



ハタラクヒト

*ペディア 4

<吉岡秀記 氏>

田中永子

はじめに

はじめまして、田中コーチングの田中永子と申します。

私はNLPやコーチング、ソースなどを学び、それらのノウハウや考え方を活かしたコーチングを提供しております。

この度、新しい企画といたしまして、おもに愛知県名古屋市、刈谷市を中心にお仕事をしていらっしゃる経営者の方々や企業や組織の幹部の方々へのインタビュー企画をスタートいたしました。

この企画を始めようと思った趣旨は、将来の先行きが見えづらい現代社会において、第一線でバリバリと働いていらっしゃる現役の経営者の方々、企業幹部の方々が、今何を考えているかということに興味を持ったこと。そして、その考え方に基づいてどんなアクションを起こしていらっしゃるのだろうと思ったことにあります。

また、こうした第一線でご活躍の方々のさまざまな角度からのメッセージを他の多くの実業家の方々と共有したいと思ったことも大きなモチベーションとなっています。

その他、高校生や大学生の方、これから社会に入っていこうとする方にも読みやすいように心配りしておりますので、ぜひご愛読をいただけましたら幸いです。

個人的な考えではありますが、愛知県はモノづくりの聖地であると考えております。このモノづくりの聖地である愛知県にあって、日夜、しのぎを削っていらっしゃる多くの企業人、組織人の生の声をお届けしたいと思っております。

よって、このサイトの大きな特徴として、インタビュー形式のログをそのまま読者のみなさまにお届けするというスタイルを取っています。インタビューさせていただく私と、インタビューを受けてくださる方の真剣勝負。行間の中に潜む間も大切なメッセージだと考えております。

夏休みの小学生…好奇心満載の建築家 吉岡秀記 氏

ご登場いただくのは 吉岡秀記さん です。

吉岡さんは、刈谷市商工会議所に在籍
株式会社 ドルフィン スクエア 代表取締役 をされています。

建築、アンティークショップ、カフェなど、展開

今日はお仕事についてはもちろん、
ご趣味などについてもお話を伺ってみました。

吉岡秀記さん



(株) ドルフィン スクエア

お仕事：一級建築士事務所、建築デザイン工務店、アンティークショップ、カフェ、
新築、店舗、リフォーム、ガーデニング

モットー：「ず〜っと心地よい空間」をあなたのためにつくります

好きな本：車輪の下/ヘルマン・ヘッセ

好きな音楽：Time To Say Goodbye

H P : www.dolphin-square.net

◆ 小さな頃から「本物」に触れてこられたからこそ今がある

田中永子（以下、田中）： 私、今日すごく楽しみだったんです。

吉岡秀記さん（以下敬称略、吉岡）： ほんと？

田中： 私、アンティーク系、大好きなんですよ。

吉岡： あ、そうなんだ。

田中： うちにもアンティークのドレッサーがあります。えっと、こちらのお店っていつできました？

吉岡： こちらね、15年前。

田中： そのもうちょっと前に、近所のアンティークのお店でドレッサーいただいたんです。一時そっち系が凄く好きで。

吉岡： ほお。

田中： こちらのお店も時々お邪魔してました。

吉岡： え？ 俺、いなかった？

田中： あ、毎日通ってたわけじゃないから。

吉岡： そうか、残念だな。

田中： こちらでは、大きなものはいただいてないけど、小さなものはいただいたりして。ドアベルとか気になって。いえ、いいですよ。私の話はいいんです。

吉岡： そっか。ぼくがいろいろ聞いちゃおうかと思って……ご趣味は？（笑）

田中： それは次の機会に（笑）。 えっと、私、アンティークが好きで……ってところから……だから、どうしてそういう方面の仕事に行かれたのか？ というきっかけからお聞かせください。

吉岡： あー、いい質問だねえ（笑）。

田中： ホームページ拝見したら、バックパッカーだったとか。そこから、アンティークに……？

吉岡： なんで？ って感じだよな。

田中： ええ。

吉岡： それはねえ。古いものが好きだったからだけども。うちの母がお茶とお花の師範をしてたんだよ、昔ね。ぼくが3歳くらいの時だけ。で、お弟子さんたちが来てたから、一番末席に座らせてもらったりしてね。それで、お茶の手前を見てたりとか。そういうのがかすかに記憶にあるのよ。「きれいなお姉さん、いっぱいいたなあ」とか。

田中： 笑 そっちかあ。

吉岡： お姉さん、好きなんだあ 俺って……もう 「おーっ」 て感じで（笑）。

田中： そこ、またちょっと違う感じで（笑）。

吉岡： ちょっと違うか（笑）。きれいなお姉さんが大好きなのも、そういうわけで。

田中： 笑

吉岡： そういう時に触らせてもらえてたのが、本物の茶碗とかだね。なんかその手触りの感覚だとか、地肌だとか、そうしたものを通じて 「いいものは、いいな」という感覚が分かってきた。子どもの時代に、そうした本物を触らせてもらえてたっていう経験があっただけ。大人になって建築やるようになると、海外へ旅行して「本物をみよう」ということになった。

日本では、お茶会とか、特殊な場合じゃないと出てこないようなものが、日常の中にいっぱいある生活を見ると、なんか呼び覚まされてくるものがある。 「おーっ」 みたいな（笑）

田中： うん（笑）。

吉岡： こういうもの使うんだって。で、テーブルとかもさ、古いものをおじいちゃんから孫へ、みたいなのもあって 「なんかいいね」 って。こんな感じで自然に入っていったって感じ。

田中： あー。

吉岡： 特別なモノっていうよりは、「こうやって使うじゃんね、やっぱりねえ」って。そういう空間、生活スタイル自体に普通に馴染んで来たっていうか。

アンティークっていう特殊な業界があって、その確定スイッチが入りましたというよりは、日常使いでそうした古いモノを使っている人達の生活から入って行った感じかな。

田中： へえ。

吉岡： 学生時代から、なんか好きだったんだよね、そういう骨董品みたいなものが。古いもの買いに、神戸の骨董街まで行ったりとか。

田中： うん。

吉岡： 知らないうちにそういう行動しとるんだよね。

田中： そうだよな。他にも道があるのにちゃんとそっちを選んで行っちゃう。

吉岡： そうそう。そういう空間が落ち着くよねって、理屈じゃなくて感覚的に分かっててね。

田中： うん。

吉岡： 建築業界って、どうしてもモダンな建築が流行りなのよ。ま、今もそうだよな。真っ白な空間とか、真っ白けな建物とか。ガラスとステンレスと白い空間！みたいな。そういう空間がトレンド。住宅メーカーも建築家事務所もみんなそっち系じゃん、今。

田中： たしかに。

吉岡： 総ガラス張りみたいなのとコンクリートとか。その空間もいいとは思うけど。そういう空間が今主流なのは分かっていながら、自分がつくるお店だとか、住宅だとか、クリニックだとかは、敢えてそうじゃなくて、木のぬくもりだったりとか、こういう古い家具だったりで、触れるときに「落ち着くわ〜」みたいな、そういう空間が素敵じゃんっていうのがあって。

田中： はい。

吉岡： でも、空間としてはモダンにつくるとかはあるんだよ。お客さんの好みを入れ込んでつ

くるんでね。モダンでパリッとした空間があったとしても、その空間の中にほっとできるものが、どこかあるといいよねっていう。そういう意味で、自分の気持ちの中に、そういったいいものがポンっと入っている空間を良しとしているところがある。

田中： うん。

吉岡： それは、そういうスタイルだからとか、雑誌にそう載ってるからとかじゃないんだよね。なんていうのかな、自分が今まで感じてきた「いい空間」がある。で、このクライアントさんには、この空間がきっと合うだろうというものを、提案のひとつとして提示すると「あ、いいね。そういうのって、私もいいと思う」って言ってくれるクライアントさんには、そういうのをつくるようにしてる。

田中： うんうん。

吉岡： それが、お互い「心地いいよね」っていう感じ。空間をつくって引き渡しの時、パリパリに新築なんだけれど、「どこか落ち着く空間だね」って言ってもらえるようなね。そういうのが心地いいっていうか……。お客さんにとって。そういうのが自分にしても、とっても嬉しくってさ。

