレイ社長で、後に帝国ホテルの会長も歴任し冷凍業界の会長も務めた木村鉦二郎（前出）は昭和6，7年頃日本水産傘下で造ったかまぼこやちくわ冷凍魚などを売り歩いた時代があった。そのころ国司浩助は木村を招いて加工品や冷凍魚の販売状況を聞いたという。当時の国司の一面を木村は次のように語っている。

「私は国司さんが関西に見えるとよくご馳走になったのです。国司さんは

若造の私の話をよく聞いてくれて、例えば商売で儲かった話などをすると『君は偉いね。たいしたものだ』とほめてくれるのです。得意になっている私に国司さんは、こういわれました。『私はね、若いころから失敗ばかりしてきた。私の過去は失敗の歴史だった。それに比べて君は偉い』

今考えると、大先輩の大企業の代表者が失敗ばかりであったといい、若増の私をほめてくれたのは皮肉か戒めか、冷汗3斗の思いです」と。理想家であると同時に、謙虚な人でした。」（水産タイムズ社長越川三郎記）

現代では資産家や成功者が後進の人材を支援することは少なくなったとはいえ、やはり、

- ・心構えで大きく差が付くことはまちがいありません。

志を語るだけでなく、「現状に甘んじないで」

- ・段階的に理想に近づこうと努力することです。

登山家が高い峰にアタックするときには、十分な調査や準備をしてトレーニングも積みます。そして、いよいよアタックするときにも、きちんとベースキャンプを築くのです。ビジネスや人生の目標を達成させるにも、これと同じ方法論が必要です。



理想と現実のギャップが大きく、すぐに実現できないときには、当面の目標を達成してから、次の段階へのベースキャンプを築いて、しだいに本来の目標に近付いていきます。

とりあえずは自分の気力・体力・知識・技能・人脈・情報で、手の届きそうなところを目指すわけです。

そうしているうちに、理解者、支援者が現れて一気に高い目標を達成できるのです。

ビジネスも人生も「究極のゴール」と「現実の足元」をシツカリと見据えて、焦らずにベースキャンプを築いていくことが大切です。この心構えさえ忘れなければ、自分が予想していた以上に、事態が好転します。

若者は『志』を抱け

若者よ、「志」を抱き、理想を高く掲げよう。

山の高さは決まっていますが、人生のゴールは定められていません。山に登るときは、頂上を極めたらそこから先はありませんが、人生やビジネスでは、知らず知らずのうちに自分の設定した頂上よりも、はるかに高いところに登ってしまうこともあるのです。

・人生やビジネスの目標は「雪だるま」に似ている

とってよいでしょう。人生でもビジネスでも、最初の目標を達成するときには、非常に大きなエネルギーを必要とします。しかし、あるレベルに達しますと「地盤」や「信用」ができますから、それを芯にして当初心に描いていたスケールよりもはるかに大きなものに発展する可能性が高いのです。

たいした努力はしていないように見えるのに結構うまくいっている人は、最初の一步を踏み出すときにたいへんな苦勞をしたり、いろいろな工夫をした人です。その結果が、雪だるまと同じように大きくなっただけです。

経験と実績を積み重ねよう

● 最初の一步が肝心だ

今はらくらくと見えていても、かつては血の滲むような苦労があったのかも知れませんが、どこかで工夫を重ねてきたものだと考えられます。

決して小手先の器用さや要領のよさだけで、すべてがスイスイとうまくいくほど、世の中は甘いものではないのです。

人生やビジネスを充実させて楽しんでいる人は、行くべくしてそこに到っていると思ったほうがよいでしょう。決して単なる「棚ぼた」や「濡れ手に粟」ではないはずです。そうしたラッキーだけで富や幸せや成功を手にしても、単なるフロックでは長続きしないものです。

## ● 素直な心で軌道を修正しよう

暇で小金持ちのシニアは若者支援を通じて「社会還元」を

シニアの皆さん、自分に余裕が出来たら、志ある次の世代を見つけて「支援」しましょう。それは必ずしも経済的な援助に限りません。精神的な支援でも有形、無形のバックアップは、どれほど若い世代の励みになるか分かりません。グルメや自分だけの楽しみはほどほどにして、他の人々を「助け」「喜ばせること」「励ますこと」は本人にとっても『生きがい』にもつながるからです。

若者も最初の一步を誤ったり、どこかで道を見失うと「雪だるま」はよくない形で大きくなるおそれがあります。苦労をひとりで背負ってきたような人は、そんなふう「雪だるま」を転がしているのではないのでしょうか。

しかし、人生は七転び八起きのたとえがあるように、雪だるまを間違っている方向へ転がしていると気付いたら、素直な心で人生やビジネスの軌道を修正すればよいのです。万一挫折したら

天が、「修業が足りない」と教えているか、「そこは君の出番ではない」と軌道修正を示唆しているか、どちらかと考えて見るのです。（第2章）

「どうも苦労がちっとも実らない」「人生が悪い方向へ進んでいる」「どっちへ向かっているのか迷ってしまった」

そう気付いたときがチャンスです。ちょっと立ち止まって、素直な心で自分と周囲を見つめ直してみましよう。自分の転がしてきた「雪だるま」が、使いものにならないとわかるかも知れませんが、そんなときには、ゼロから出直すのもひとつの方法です。シッカリと方向を見定めて、芯

になるものを見つけることができれば、最初はかなりエネルギーを必要としますが、あとは転がしていくにつれて、予想以上に楽に大きく発展するのです。

理想を高く掲げそれを機会あるごとに人に話す。

こうした点に気をつけて、さらに情報を活用し感性を磨き、「理想」を高く掲げ、機会あるごとに人に話してみましよう。すぐれた人材のもとには「よい人」「よい情報」が加速度的に集まってきます。そうした人のつながりは、大きく広がるにしたがって、中身も急速に充実していきます。

不透明で変化の激しい時代の中で、ますます発展して成功するためには、経験と実績を積み重ねて、よい方向へ「雪だるま」を転がしていくことが重要です。

初めは小さくてもよいのです。情報と人脈を上手に使いこなしていきながら、だんだんと大きな「雪だるま」にしていけばよいのです。あなたの人生が幸せになるように、ビジネスに少しでもお役に立つように、期待してやみません。（『自己実現の手帳』第1巻第6巻参照）

#### 参考付録 1 「夢」「志」を事業として発足、成功させる要諦

ここで、念のため「夢」「志」「理想」実現について要点をまとめておきましょう。

- ・「夢」を描き、「志」を抱いたら、それを機会あるごとに語り、実現へ向けて「構想」を練ります。
- ・構想を事業計画にまで具体化し、理解者、賛同者を募ります。
- ・事業化はどのような形で進めるのか、営利事業の場合は株式会社の形をとり、非営利事業の場合は、NPOなどの法人の形をとります。そして、必要な「資金」を募ります。自己資金だけで賄える場合と多くの人の資金援助を必要とする場合があります。
- ・株式会社の場合は、別に詳しい参考書も出ていますので、諸手続き等はそちらに譲ります。

#### 「キャリアが生きる相談業」（プレジデント社）

要は、「人から資金、知恵、労力」を提供していただき、協力を求めたのですから、どのように「報いるか」成算の見込みがなければいけません。株式会社の場合は「は配当という形を取ります。

因みに、私の場合は、人間性心理学の研究、普及、啓発のために産業臨床心理研究所という個人的な研究実践の機関を設立運営していました。これを、同志と総合的なコンサルタント会社組み込んで運営していく話が持ち上がり社名もそのように改めたのですが、能力開発部門だけが先に動き出し、独立した会社としてスタートする必要に迫られ株式会社JMC能力開発センターとして改組し、現在に至っています。（高齢のため会社は解散）

また、先に紹介した国司浩助の場合は、田村汽船漁業部の社員として、スタートし、後にこれが、共同漁業という会社として独立、代表者となる形を取りました。父の場合はあくまで出資者＝オーナーとその一族をたて、自らは（一時的に社長に就任することはあり、また、代表取締役として代表権は持っていましたが、）名目上はあくまで専務取締役という立場で仕事をしました。