田中： うん。

吉岡： つまり「前からここにあったみたいだね」……みたいな。

田中： 馴染んでる感じで。

吉岡： うん。そういうのが楽しいんだよね……って思ってるかな。

..... つづく ^^

◆丸めた新聞のようなところから始まった海外での浮世絵ブーム

田中： お母様がお茶やお花の師範をなさっていて、和のものから入ったんだけど……？

吉岡： そうそう、和の……。

田中： でも今のアンティークって、割に「洋」な感じじゃないですか。

吉岡： うんうん。

田中： そこら辺がまたおもしろいなって……。

吉岡： でもねえ、和のものと洋のものってさ、全然違うように思うけど、文化的な背景をたどっていくと、クロスしてるのよ。

田中： うん、例えば？

吉岡： 例えば、伊万里焼がイギリスにすごくもてはやされたとか。浮世絵がすごく評価されてたりとか。あれって、元々日本の陶器オールドノリタケみたいなものとかを送るのに、当時の日本の新聞をくしゃくしゃにして詰めて送ったら、向こうで箱を開けた時に、ヨーロッパ人が新聞の浮世絵のくしゃくしゃを見て、「これなんだ??」みたいな……ね。この芸術すげーじゃないかって話になって。

田中： えー。それは知らなかった！

吉岡： 大衆に受けて 「日本にすごいモノがあるぞ」 となって。それがきっかけになったりとか。そういうのって、結局日本が文化を輸出したことになるよね。

田中： なるほど、なるほど。

吉岡： だけど、それは、「日本の文芸は……」 って形じゃなく、ゴミみたいな状態から（笑）。

田中： 丸めた新聞からだもんね（笑）。

吉岡： そうそう。日本の当たり前が、向こうのビックリになってるわけね。そういう意味でいうとね、歴史は地球の裏側と、どう交流してるのかっていう話になるんだけど。

田中： ええ。

吉岡： つくってておもしろいのが、ぼくのクライアントさんも 「うち、和風ですから。このアンティークの家具は合わないから」 って言っても、その人に 「明治村行ったことある？ 畳の部屋にこの家具おいてあるの、見たことある？」 、 「あるある」、 「合うでしょう？」 って。

田中： 笑

吉岡： 「あ、合うねえ」 って（笑）。 「そう、合うんですよ」 ……そういう話とか。

田中： あはは。

田中： あと、ぼくのところのお店では、1930年代くらいの家具を中心に、現地でセレクトしてるわけね。1920年とか30年代辺りの家具をメインで輸入してきてるわけ。現地に行くともっといろんなのが、いっぱいあるんだよ。

田中： でも、敢えて……。

吉岡： そう、敢えてその年代に照準を合わせてる。それはなんでかと言うと、さっきも話した日本の家に合わせられるようになってことね。

田中： 馴染みのいいものが、その年代ってこと？

吉岡： そう、マホガニーとかオークとか、その辺の材質のものだよ。例えば、日本のリビングってカラカラって障子を開けると、だいたい隣に和室があるのよ。

田中： はい。

吉岡： 和室からすると、畳の部屋があって、向こうに洋間といわれるフローリングのお部屋があって、そこに置くような家具でしょ？ だから、畳の部屋から見て、それが見えた時に、もしくは畳の部屋に置いちゃった時に喧嘩しちゃまずいわけ。日本の住宅事情に合わせた家具を選びましようと考えた時に、 「いやいや、うち和室だから和風の家だから合わないんです」 ってことにならないようにセレクトしてるわけね。

アンティークショップって、結局セレクトショップなわけでしょう。現地、世界中からいろんな

いいものを、オーナーの目でセレクトしてきたものをお店に並べてるわけなので。ぼくが買いつける時に常に意識しているのは、日本の住宅空間やライフスタイルをイメージして買うこと。だから、「うちには合わないんです」 っていう人こそ.....。

田中： ターゲット？（笑）

吉岡： 「そこ、もうちょっと、お話したいなー」 って（笑）。

田中： 「はまるからー」 って（笑）。

吉岡： そうそう。だから 「全然合わせられると思うよ」 ってね。 「うちは和風の家だから、洋のものとは合いません」 っていうのは一般論。もちろん、それは間違っていないし正しい考えなんだけど、だからそこであと一歩、もうちょっと深く掘り下げると 「空間っていうのは、こうやって組み立てるものなんですよ」 って提案できる。明治村の家なんかは、畳の部屋にカーペットを敷いてテーブル置いちゃったりしてても不思議じゃないよね。当時のハイカラさんたちの家は、ああだったわけじゃん。

田中： ですよ。鹿鳴館などの感じとか。

吉岡： そう、和と洋って意外と別なようでいて一致してたりするんだよ。今なんて特にアジアブームなんでね。ヨーロッパに行くと、アジアデザインは非常に人気がある。日本の建築空間とかアジアのリゾートホテルのイメージとかさ、そういうアジアをイメージしたロンドン市内のホテルとか結構人気だったりするわけ。だけど本家本元の我々がその空間みると、「おかしじゃん、これ」 って思うんだけど（笑）。

田中： あはは。

吉岡： で、「ヨーロッパ人が考えたアジアってこうなんだ」 っていうね。

田中： フジヤマ、ゲイシャとか。

吉岡： そう、「ええ？ これはちょっと変だな」 って思うんだけど。でも、まんざらでもない。変なんだけど 「言わんとする事は分かるよ」 っていう。

田中： ニュアンスは分かるよって。

吉岡： それも日本に輸入してきて、そういうイメージのものが広がってたりするから、そう

という意味でいくと、文化とかさ、和風洋風の話とか、何が和風で洋風なのか、よく分からないじゃない。例えばルイ・ヴィトンでさ、格子柄だって日本の市松だしね。どっちが洋風でどっちが和風だかなんて、分かんないじゃん。

田中： うん。曖昧になってる。

吉岡： それでいいと思うんだよね。でも一般的には、和をイメージさせるものがあったとすると、それもひとつのデザイン上の、アイコンにしかすぎないので、それを組み合わせてつくれば、そういう空間を意図的に作り出すことができる。

何の情報を発信するのかというメッセージ性みたいなものは、空間から出せるので。その辺をこう、エリア特性だとか、年齢特性だとかを、分かっているながら使うと、おもしろいことができるよっていう……デザイン戦略上ね。

田中： たしかに。

吉岡： それはデザインをやっていて思うことなんだけど、そういうもののひとつのツールとしての、アンティーク、材料、家具とか小物とかを自由自在に扱える立場にいるのは、すごく楽しい仕事かな、ぼくにとっては。

..... つづく ^^

◆何のために……？を理解すれば、その空間の本質が顔を出しはじめる

田中：　そうですね。　吉岡さんの場合、モノの持っているエッセンスというものをちゃんと見極めていて、それをチョイスしてつくっている感じがする。

吉岡：　うん、その空間の目的とか、「何のためにこの空間をつくってるの？」、「誰に向けてメッセージを発したいの？」　ということを理解してつくれば、それが持つ本質的なものが役割を果たしてくれる。

田中：　吉岡さんの中にちゃんとカタログになっている感じがするもん。

吉岡：　そう！ やみくもには使わない。

田中：　ね。

吉岡：　うん、「いいなあ。素敵なんだけどなあ」というのと、「これ、ここで使っていいのか？」　というのとは、別だから。

田中：　そうそう。　ちゃんとカテゴリー別に分類されてる分厚いカタログとかがあって。

吉岡：　ふふふふ。

田中：　その中からチョイスして、それで作っているような。

吉岡：　そうね、「かわいいから～、楽しいから～」　だけで空間をつくると、空間って混沌としてきて、ごった煮になっちゃうからね。

田中：　うん。

吉岡：　最近のお客さんってとても勉強してるから　「南欧風でやってください」　なんてオファーがあるんです。　例えば　「クラシカル・ロンドンのイメージでお願い」　とかね。　割とちゃんとしたオーダーが出せる人が多いので、なおさらのこと、そういう話がしやすくなった気がする。　洋風とか和風という、ざっくりとしたカテゴリーじゃなくて。

田中：　なるほど。

吉岡：　だから、もうちょっと　「細かいオーダーを出してくれると、的を射たキャッチボール

ができるかなあ」 っていう気がするんだよね。 うるさい人ほど、実はやりやすいんだよ。

田中： あー、やりがいはある感じ。

吉岡： うん。 やりがいがある。 すごく細かいことを言われても、ちゃんとキャッチボールできるから。

田中： あー（笑）。

吉岡： でも、そういう人って大概、ハウスメーカーから追い出されてくるんだよ（笑）。 営業マンから、「手に負えません」とか、「そんなこと言われても、そもそも私なんて外国に行ったことないですから」 ってギブアップされちゃってね。 そんな感じで追い出されたような人だと、「なんで私が言ってることが分からないの？」 と思うよね。