田村さんの場合は「金を出すが口は出さない」という立場をとって設立企画、執行役員の父を尊重して下さったわけです。この関係は、出資者と執行者の「信頼関係」がよほど強固でないと問題が起きるかもしれませんが、田村、国司の場合は、生涯変わることがありませんでした。

一般には「金を出すが口も出す」というスポンサー、名実共にオーナー経営をする人などが多いようです。

\*参考拙著近刊『理想・熟慮・断行 国司浩助伝—日本の道標社会貢献を貫いた事業家の伝記』（牧歌舎刊 ¥1890税込）

いずれにしても、「夢」「志」をビジュアルに、かつ、数字的に事業計画に描き、多くの賛同者、支援者を得れば、形は後からついてくるものです。形に拘っても、中身が伴わないと「資金だけは集まったが、食いつぶして終わり」。発起人と出資者の間に気まずさが残ります。それだけでは済まず、サギなどで告訴され、裁判沙汰になる恐れもあります。出資者を募る場合は慎重を期すことが絶対に必要です。

参考付録 2

◎起業成功の三条件（自己実現の手帳第5巻「起業家への道」（非売品）より）

①経済基盤を固めること

②やりがいのある一つまり「ライフワーク」を見つけること

③自分のやろうとしていることの意義を明確にすること

つまり事業のビジョンをもつこと

「経済基盤を固めること」と「ライフワーク」が一致すれば、それは「天職」を見付けことになり  
ます。

が、後の事例でもご紹介するようにライフワークを求めていくと、経済的には収支が合わない  
というケースも考えられます。

こういう場合は、何か別の手段で、経済的基盤を確保しなければなりません。それが個人的「資  
産運用」であることも考えられますし、「アルバイト」であっても一向さしつかえないのです。

この場合、アルバイト等は大切なライフワークを「支える重要な手段」という位置づけになり  
ます。

つまり、本書でいう「自立」とは、「精神的自立」であり、たとえ形は会社に勤めていても、会  
社に従属していない状態をいいます。

逆に、形は自営業を営んでいても、何か大きな力に従属しているのでは、あまり意味がありま  
せん。

では、本書でいう「自立」を実現するためには、何が必要でしょうか。どうすればよいのでしょ  
うか。

それが前項で示した三力条なのですが、ここでそれらについて順を追って説明します。

### ①経済基盤を確立すること

大多数の読者は、「それができれば苦労はない。だから、再就職の口を探すのではないか」とお  
考えかもしれません。特別の利殖の才覚があって、既に一財産を築いたとかい、親譲りの財産が  
あるという人は別にして「多少預貯金があったとしてもそれは不測の事態に備えるために確保し  
ておかなければならない」と考えるのが普通です。

しかし、今の政治、経済の動きを見ていますと、どんなに資産があっても、「保証」は難しい  
。なぜなら年金はもとより、預貯金でさえも、どこまで保証されるか。今あなたが若ければ、若  
いほど、言い換えれば、「これから先が長ければ長いほど」経済的な見通しはつけにくいと考  
えるべきです。

そこで、これからの世の中では、「独立起業」できるだけの『プロの技能』を身につけ経済的

、精神的な『自立』を目指すことが先決だと思います。これさえ出来れば、後は、自分の個性に応じて、開業してもいいし、場合によっては、再就職してもいい。その『選択』は自由です。

そこで、この経済基盤の問題は、ちょっと棚上げしておくことにして、

## ②「やりがいのあること」を見付ける

について考えることにしましょう。

あなたにとって、やりがいのあること、生きがいを感じることは何でしょうか。

仕事ですか?本当に仕事が生きがいならよいのですが、この際ホンネで考えて下さい。

これまで、いろいろな事情、制約があってできなかったこと、長い間夢見てきたことなどはありませんか。シニアの場合は、それをこれからの第二の人生で、ぜひ実現させて欲しいと思います。それは、すぐにはお金に結びつかないかもしれませんが、むしろ、お金が「出て行く」ことも考えられます。そこで生活を支える手段としてアルバイトや資産運用をすることなどを工夫するわけです。年金がもらえればなお好都合です。

いずれにしても、趣味とかボランティア活動で何をやりたいか、焦点を絞っていくことがこれからの課題と考えて下さい。

若い30代の人も、今のうちからそういう生きがい、ライフワーク探しをしておくことをおすすめします。

後でご紹介するように、はじめはお金にならなくても、続けていくうちに、世間から認められ、お金に結び付くこともあるのです。

## ③自分のやろうとしていることの意義を明確にすること

これが起業成功の第三の条件でした。

はじめから、何か仕事を始める当てのある人は、

●なぜ、その仕事をするのか

## ●その仕事の意義は何か

を明確にしておくことが大切です。お金のためだけに起業を始めることは、少なくとも第二の人生においては、おすすめできません。

なぜなら、仕事の意義がはっきりしないまま仕事を始めると、いつの間にか「お金のために仕事をする」「始終お金の追いかけて回される」ライフスタイルになってしまうからです。

これでは何のために、起業の道を選んだのか分からなくなってしまいます。起業は、

## ●自分の夢が叶えられ

## ●それをしてることが楽しく

## ●自分の特性を生かしている感動が得られ

## ●毎日が充実している

そんなふうになりたいものです。

「なぜ、その仕事をするか」がはっきりしているとは、たとえば「その仕事によって、喜んでくれる人がいる」「自分を待っていてくれる人がいる」「その仕事が好きだから」「その仕事をするのが自分を生かす道だから」等々、いろいろ考えられます。どれでもいいのです。

こういう、コンセプトがしっかりしていれば、厳しい時、辛い時にもそれが心の支えとなり、ピンチを乗り越えることができるものです。

それに、「仕事に対する姿勢」がしっかりしていれば、それがお客の心を動かし、多くの賛同者を獲得することもできます。

そういう賛同者はさらに多くの賛同者を呼び、仕事は順調に軌道に乗るでしょう。

仕事が軌道に乗れば、保留にしておいた第一条件①経済基盤の確立もできるわけです。

というわけで、自分の仕事の意義を明確にすることさえキチンとできればお金の面は、後からつ

いてくるといってもさしつかえないと思います。

ふつう仕事を始めようとする人は、お金をどうやって稼ぐか、どうやってお客を見つけてくるか、などが先に立つものですが、成功の秘訣は、むしろ、

### ●仕事の意義を明確にすること

なのです。

仕事を選ぶ前にしておくこと

「天職」が見つければ幸せか？

ここで、本当にやりたかったこと＝「夢」と収入を得る手段＝「仕事」との関係について、もう少し考えてみたいと思います。

「夢」と「仕事」が一致すれば、それは「天職」になります。天職が見つければ、こんな幸せなことはないのかもしれませんが。

私自身は天職にめぐり会うことができ、その点では、大変幸せだと思っています。

しかし、すべての人が、天職にめぐり会えるか、というと、もちろんそうとはいえません。むしろ、そういう人は、稀といった方がよいでしょう。また、かりに天職にめぐり会っても、かえってそれが、苦しみの元になることもあります。少なくとも、天職にめぐり会う人は、人並み以上の苦しみを味わうことが多いのです。私の場合もそうでした。

「好きなことをして、それが生活の手段、収入に結びついたら、こんなにいいことはない」と多くの方は考えるかもしれませんが。しかし、「アマチュアで楽しんでいた間は、とても楽しかった。だが、プロに転向した途端、楽しみは苦しみに変わった」という人も少なくないようです。

絵画でも音楽でも、趣味として楽しめば、この上ない喜びが得られます。が、それがひとたび生活の予段、収入を得るプロの仕事となった時の厳しさ、切なさは、想像を絶するものがあるといわれます。