田中： 分かる気がします。

吉岡： 特に、この辺だとトヨタ系の人で、旦那さんについてヨーロッパやアメリカに行って、住んでいた人たちが多くでしょ？

田中： うん。

吉岡： そういう人たちと対等に会話するってなかなかね。 現場を知らないとできないじゃん。 そういうのが、会話の中で普通にキャッチボールのように当たり前にできるのが大切かな。 そういうことを言われて、「じゃ、この空間なんか好きでしょ？」 って出すと、「これこれこれー」 って。「そういうことなのよ」 みたいな話ができると、お客さんはストレスを感じないんだよね。

田中： つぼをつかむって感じ？

吉岡： そうそう。 それなら得意だよみたいな。 でも、反対にね、「お客さん、何でも言って下さい。何でも言うとおりにやりますから」 って空間をつくっていくと、施工の段階で結局トラブルなんだよね。

田中： うん。

吉岡： 細かいことが違うって話になっちゃうから。

田中： だって、ひとつの言葉でも、みんなそれぞれ持ってるイメージって全然違うから、そのすり合わせですよ。

吉岡： そう。

田中： 目に見えないモノから見えるモノに落として行くっていう、お仕事だから。

吉岡： そう、抽象論でごまかしていたものが、いざ形になってく段階だと、ごまかしようがなくなってくるから。 ことごとく全部違うって話になっちゃうと、つらいね、そういうのは。

田中： ねえ。 赤だって、いろんな赤があるしね。

吉岡： そう、そこからね、たぶん破綻するんだよね。 「もう、それはできん」 って。

田中： うちもね、6年ほど前にリフォームしたんですよ。

吉岡： うん。

田中： その時に、何軒かの方に来ていただいたんですけどね。 結局、こちらの言うことを一番理解してくれようとしたところが残りましたが、その方とは打合せだけで半年かかりました。

吉岡： う～ん。 かかるだろうね。

田中： でも、すごく満足してますね。薪ストーブを入れて、とても気に入ってるんですよ。

..... つづく ^^

◆お客様の想いを受け止めよう……からスタートした起業

田中： あ、私の話は置いておいて……でも、本当に、おもしろい仕事をなさってますよね。

吉岡： うん、おもしろいよ。 この仕事はおもしろい。 う～ん、仕事とプライベートの切れ目がないじゃん。

田中： うんうん。

吉岡： それ楽しい。「仕事は仕事、プライベートはプライベート」って分けたくないなっていうのがあって。

田中： 昔からそう思っていたんですか？

吉岡： うん、会社員していた頃、そう思ってたから。

田中： えっ？会社員をされてたんですか？

吉岡： うん。

田中： 転職？

吉岡： うん、脱サラ組。

田中： どんないきさつで？

吉岡： 会社を辞めて、いきなりここオープンしたから。

田中： 何それ……それだけ何うと、いきなりバンジーな感じみたいな感じがするんですけど。

吉岡： バンジーだよ。 かなりバンジー。「ああ、飛び降りちゃったー」みたいな。

田中： 命綱はつけてた？（笑）

吉岡： 命綱、つけるの忘れたかも（笑）。 ざぶーんって。

田中： あはは。 よく生きてた。「海でよかったね」みたいな。

吉岡：ほんと、ほんと（笑）。バンジーにもなってないからね。

田中：そっか。ただのダイビング。

吉岡：うん。

田中：脱サラで、どうして建築家を選ばれたんですか？

吉岡：それは……元々建築を目指したかったじゃんね、自分としては。元々、独立するつもりで会社を選んだわけじゃないので、大きな会社を選んだわけ。

でね、「よし。ここで俺はがんばるのだ」ってつもりで、そこに入って。だけど「大企業はちょっと違うな」って。もうちょっとこう……お客様の意見聞いてつくろうよ……とか。

田中：何系の会社だったんですか？

吉岡：トヨタ自動車の住宅事業部に入ったの。

田中：あー。

吉岡：トヨタホームの企画設計をしとったんだわ。量産住宅、プレハブなんで。特にトヨタの場合はユニット住宅って言ってさ、箱は工場で作って、現地ではクレーンでポンッと積んで「一日で家ができますよー」みたいなね。そういう家のつくり方をするんで、敷地が斜めになっていたりとか、お客さんがちょっと難しいこというと、「そんなのもう捨てちゃえ、いらぬ」って。

田中：うーん。

吉岡：お客さんが一生に一回家を建てる。しかも一回建てたら、30年から35年の長いローン背負うわけだよ。そんなお客さんに、「当社が予定している敷地と合わないから、うちでは契約はしません」ってなると、お客さんの方も「えー？」となる。だから、「そういう人たちをちゃんと受け止めようよ」って思っていたしね。

お客さんから難しいことを言われても、そりゃ仕方がないよね。彼らにとっては、大きな買い物なんでもんさ……。それまでは、せいぜい何百万の車しか買ったことがなかった人たちが、

ひとつ0が余計についちゃう、何千万円の買い物をするんだもん。 そりゃ注文だって増えるよって思うね。 だから、そうした想いをちゃんと受け止めようよってというのが、ぼくの気持ちだったんだけどね。

田中： はい。

吉岡： やっぱり大企業の 「年間何千棟を売っていかなきゃいけない」 という会社だと、そうごちゃごちゃいうのに対応していても利益が出ない。 だから、「そういう物件は捨てちゃえ」 となる。 敷地も斜めになっていたら、「そんなの諦めろ。ちゃんと正方形、長方形に近い土地で、ごちゃごちゃ言う人だったら契約するな」 みたいな、そういうスタイルなんだよね、上層部は。 営業マンにもそういう教育をしていくしね。 そうすると 「なんか違うんじゃないか？」 みたいな想いが出てきて。

例えば、「敷地対応のユニットつくろう」 とかいうと、やっぱり採算が合わないんだよ、どうしても。 そうすると、数字的にできないというのは分かってはいたんだけど、そのジレンマが出てくる。

建築がやりたくてこの世界に入ったのに、そういう人たちを切り捨てて、キリのいいところでババーンと建てて、「よし！」とする仕事を、俺は一生しててもいいのか？ というのがずっとあった。

田中： うん。

吉岡： 入社当時は全然気づかなかったんだけど、ある程度仕事ができるようになって、立場もぐっと上がって行って全体が見渡せるようになると 「これは、ちょっと違うな」 って思うようになり、そういう人達の夢を叶えるというのは、「やっぱり自分で会社をやらないと無理かなあ」 とね。 少なくともトヨタの場合は大企業だから、ひとつの稟議書を上げると、ハンコがいっぱい。

田中： あー、動かない。

吉岡： 承認の印鑑をね、たくさんもらわないといけない。 もう、スタンプラリー状態になるわけですよ。 いっぱいもらわないと、GOが出ない。 どっかで止まっちゃうと、それでおしまいみたいな。 そういうのも鬱陶しかったし。 今だったらね、俺がOK と言えばいいし。

田中： そうだよな。

吉岡： そういう感じだったんで 「じゃあ、やるか」 みたいな。

田中： 笑

吉岡： で、確かに迷ったよ（笑）。 お給料いいし、トヨタは。

田中： ですね。 安定しているって大きいですもんね。

吉岡： うん。 どうしようかなって思ったけど、「でもなあ、一生仕事するんだよな」 って思うと、ちょっとね。 で、結局は 「独立しちゃおう」 という流れです。 それで、まずはお店を始めたわけだ。

田中： うん。

吉岡： アンティークショップを。

田中： 最初はあちらだったんですね。

吉岡： うん。 ある程度仕事が回せるようになってきて、次に設計とか工事の方をやるようになってきて、今に至るみたいな。

田中： うん。

吉岡： そんな感じで、すごく地道にね（笑）。

・・・・・・・・ つづく ^^

◆30代、40代の一番パワフルな時期にこそ、全力で走りたいという思い

田中： 会社はどれくらいで見切りをつけられたんですか？

吉岡： たぶん、10年も経ってないんじゃないかな。まさか自分が辞めるとは思わなかったから「あー、びっくりした」って感じ（笑）。

田中： それって、何かきっかけってあったんですか？ それとも、ジワジワとそういった思いが大きくなって行って……？

吉岡： そう、ジワジワとだね。最後は企画にいたんだけどね。企画の部署って会社全体が見渡せるんで、会社のちょっと先がわかるじゃんね、そこにいると。

田中： うん。

吉岡： 企画って、会社をこっち方向に引っ張っていくぞって部署なんでね。そうすると「こんなことをずっとやってくのかな」って思うわけよ。ま、数年先だけどね。5年先くらいまでは見えるわけだから。