ですからシニアが第二の人生を考える時、夢と仕事を一致させる方がいいのかどうか、は一概にきめつけられないところがあります。

a「夢」を「仕事」と結びつけて「天職」に力を注ぐのか

b「夢」は夢として大切にし、その夢を支える手段として「仕事」を選ぶのかは、その人の「ライフスタイル」次第ということになるでしょう。

aを選んだ場合、ひたすら天職に邁進するしかありません。

では、bの場合はどうでしょうか。

まず、「夢」があり、その夢を支える手段として、「仕事」を探し、選ぶ—ということになります。

この場合、闇題となるのは、

● どういう仕事を選ぶか

「有利」よりも「楽しく」を優先

もちろん、この場合の仕事は、天職ではないのですから、「より楽で、より多くの収入に結びつくもの」を選ぶべきだ、という論理が一応成り立つかもしれませんが、実は、この点については、一考を要します。

先ほど、「楽で、より多くの収入が得られる仕事」といいましたが、実際にそんなものがあるのでしょうか。実は、よく考えてみると、そんなものは「ない」のです。

一見、楽そうに見える仕事は、「精神的な緊張」を伴うものです。ですから、本当は楽ではない、と私は考えます。

たとえば「高利貸」、これほど割のいい仕事はないし、実際に大きなお金に結びつくかもしれませんが、しかし、この一見ボロ儲けできて楽そうな仕事は、多分、大きな精神的緊張を伴うはずです。私には経験がないので本当のところは分かりませんが、少なくとも私は、どんなに楽にお金が稼げても、多くの人の恨みを買ひ、時には命まで狙われる、そんな危険性も予想されるこの

仕事をやろうとは思わないし、人におすすめしようとも思いません。

このほか、いわゆるウマイ話には必ずウラがあって、実は危ない話なのです。そういう意味では、世の中はうまくできているわけですね。

以上のことを、別のコトバを借りて表現するなら、「ハイリスク、ハイリターン」「リスクの大きい仕事に、大きな見返りが期待できる」、「大きな見返りを期待するにはそれだけ大きなリスクが伴う」ということになるでしょう。

しかし、あまり手堅いだけでもおもしろ味はない、少しでも有利に、少しでもおもしろく、と考えるのは人情でしょう。

が、この際「有利に」という点は、あまり重視しない方がいいと思います。それよりは「楽しく」にウエイトをおくべきだと私は思います。もっとも、これは、その人の考え方次第ですが。

さて、以上のようなことを念頭において、

●どんな仕事を選ぶか、その前提として

●どんな「準備」が必要か

というところに焦点を絞って、以下の項で研究することにいたしましょう。

キャリアを生かせる分野は意外に多い

これからいよいよ、具体的な自営業の見つけ方に入っていくわけですが、もちろん「どんな仕事を選ぶか」は、本人次第であり、「こういう仕事がいいですよ」と、まわりからはいえないことだと思えます。

客観的には、AよりBの方がいい、という助言ができて、本人が「Bはいやだ、Aの方がいい」としか感じられないとしたら、まわりからの助言はほとんど役に立たないのです。それはちょうど、親がいくらいい条件の結婚相手を探してきて、すすめても、本人が相手を気に入らなければ、幸せな結婚ができないというのと似ています。

そこで本書では、「こういうのがいいのではないですか」「こういうのはいかがでしょう」といろいろな角度からおすすめして、読者の参考に供したいと思います。が、最終的に選ぶのは読者自身であることはいうまでもありません。

前に申しましたように、起業で取り組むべき仕事は、

Aこれまでのキャリアを生かす場合

B全く新しい分野にチャレンジする場合

とがあります。

「これまでのキャリアを生かす」とは、具体的には、今まで続けてきた仕事上の知識や技能を活用して、それをプロのワザとして活動することにほかなりません。

たとえば、二、三例をあげてみますと、商社やメーカーなどで商品の販売を担当してきた人が、「特定の商品の仕入れから販売などを一貫して行ない、独立して商社活動を営む」

という場合、これは、立派なプロのワザとなります。実際に、このような例は数多く見られるわけです。

あるいは、印刷や部品の加工などの仕事を社員(技能者)として担当してきたのを、独断して受注し製造、加工する仕事を始める、というような形態も考えられます。これも、実際によくあるケースです。

それから、大企業や行政機関(官公庁)あるいは商工会議所などの組織、団体で、関連企業の経営相談に乗ってきた人が、独立して経営コンサルタントになる、ということも考えられます。