で、自分が30代、40代って人生で一番パワフルに動ける時期でしょう。そうすると、「こんなことをしてていいのか？ なんかもったいなくねえか？ 自分で動けば規模は小さくなっちゃうかもしれないけど、ひとりの人間として、最大限のフルパワーで走れるんちゃうか」という… … そういう若気の至りでえー（笑）。

田中： あはははは。

吉岡： 若いよね、そういうこと考えてること自体（笑）。普通はさ「それでいいやん」で済む話でしょう。安定してさ、家族がいるのに無茶せんでもさ、上司から言われたことを「はいはい」ってやっていけばいいわけじゃん。それで給料をもらえるじゃんって思うやん。

田中： 笑

吉岡： でも、思わなくて（笑）。

田中： 思えなかったって感じですね（笑）。

吉岡： うん、思えなかった（笑）。 思える器量がなかった（笑）。 「俺はこんなの、もう許せねえ」 みたいな。

田中： あはははは。 なんだろね、それ。

吉岡： パワー。 勢いだね。

田中： 勢い？

吉岡： そう、「トンネルの中を駆け抜けろ」 って言われてるような感じがして。

田中： あー。

吉岡： 青空のもとで、くるぶし辺りまで水に浸かりながら海岸線を「走りてー」みたいな（笑）。 太陽の光を身体いっぱい浴びながら 「やほー」 って走りたいのにね。 なぜか、「おまえ、トンネルの中を走れ」 って言われてるのと同じ感じがしてき。 「楽しくねえよ、こんなじゃ」 って。 それをね、ずっと一生60歳までやるのかって思うと、我慢できなかった。 それで、「ダメだ、これじゃダメだー」 って。

田中： ぶ。

吉岡： 「俺の力が活かせねえぞ」 みたいな（笑）。

田中： あはははは。 吉岡さん、夏っぽい（笑）。

吉岡： ね、夏の方が好きだね、確かに。

田中： 半袖、半ズボン、ビーサンとか履いてそうな感じ。

吉岡： で、へその辺がぺろって出ちゃってて（笑）。

田中： 笑

吉岡： 冬じゃない、夏だね。 たぶん。

田中： 太陽の熱さが心地良いような。

吉岡： ふふふ、そうね。 南の島系？

田中： うん、サーフィンとかやってそう。 そういったのが、ずっとある感じですよ。

吉岡： うん、身体を動かすのは好きだもんで。

田中： 「トンネルの中を走れ」 って言われて、それに反発して、飛び降りちゃった？

吉岡： うん、「トンネルの中、走れ」 っていうよりは、その会社のスタイルが嫌だった。 ぼくにとっては抑圧された感じがしていたので、そういう表現を使ったわけだけど。

決まった仕事を 「決められた通りにずーっとやりなさい」 っていうのは、たぶん嫌いなんだよ、ぼくがね。 もっと自由な発想で 「昨日までの自分を否定してみろ」みたいな勢いだと、楽しい（笑）。

田中： 爆笑

吉岡： そういうこと。 自分がやってきたことさえも否定して 「もっと革新的な何かいいものをつくってみろ」 というのが好き。 だから、例えばここにこういうものがあって、それを当たり前にするんじゃなくて、「ちょっと待てよ。 なんでこんなことやってんの？ これひっくり返したら、もっといいものにならない？ この材料使った方が素敵じゃない？」 という方が、よりワクワクする。

田中： うん。

吉岡： だから、ずーっと同じようにやるっていうのも大事なことなんだけど、「やり方を変えて行こうよ」 とか、「違う着眼で取り組んでみようよ」 というのも好き。 そうすると 「今まで一時間ほどかかっていた仕事が50分でできるじゃん」 とかね。 そういうことを考えるのが好きかな。 「そんなこと考えるのは面倒くさい。 指示してくれ、俺はその通りの仕事するから」というタイプじゃないって気がする。

田中： 最初の会社のお仕事の感じだと 「これは、こうでいいじゃん」 と、ひっくり返そうとしても 「そこはダメ！ ひっくり返しちゃダメ！」 みたいな。

吉岡： そう、「そこ決まってるんだから、そのままやって」 って。

田中： 違うもんね。

吉岡： それは性格だと思う、単純に。 そういうのを良しとする人も当然いるしね。 「何か新しいものをクリエイトしなさい」 って言われると、「ヤダ……しんどいし……」 という人もいるとは思うのね。 ただ、ぼくはその前者だけだったっていう。

田中： ふふふ。

吉岡： 性格が。

田中： あはは。

吉岡： 「おもしろく行こうよー」 みたいな（笑）。

田中： それが違う環境にいったから、結構際立ったというか。

吉岡： そうそう。 だからね 「自分でやらなきゃね、絶対できないよ、そんなの」 っていう。 そういうことを良しとする集団にいないと、そういう人は楽しめないよね。 だから、どこに所属するかって大事だと思うもん、仕事って。

田中： うん。

吉岡： ぼくみたいなやつは、やっぱりクリエイト、バンバンする組織にいないと楽しくないし。 反対に、「地道にコツコツとやることで評価される組織がいいです」 っていう人は、そちらに行かないとね。 だから、逆にそういう子がうちみたいな会社にいると 「つまんねーなー」 となる。 それもかわいそうでしょ？

田中： ええ。

吉岡： うちでも、担当によってそういう人も必要なんだけどね。 「コツコツやってくれて、ありがとう」 ……みたいな。 それはそれで必要なんでね、そういうタイプの人もね。

田中： うん。

吉岡： ぼくみたいな人は、企画とか、新しいことを考えるとか 「過去にやったことがないんですけどー」 という仕事だと、「ワー」と元気が出るよね（笑）。 「こんなの見たことない。これってどうやってやればいいの？」 とか、そんな仕事に取り組む期間がすごく楽しいよね

。

田中： 笑

..... つづく ^^

◆寝ても覚めても仕事のことを考えていることが幸せなこと

吉岡： 「そういう仕事をやりたいなー」 って、ずーっと思ってたの。だから、自分がそういう「仕事とプライベートを分けたくないんだ」 って言ったのは、サラリーマン時代に、「あー、早く週末が来てほしいよ」 って思っていた自分がいたの。

田中： うんうん。

吉岡： だから、仕事とプライベートを切り分けたいって思っていたちょっと逃げ腰な自分がいたのね。ま、逃げ腰っていうか、それが当たり前だよ、サラリーマンって。

田中： うん。

吉岡： で、それって自分の生活を7分の5と7分の2に切り分けてないかっていうのが、ちょっと嫌だった。で、日曜日の夕方ぐらいになると「あー、また明日から仕事かよー」 って思ってる自分、気分が重くなってる自分がいてね。それは、かわいそうだなって。

田中： うん。

吉岡： 「明日からまた月曜日だー、よっしゃー！」 みたいな自分はいないのかなあって。そうすると「寝ても覚めても仕事のことばかりをイメージしてる自分って、なんてワクワクして素敵なんだろう」 って思ってね。「常に戦闘モードでいられる自分がほしいな」 って思った。

田中： うん。

吉岡： 今、それを手に入れたから、すごく幸せ。いつでも、どこ行っても常にいくつかの案件が頭ん中くるくる回っていて、「あー、これいいじゃん」とかさ。

田中： うん。

吉岡： 何かしてても、何を見てても、頭の中が常に動いてるっていうか。「今日も終わったね」 って布団の中に入って、「ふ〜、寝るぞ」 って思った瞬間に、「お、いいの思いついた」 っていうのなんか、しょっちゅうだからさ。それは自分が思い描いていた生活スタイルが手に入ったっていうか……。切り分けられない方が幸せと思う人は、それが幸せ。

田中： そうね。きっと会社にお勤めの時っていうのは、そのセンサーみたいなものが、ピタ

ッと、ねせてある感じがする。

吉岡： そうだね。そんな人ばっかじゃないと思うんだけどね。もっと違う仕事してる人はサラリーマンであっても、常に頭の中で仕事してんだろうなって思うんだけど、俺はそこまでなれなくて。気分的にね。

そのくせね、休日出勤なんてバンバンやってたけど、気持ちの中では仕事とプライベートとを完全に分けてたような気がするの。身体は会社に行って仕事してるんだけど、心底それを楽しんでるかっていうと、楽しんでないっていうか。「埋もれてるから、やってます」っていうのがあって。「楽しくって、楽しくって来ちゃいました、仕事場に」……みたいな感じではなかったね。

田中： 身体の感覚と心。身体は動いてるんだけど、いろいろ感性に関してのセンサーが眠らされていた感じなんだけども……。

吉岡： うん。

田中： 今は、身体の感覚と心とが、ふたつともバリバリ動いてる感じ？

吉岡： もう、ピーンって（笑）。全部センサー起動したみたいなの。

田中： そうそう（笑）。

吉岡： 持ってるセンサーが全部常に動いてるから。

田中： うん。

吉岡： 道を歩いてても、楽しいもん。普通に道を歩いてても、楽しく見てる。

田中： うん。全部収集してる感じがするもん。

吉岡： そうそう。

田中： 人間の脳や潜在意識はすごくお利口でね。私、NLPもやってるんだけど、脳って情報を全て蓄積してるのね。だけど、言語化できるものは、その体験が言葉に結びついたモノだけが表現されてる。だから、蓄積されてはいるけれども、言葉で表現されてないものが潜在意識

の中には膨大にストックされているんです。

吉岡： うん。

田中： だから、感覚とかイメージなどを形にするときに、その蓄積されている無意識にアクセスして 「自分に必要な情報をください」 ってオーダーしておくのと、さっきお話にもあったけど、寝る前になって、「はっ！」 と降りてくるようなことが起こる。

吉岡： うん、あるだろうね。 街とか歩く時も、常に考えてるもんね。 考え事が楽しいんだよね。

田中： 何、考えてるの？（笑）

吉岡： いろんなこと（笑）。 考え事のない生活が気楽でいいなと思う一方で、「毎日が楽しく過ごせるのはなぜか」 って考えると、それは、「考え事があるからかな」 って。

田中： へえ。 考え事があるから、幸せなの？（笑）

吉岡： 例えば、料理する人だったら 「どんな調理方法だろうとか、下処理どうしてるんだろうとか、どうしてこんな味が出せるんだろうとか、こんなきれいな色はどうやって出すんだろう」 とか、料理に関してのセンサーがピンピンに張ってるよね。

そういう感覚が、ぼくの場合は、「人の居心地の良さってなんだろう？」 というように、生活に密着したところにあるので、考えるネタには尽きないっていうか。

田中： うん。

吉岡： 優れた建築物を見に行つて 「何かを吸収しましょう」 的な時だけじゃなくて、何気に普通の民家の前を通った時に、「おー」 って心が揺さぶられる時もある。 「この職人いいなあ。 こんなことやってるんだ」 とか。 なんの変哲もない街を歩いていて、なにか変な看板見つけた時に色の組み合わせなんかを見て、「あんな組み合わせって、ありだな〜」 とか。 目に入るものとかが、自分のやり方、考えている事、一生懸命考えて出した結論以外に、他の方法がある。

田中： あー。

吉岡： 「落ちてるじゃん」 とか思えば、楽しくしょうがないっていうか。 そういう意味で

のテーマがあればあるほど、暇を持て余すってことは絶対はない。

田中： そうだね。

吉岡： 楽しくてしょうがない……そういうのが待ち望んでた、思い描いた時間の過ごし方だになって思うんで、ありがたいなって思える。

田中： うん。

吉岡： 自分の時間を切り売りして会社に提供して、人生をも切り売りしてお金に変えていくという発想もないので、自分らしくのあとに、あわよくば結果がついてきてくれると嬉しい と思う。

田中： 笑

吉岡： まあ、普通の生活環境があるならば、大金持ちになったろうとか、そういうことじゃなくてね。「自分がいかに楽しんで仕事ができるかというような土台をつくった上で、次に繋がられるかな」 くらいのもので。

自分の最大の贅沢は 「楽しんでやらせてもらえる」 ってこと。「こういう家に住みたい、改造しよう」 っていう仕事があった時にチャレンジ。自分や他もフル活用して、「わー、できるかな？ できないかな、この物件？ むつかしー」 っていいながらあ。

田中： って、言いながら、顔笑ってるもんね（笑）。

吉岡： そうやって笑ってる自分が、最高の状態なの（笑）。

田中： うん。

吉岡： そういう状況をずっと続けることができるのが、自分にとっての最大の贅沢なの。その状態に自分を仕向けて行けるかどうか、日々の生活。その日の動きが明日の結果になるだろうし、その結果を誰かが評価してくれると、それをおもしろがってくれるクライアントさんが声をかけてくれるんだよ。「こんな難しいこと、あるんだけど」 って言われたら、センサーがピーンって振れちゃう。そういう状態が自分にとっての最大の生活空間っていうか、生きていく糧っていうか、そういう感覚。

田中： うん。なんか、今って感じがするよね。

吉岡： そう、今すごく楽しい。

田中： 禅とかでも 「今、目の前のことに集中しなさい」 っていうけど、つい先のことを考えてしまって、道を歩いているのに目的地に行くのが目的になっていて、その道程を楽しめてない人がとっても多いなって思っているんですよね。 道端の花や、変な看板があることにも気づかなかったりとか。

吉岡： 変な色使いの看板や、形の変な道があることも知らないし、わからない。

田中： そうそう。

吉岡： とても楽しいことなんだよね。 いろんな場所に行くのも楽しいんだけど 「通り慣れた道を歩くのも案外楽しいんだよ」 って思う。 「キョロキョロしてると、それなりに楽しいじゃん」 みたいな。

田中： それって、いつからなの？

吉岡： うーん、いつからなんだろう……知らない。 いつからかは知らない。 毎日が楽しくなった時からかな。

田中： それは、会社を起こされてから？

吉岡： うん。

田中： じゃあ、ガラって変わった感じ？

吉岡： ガラって変わったと思うよ。

田中： へえ。

吉岡： 「こんなに楽しいんだ。 一日がもう終わっちゃうの？もっと遊んでいたい」 みたいな（笑）。

田中： 夏休みの小学生みたい（笑）。

吉岡： うはっ（笑）。 あー、8月の終わりのない夏休み状態。

田中： タモ持って虫かご持って持ってる感じ。

吉岡： やっほお っ (笑)。

田中： あははは。

吉岡： 楽しくてしょうがない。

田中： 退職されて、ご自分で会社を起こされた時に、いきなり、モノクロからカラフルにスイッチした。

吉岡： スイッチしたね。 薔薇色になっちゃったね。

田中： 薔薇色なんだ。

吉岡： うっふう、やほおって感じ (笑)。

..... つづく ^^

◆たまたま偶然に楽しい日々が続いているのは誰かが助けてくれるから

田中： 会社起こされてからもう15年。ずっとそんな感じですか？（笑）

吉岡： やりたいことはいくらでもあるけど、「やり尽くしたわ。次ないの？」って感じたことはないよね。それはね、正直言って不思議。ありがたいことだね。誰かが助けてくれてるんだ、きっと。「毎日こいつは楽しく過ごさせてやろう」という、ありがたい状況が15年間、たまたま続いている。毎日、たまたま。感謝してる。

田中： たまたまなの？

吉岡： そう、たまたま15年間かける365日、偶然楽しい日々がなぜかやってくる。だって悩みとかさ、そう感じたこと、ないもん。どっか、かんかでおもしろい話があって。「あいつならおもしろいことやってくれるよって聞いて来たんですけど」、「え？ おもしろいじゃん、それ」みたいな（笑）。

田中： 吉岡さんって、ひとり遊びも得意そう。

吉岡： ひとり遊び？ ひとり遊びかぁ。

田中： ひとりになったとしても、穴掘って遊んでたりとか。

吉岡： 穴掘って遊んだりしてるかもねえ。

田中： 穴掘って埋めて、そのうちミミズとか出てきたり。興味が次に次についていう感じで。

吉岡： そうかもね。やりたいこともあるからね。テーマがさ『自由空間』とかさ。よく住まうためにはとか。家っていった瞬間にさ、科学的なことだとかさ、住環境のこと、間取りのこと、光の取り入れ方のこと、風の入れ方のこと、なんぼでもテーマがあって、そんだけのこと考えてると、尽きない。

田中： 考えることがいっぱいありますもんね。

吉岡： うん。楽しいよねえ。仕事のことに関しては、まあ、仕事は結局人生そのものじゃない？ ぼくらの年齢になるとさ、「仕事は仕事だからさ」とって割り切りたくないっていうかさ。自分を否定してるみたいじゃん、なんか。だから自分を大事に思えば、自分が生きてる

時間、自分が動いてる時間って、全部こう、変異のあるものにしたって思うの。

田中： うん。

吉岡： そうしないと、365日が何にも起きてないっていうか。遊んでる時にしろ、仕事してる時にしろ、道を歩いてる時でさえ、「楽しんだ方が得じゃん」っていう。すべて絡まってくるじゃん？普通に考えると。だから全然難しいこと考えてないけど、「どうせ生活するなら楽しく行こうよ」っていう感じかなあ。