そのほか総合建設会社(ゼネコン)に所属して、設計管理を担当していた建築士が、独立した設計事務所を開設する。大手旅行代理店につとめていた人が、自ら旅行代理業を営むという場合もあり、この種の独立は多数みられるものです。

このようにみえてくると、サラリーマンの経験(キャリア)の中で、プロの技能を身につけ、それを武器として独立する、という形は、意外に多いことが分かります。

以上のようなタイプ・業種に勤めている人、これらのキャリアを積んできた人は、それぞれのキャリアを生かして独立することが十分可能と考えられます。ただし、それが必ずうまくいくか、

といいますと、もとよりそうとはいい切れない面があります。そのことは、読者もよくご存知のことと思います。

なぜ、うまくいくか、あるいは、うまくいかないか、その理由は、単純に割り切れるものではありませんが、次のようなことが考えられます。

第一に、自信過剰。長年大組織の中にいた人は、どこまでが組織・カンパンの力によるものか、どこからが自分の実力か、分からなくなっていることが多いものです。その結果、自己の実力を過信して、手を広げすぎて行き詰まる、ということはよくあるケースです。

第二は、いわゆる武家の商法。つまり、実力がないわけではなく、確かに実力はあるのですが、それを「人に認めてもらう術を知らない」そのために、一向芽が出ない、ということが考えられます。いい換えれば、マーケティングの失敗です。

こういうことは、別に自営業に限った話ではなく、大企業や中堅、中小企業で商品開発をする場合にも見られる現象です。すなわち、確かに、高品質の商品を開発することはできた、が、どういものかユーザーには人気がなく、埋もれてしまった。その後、別の会社が少し形を変えて発売したら、爆発的なヒット商品になった、というようなことが時々起こります。

これは、時の流れ、の読みちがいがいちばん大きな失敗の原因と考えられます。これに、ネーミングやデザイン、流通経路の問題などが複雑にからみ、同じような商品やサービスが、ある会社の下では埋もれ、他の会社が手がけて成功させることができた—という現象を生み出すものとみてよいでしょう。

ですから「時の流れをどう読むか」「ネーミング」「デザイン」「流通経路」など、ここに列挙した要素は、個人の自営業の場合にも決して無視できない要素といえるでしょう。

第三に、個人の自営業で最も大きな要素となるのが「人柄」の問題です。同じような内容でも、人柄次第で受け容れられたり、拒まれたりすることはよくあるのです。

そういう意味では、「自営業に向くタイプ・向かないタイプ」というのは、確かにあると見てよいのかもしれませんが。

どんな分野でもワザを磨けばプロの道が開ける

前項でとり上げた例のように、起業の可能性のある業種・業務を担当できた人は幸運です。

それに対して、その可能性の少ない業務を長い間担当してきた人は、どのように考えればよいのでしょうか。

たとえば、総務、経理庶務、人事など間接部門、スタッフ部門、事務部門の仕事を担当してきた人の場合を考えてみましょう。

これらの場合も、たとえば、事務代行業、コンサルタントなどの仕事で独立することが可能です。そのために中小企業診断士、社会保険労務士、税理士、公認会計士などの資格を取得することもある程度、有効です。

要はどんな分野のどんな職種を担当しても、その道をきわめていけば、プロとして通用するワザを身に付けることは十分可能です。

ただ前にもいったように、自信過剰に陥ったり、マーケティング感覚が鈍いために実力がありながら、商売にならない、ということも考えておく必要があるのです。

それに、もう一つの問題としては、「これまで経験してきた仕事の延長線上では考えたくない」つまり、

#### ●全く新しい分野で独立したい

と考える場合があります。

これは、ホワイトカラーのサラリーマン特にシニアにとっては、かなり厳しいことだと感じられるかもしれませんが、意外にそうではない面もあります。

中には「全くズブの素人の方がかえってうまくいく」という例もあるのです。

が、この場合はもちろん、一定期間は見習いをするとか、アルバイト、趣味の程度でやり始め、徐々に慣らしていく、といった方法をとるべきでしょう。

ズブの素人が、全くゼロからいきなりプロの世界に飛びこむことは、避けた方がよいと思われます。