田中： うん。

吉岡： そういう事に気がついてなかった若い時もあるって、「もっと楽しくいけばよかった」って思うこともあるし。

田中： 会社にお勤めしてた期間があったから、それがその比較になってる感じですか？

吉岡： それはあるかもね。それを知らずに今の仕事をやってると、これが当たり前だと思って感謝できないと思うけど。その会社にいられた時代っていうのもありがたい話だし。普通に入れる会社じゃないんでね。そういうところに身を置いて、最前線部隊でいられたっていう期間も、一握りの人しか入れないでしょう。それはそれで楽しかったです。だから、そこで「退屈したんだったらもう出るしかないよね」みたいな。

田中： うん。

吉岡： すごく恵まれた状況だよな。だから、そこで「縁あって仕事をさせていただくからには最高のパフォーマンスを出さなきゃ」というのもあるし。

田中： うん。

吉岡： そうやってわざわざ訪ねてきてくれた人がさ、「来てよかったわー」って思うようなアウトプットをバーンって出したいよね。そういう繰り返しで、自分としても充実できるなって思う。

田中： 吉岡さんが持ってらっしゃる自分の心の中の「本」というか……。それがすごく分厚くなってる感じがします。

吉岡： はははは。うん……でもね、なんだかんだ言ってもね、ガッキーだと思う、自分は。

普通こんなにも、楽しませてもらえないもん。

田中： 笑

吉岡： 特にこの建築業界は厳しいって言われているよね。 仕事がないのはよく聞く話だし、さらに少子化も進んで市場としては仕事が減ってるのね、この業界。 だから、廃業率高いの。 設計事務所とか工務店とか。 建築にまつわる電気屋さんとか、設備屋さんとか、どんどん小さくなってる。

その中で、ぼくのところの会社は存在できるだけでも、ありがたいと思うし、ましてやその中で、「自分の思い通りの仕事ができます。やらせてもらってます」 っていうのは、とてもありがたい話なんですね。 本当に幸運だかっていうか。

田中： うん。

吉岡： 自分としては最大限努力するんだけど、努力だけではさ、なかなか渡っていけないじゃない。

田中： そうですね。

吉岡： 幸運とか、誰かの支えとか、知らないところで誰かがよいしょって……。

田中： こびとさんみたいな。

吉岡： ねえ、きっと出てきてるんだと思うんです。 そう思うと、さっきの話じゃないけど、目の前に来た今このクライアントの仕事に最大のパフォーマンスで……となる。

田中： うん。

吉岡： その助けてくれてる誰かに 「ありがとう」 が言えないから、この案件にぶつける、みたいな。 そういう感じで、全力でね。 それが 「ありがとう」 って言ったことになるかなって。

田中： そこ、いい循環がある感じですよ。

吉岡： うん、そう。

田中： 無理にモチベーションを上げたりするようなものではなくて、自然な。

吉岡： うん、モチベーション、上がらないことがないよね。 楽しいんだよ、毎日。 それは、あるね。 「モチベーション上がらなくて困るって、なんで？」 っていう。

田中： そっちが不思議なくらいなんだよね。

吉岡： そう、今はね。

田中： やりたいことがありすぎて、困る？（笑）

吉岡： ふふ。 困る、困る（笑）。

..... つづく ^^

◆成功の基準は「俺がこの家、買っちゃおうかな」って思えるかどうか

田中： そっかあ。 じゃ、何を大事にしてる感じ？

吉岡： うーん。 『楽しい』 を大事にする感じ。 楽しさのおもしろさっていうか.....。
例えば、普通に 「家をつくって」 って言われてもさ、どこの工務店でも家はつくれるわけじゃん。

田中： うん。

吉岡： だけど、「なんで、うちに来てくれたの？」 って聞くとね、「だって、楽しそうじゃん、ここ」 って。で、「なんでそう思うの？」、「いや、なんとなく」 とかね。

もしくは、「どこどこの物件されたよね、アレ楽しいじゃん」 って。「なんで楽しそうに見えたの？」、「普通はああいうの、つくらないでしょ」 とか。で、「そういう感じ、好きなの？」 って聞くと 「好き」、「じゃ、気が合うじゃん！俺と.....」 って（笑）。

田中： あはは。

吉岡： 「じゃ、やっちゃう？（笑）」 みたいなノリで 「楽しいよね」 っていう。当然、雨漏りしたらいかんとかさ、風が抜けないかんとかは当たり前なんだけど、それをクリアして、普通のことをする中にも、ちょっとした楽しみを入れとくっていう、そういう仕込み。

田中： うん。 仕掛けっていう感じもした。

吉岡： ああ。 仕掛けね。 仕掛けもね、コトなんだよね、モノじゃないの。

田中： ああ。

吉岡： それが、そのクライアントと共有できるかどうか？ 例えば、あることを楽しいと感じる人なのか、つまらんと感じる人なのかだとしたら、「その仕掛けはなしね」 って場合もあるよね。「おもしろい？ じゃ、これも？」 って出していくこともあれば、「これは楽しくないよね。じゃ、ちょっと考えるね～」 って場合もあるし。 そんな 「共有できる接点はなんだろう」 ってことで、自分の引き出しをいっぱい持ってなきゃいけない。

田中： うん。

吉岡： いろんな引き出しを持ってて、こっち系の人はこちらの引き出しだとウケるけど、これ系持ってくと反応してくれないなってことがある。 そうした引き出しの数がたくさんあると、一緒に共有できるわけね。 自分も楽しくなきゃいけないから、そこが大事で。

ぼく、仕事が好きないと、嫌なのね。 自分が一番盛り上がってないと。 「あー、この物件は嫌だな」 と思ってると、やっぱり変な物件になっちゃうんで。

仕事してる最中、いかに自分が盛り上がって、「俺、この家住みたいな。 お客さんがいらんっていったら、俺が買っちゃおうかな」 って思える物件になるかどうか、ひとつの基準なの。

田中： へえ。

吉岡： 「マジで住みたいぞ、おもしろい物件だ」 って思えるかどうか。 自分でイケてる物件かの境目になる。 そう思える物件は成功。 ワクワクするね。

田中： すごく明確だよな。 そこら辺。

吉岡： もう、もう、もう、それは、「自分がほしいか、いらんか。」 それだけ。

田中： それは、最初からあったの？

吉岡： それは……いろんなステージの中でつくるでしょ？ その中で。

田中： はい。

吉岡： トヨタの時もあったけどね。 「こんなの楽しいだろうなあ。 ないからつくってしましょよ」 って何回企画書を書いたか（笑）。 書いても書いても却下される。

田中： 笑

吉岡： 会社には会社の都合があるから。 若いやつというとおりの判子押せないよね。 それは分かるんだけど、でも、敢えてもっと 「そこを切り込んでいけばトヨタって変わったんじゃないのかな」 って思うし。 部隊が創意工夫部隊みたいな、別組織にして、先行開発をやるのもいいんじゃないのとか思ったりしたけど。 基本的に、質実剛健だね。

田中： そうだね。

吉岡： あんまりチャレンジする会社じゃないんで。 ホンダがやったらいくかもね。

田中： ホンダはちょっと違いますもんね。

吉岡： ホンダが住宅をやったら、そんな部署を大事にするんだろなあって思うよ。

田中： 先日、デザイナーさんとお話しする機会があって聞いた話なんですけど、トヨタの自動車もデザイナーさんが何人かいらして、デザインを決めてく時にフロント、バックとか、「どれがいいか？」 というのではなくて、反対が少ないものを選ぶ減点方式だと聞きました。 だから「フロント、バックでデザインされた人が違うことがあるんだよ」 って。

吉岡： うん、そうそう。

田中： 私、デザインってトータルのなものだと思っていたから、それを聞いた時に、すごく不思議な気がしたんだけど。

吉岡： そうなんだよ。 車のデザインもね、チーフデザイナーもひとりいるんだけど、その下に手足がたくさんいるんだよ。 フェンダーだけのデザインとか、リア周りだけのデザインとか、あれって完全に分業制なんだよね。 それをチーフデザイナーが合わせる。 そういう意味でいえば、住宅もそうなんだよ。 建物の外観つくる人、インテリアコーディネーターがいて、ガーデンデザイナーもいて、少なくともそこに3人いるわけ。

田中： そうですよ。

吉岡： だから「おかしいだろって。 ひとりでやれよ」 って思っちゃう。

田中： うん。

吉岡： だけど、分業化しないと仕事が回せないとか、そこまで幅広い知識がないとか、そこまで熟練した人を育てるのが大変とか、いろんな理由あるからそうなっちゃうんだけど、お客さんからすれば、「ひとりにやって欲しい」 って思うじゃん。

「自分の考えを形にしてほしい、内装から外観からインテリアのカーテンやファブリックの色まで全部ひとりの人にコーディネートしてほしい」 って思うじゃん。 それで、「そういうファブリックが好きだったら、ソファはこういう生地でいったほうがいいよ」 とか。 ソファの話にまでちゃんとついてきてくれるかどうか。 また、「寝室はこんな色でいきたいと思う」、

「じゃ、ベットカバーは？」、そこ「相談のってよ」ってね。でも、実際は、「そこは住宅とは関係ないですから」みたいこと、よくあるでしょ？

田中： うん。

吉岡： 照明器具だって、ランチョンマットの色だって、相談にのって欲しいと、お客さんは思ってるかも知れない。でも、そういう仕事のやり方をしてるハウスメーカーは残念ながら、ない。

田中： ないね。

吉岡： ない。工務店でもない。それで、「じゃ、うちでやればいいじゃん」となるわけ。だから、うちはそれをやってる。そうすると通常よりつきあいが長くなっちゃうよね。家を設計してる間に間取りの設計もしてるから、「この敷地のこの位置に建てるのは、そういう意味だよ。ガレージは、子どもが何人だから駐輪所は……」とか、全部整合性がとれるわけ。

更地に家だけ建てて、あとは外構屋さんにおまかせ、インテリ屋さんにおまかせじゃなくて、「その人のライフスタイルのすべてが設計されてるよ」というのが、家づくりだと思うわけ。

田中： はい。

吉岡： 「そこまで立ち入った仕事できて、幸せだなあ……」そういった仕事を継続してできるのは、「いいよね」と思う。

田中： うん。

吉岡： 思い描いた通りの生活ができてて（笑）。

田中： 超はッピー、みたいな（笑）

吉岡： はッピー（笑）。

田中： 吉岡さん、最初から屈託のない感じだなんて。

吉岡： へえ、そうなの？

田中： きっと感覚的なんでしょうね。

吉岡： うん。

田中： いい割合で、20%くらいかな。 その感性を活かすだけの冷静な部分。

吉岡： それが20%くらい？（笑）。

田中： うん。

吉岡： ははは。知らなかった。

田中： きっと感性でガンガンいけるんだけど、それだけだと 「なんとなく、いいよね。 で
終わっちゃう」 っていうのかな。

吉岡： ああ。

..... つづく ^^

◆自分の頭の中とお客さんの頭の中、同じものを見ていることがとても大切

田中： それをちゃんと言語化できる部分っていうのが、20%くらいちゃんと成立してる感じ（笑）。

吉岡： よかった、それがあって（笑）。確かに共有するって言葉だもんね。

田中： うん。言語化とか、コミュニケーションの部分ね。相手が分かるものに置き換えるとか、違うって感じている事を感じ取れるセンサーみたいなね。

吉岡： そう。製品を売る仕事じゃないからね。物だったら、それを提示して買っていただくことができるけど、ぼくの場合は違うもんね。

田中： だって、形が一番最後だもんね。

吉岡： お金を払っていただくのが最初だからね。

田中： そうそう。

吉岡： 物が無いのに、最初にお金を決めて。

田中： 先物取引みたいな（笑）。

吉岡： そうなんだよ。そこが一番難しいなって思ってるんだよ。

田中： うん。

吉岡： お客さんが頭の中でイメージしてるモノはこちらは見えないでしょう。反対に、こちらがイメージしたモノは、「お客さんの頭の中でちゃんと見えてるかなあ」って意識してるわけ。そういうのって普通は見えないよねえ。

でも、そうしたお互いの頭の中のイメージを、「共通認識として共有できているかな」って意識することが大切なんだよ。ところが、普通はさ、まだそれが分からないのに話が始まって行くからね。実際、怖いよね。

田中： ええ。

吉岡： そこがね、住宅業界の危うさのひとつなんだよね。 失敗してる人は、そこだよな。

田中： そのすり合わせが、できてないってこと？

吉岡： そう、できてない。 例えば、「住宅展示場を持ってるから、全国ネットだから、会社
が大きいから、安心か」 っていうと、そうでない場合もあるよね。 そこで、「いや、待て
待て。 会社が大きいのと、頭の中を共有できるのってどう関係あんだ？」 と考えるわけよ。

ここを混同しちゃってる人が案外多いっていうか、エリートほど分かってないって感じるね。
この辺がごちゃごちゃになる可能性がある以上は、住宅業界の人間としては、「何かできん
かなあ」 という問題意識を常に持っている。

田中： はい。

吉岡： 別に着飾る必要も背伸びする必要もないんだけどね。 もちろん、反対に卑下する必要
もないんだけど、「お客さんが会社をセレクトする段階で、会社を見誤らない方法ってない
のかな」 って。「そういうことができるといいよな」 って思ってるかな。

田中： うん。

吉岡： さっきの話、学生と会社のマッチングも同じ構図なんだよね。 「会社が大きいから
安心、給料たくさんもらえるからハッピー」 とかね。 こっちとしては、「それ、ホントか？
」 っていうようなこととかあるでしょう。

「給料をたくさんもらったって離職率高いぜ」 とか、「早く週末が来ないかなってぼやいてる
エリートサラリーマンなんてゴロゴロいるぜ」 とか、反対に「仕事が楽しいって言ってる現場
のあんちゃんたちもたくさんいるぜ」とかね。その上で、「どっちがハッピーなんだ？
」 って。「そういうのも会社に入っちゃう前に知ろうよ」 と思うわけ。

田中： うん。

吉岡： 難しさは実際あると思うけどね。

田中： 私も、「自分の感覚に気づいてない、自分で考えてない」 っていう人が多い気がして
いますね。 それは学生に限らず、大人になって社会に出てるって人もですけど。

吉岡： うん。

田中： 「考える時間は立ち止まることになるから、仕事が一回ストップする。 そうすると、効率が悪い。 だったら、考えないで行った方がいいじゃん」 みたいな。 さっきトヨタのお話にあったように、「これはこうなってるから、そのままいこうよ」 って考え方にも通じてる気がしています。

吉岡： うん。

田中： でも、実はそう考えてることの方が、私はショートカットしてるって思うんですね。
「それってどうなの」 って自分の中のものをしっかり見つめた方が、次への一歩がすごく大きい気がします。

吉岡： そうだね。 つくりあげるのって時間がかかるんだけど、つくりあげちゃったら全く手を加えないんじゃなくて、ある程度使ってバージョンアップしていく。

田中： うん。

吉岡： 自分の行動も同じで、「ちょっとずつバージョンアップしていけばいいじゃん」 ってところはあるよね。

田中： バージョンアップすればいいっていうのは分かってるんだけど、「インストールする時間がもったいない」 みたいなね。

吉岡： あー。

..... つづく ^^

◆生まれ変わったらどんな仕事をしたいという質問にどう答えるか？

田中： 「その時間の重要性がわかってない人が多いかな」という印象はありますね。だから気持ちよく働いている人って、本当のところは少なかったりするのではないかと思いますけど。

吉岡： 少ないね。そう思う。だって、次に生まれ変わったらどんな仕事したいと尋ねられて、「もちろん、この仕事！」って言い切れる人って、少ないよね？

田中： うん。残念ながら、そうかも……。

吉岡： 自分だったら、「この仕事」って言うだろうなあ。

田中： そんな感じするもん。

吉岡： うん、ほんとありがたいなって思う。

田中： 素晴らしいと思います。

吉岡： そんなこと言える人、ほんと少ないもんな。

田中： 「成果を上げるとか、何かを習得するためには苦勞しなきゃ」という考え方がありますよね。例えば、「苦勞は買ってでもしろ」って考え方とか。私、あれが大嫌いなんですね。大変なことが来た時に考えればいいことであって、「買ってまでしなくてもいいんじゃないか」って思っているんです。

吉岡： そう？ ぼくはね、買っちゃうよ（笑）。

田中： 買っちゃう？（笑）。

吉岡： そう、ぼくは買う方。

田中： 吉岡さんが買ってるものって、苦勞じゃない気がする。

吉岡： 例えばさ、過去に経験があることと初めてのことがあるとするよね。で、「どちらを取りますか」って仕事を出された場合、過去やったことは経験あるから間違いなくできるし失敗しないよね。でも、ぼくはたぶん過去やったことない仕事の方を取るんだよ。

田中： 笑

吉岡： そうするとさ、蓋を開けてみたら、「わお！」ってことがたくさんあってね。「ほんと、大変だな、これ。どうしてくれる？」って（笑）

田中： それ、苦労の定義が違う気がするんですけど（笑）。

吉岡： う〜ん。

田中： そこ考え込まないで（笑）。人の行動の裏には必ずプログラムがあるとNLPでは言われています。例えば、ネガティブな人はネガティブなプログラム、ポジティブはポジティブなプログラムで意思決定したり、行動したりしているわけです。

吉岡： それって思考回路ってわけ？

田中： ええ。「モノを見る時に、どこに焦点が行くのか」という言い方もできますけど。だから、ネガティブな人は、ネガティブなものに焦点がすーっといく。

吉岡： おー。

田中： 例えば、紅茶いただく時に、「紅茶、冷めちゃった。冷たいものって身体によくないんだよね……」とネガティブな面に焦点を合わせる方もいれば、「いいじゃん。飲みやすいじゃん」とポジティブな面に焦点を合わせる方もいるわけですよ。

吉岡： そうだね。

田中： 一見すると同じ状況でも、そのベクトルが違う方を向いている。それによって、意思決定や行動がなされるわけで、そうすると、当然に到達地点が違ってくるわけです。

吉岡： うん。それが人生となると。

田中： そうそう。吉岡さんの場合、自動的にポジティブな方向に発動してる。

吉岡： そうだね。つらい時とかでも、ネガティブなこと考えないもんね。

田中： 大変だと思わないでしょ？ きっと、そういうふうに入っている気がします。

吉岡： ああ、入ってるんだろうね。インストールされたんだ、きっと。

田中： しあわせ。

吉岡： ぶすっと誰かに入れられた（笑）。

田中： いや、自分で入れたんじゃない？

吉岡： そっか（爆笑）。

..... つづく ^^

こちら、好奇心でかきだした質問表です^^

吉岡さんにもインタビュー後おつきあいいただきました。
まずはどうぞ、みなさんもたのしんでくださいませ★★

<いろいろ質問表>

- ・月並みですが、小さい頃はどんなこどもでしたか
- ・好きな本を一冊選んでください
- ・いつも必ずする「習慣」はありますか
- ・ねこ派ですか？いぬ派ですか
- ・今までで一番大変だと感じた出来事（環境）はどんなこと（時）でしたか
- ・それのどの部分が大変だと感じたのでしょうか
- ・それをどうやって乗り越えたんですか
- ・その時、大切にしていたことは何ですか
- ・今頭の中にうかんでいる人はだれですか
- ・その人は、何か言っていますか
- ・3つ願いが叶うとしたら、何を願いますか
- ・人と会う時、つきあう時、その人のどんなところをみていますか
- ・人として、これは譲れないっしょ??っていうのがあったら、何ですか
- ・RPGでパーティを組むとしたら、どんなキャラクターを選びますか
- ・因みにそのなかで、あなたの役割（キャラ）はなんですか
- ・それはどんな冒険になるのでしょうか
- ・「攻め」と「守り」自分はどちらだと思えますか
- ・全く何の制約もないとしたら、何をしますか
- ・聞くとムカッってくる言葉ってありますか
- ・どんな時にイラッとしますか
- ・落ち込んだ時、どうやってリセットしていますか
- ・何をしている時が一番たのしいと感じますか
- ・今一番欲しいものは何ですか
- ・あなたの萌えポイントをおしえて下さい
- ・今の自分に大きな影響を与えたと思える出来事を、2つ語って下さい
- ・そこで何に気付きましたか
- ・今の自分を突き動かしているものは、何だと思えますか
- ・今死んでも悔いはありませんか
- ・身体もお金も制限のない状態で、寿命が後一か月だとしたら、何をしますか

- ・世界に向けて演説をするとしたら、何を一番伝えたいですか
- ・生まれ変わったら、男と女、どちらがいいですか
- ・人間以外のものに生まれ変われるとしたら、なにがいいですか
- ・朝起きたら、雨が降っていました、どんなことを思いますか
- ・世界で何かひとつ完全に消滅させられるとしたら、なにを消し去りますか
- ・自分の性格を象徴するようなエピソードがあったら、おしえてください
- ・自分のキャラを一言でいうなら
- ・今一番大切に思っている事（もの）って、なんですか
- ・今日のこの時間で、なにか気付いたことはあったらおしえてください
- ・一年後、どんな自分にいるでしょうか
- ・最後に何か一言お願いします ^^

..... つづきは吉岡さんの

おこたえデス ^^

田中： 月並みですが、小さい頃はどんな子どもでしたか？

吉岡： こんな感じ。 やんちゃ小僧。 がき大将でした。

田中： え？ そうなんだ。

吉岡： うん、ジャイアン状態。 いじめっこだった。

田中： うわ……最悪じゃん（笑）。

吉岡： そう最悪。

田中： じゃ、あんまり触れないようにしよっと（笑）。
好きな本を一冊選んでください。

吉岡： 好きな子？

田中： 拡大解釈しないで（笑）。

吉岡： いろいろ興味あるんだけど、ぼくの場合は歴史物が好きかな。

田中： どの辺の？ 洋物？

吉岡： 中国とか好きだよ。

田中： 三顧の礼の辺りとか？

吉岡： うん。

田中： 三国志辺りですか。 じゃあ漫画とかも読んでいますか。

吉岡： 漫画はあんまり読まないけど、読むんだったら 「火の鳥」 とか。

田中： 私、持ってますよ。

吉岡： あの辺は、もう大好き。

田中： どんなところが？

吉岡： 栄枯盛衰というか、歴史を動かした人物、その行動が歴史を動かした……みたいなダイナミックなところが好きかな。

田中： いつも必ずする 「習慣」 はありますか？

吉岡： 寝る前に水を飲む（笑）…… えっ、何？ この質問（笑）。

田中： ^^……

今までで一番大変だと感じた出来事（環境）はどんなこと（時）でしたか？ ええと、会社を興されての15年間はなさそうですね。それとも仕事ですごく手こずったこととか。

吉岡： それなら、初めてクリニックをやった時が大変だったね。 やったことないもん。 だから最初にね、正直に言ったんだよ。 「やったこと、ありまペン 」って。

田中： 笑

吉岡： そしたら、「つくってください！」って言われて。 その施主は乗せ上手だよ。初めての場合って手を抜くわけじゃない。 そこでコケたら二度と仕事ないよね。 だから、「やるなあって……」って。 いいお客さんだよ。丸腰で「本当に信用したって言われたらさ、受け取った方は必死で受け止めるよね。 だから結果的にはすごくいい物件になったんだけど、引き渡しが終わって3か月間は放心状態で何も仕事ができなかったくらい。

田中： ほんとう。

吉岡： うん、仕事が手につかないくらい、燃え尽きた感があって。 すごく大変だった。 それは「なんなんだろう？ ストックを全部使っちゃった感じなのかな？ 精根使い果したら、そうなるんだな」って。 自分にとって初めての大きな現場で、「絶対、開業で行列つくつたろうじゃないか」って施主以上に自分が燃えててね。

田中： うん。

吉岡： で、オープンして自分が設定した空間で、患者さんがドバッと来られて。 スタッフ教育もしたはずなんだけど、うまくいかない部署の新米事務員さんたちに、「患者さん、並んでるから声をかけてあげてよ」とかね。 こちらとしては、悪い評判だけは立てちゃいけないと思って、開業の立ち上がりまでを見届けて、「全てが機能し始めたな」って思ったら、ドーンと

疲れが来て。

田中： 笑

吉岡： 「もう……しばらく……俺……設計できない」 みたいな。現場の設計者として立ち会ったんだけど、なにしろ物件が大きかったからね。現場監督も一生懸命やってくれたんだけど、その現場監督も質問攻めにあってギブアップになっちゃってね。で、「直接先生に聞いて」ってことで、全部こっちに質問とか振られちゃったわけ。で、ずっと現場事務所に詰めて全職人の対応をしたの。

田中： うん。

吉岡： 通常だと、定例会議で週一回現場に行くくらいなんだけど、現場監督がパニックって質問に答えられないから、みんな並んで待ってるわけ。それで、「これはいかんなあ」って思ってね。現場が止まらないように、納得するまで説明したり回答したりと対応してたら、現場が終わるのは毎晩10時、11時くらいでしょう。現場監督や残ってる職人さんたちと、「おつかれさん」ってご飯食べに行って零時くらい。翌日はまた朝イチから仕事で……という生活が当時続いて。

田中： たいへん。

吉岡： で、なんとかオープンしました、機能し始めました、それを見て、「あー、よかった。うれしー」って思った瞬間に、自分の中のエネルギーがシュウ〜と切れて（笑）。

田中： 笑

吉岡： そういう状態になっちゃって、動けなくなったと（笑）。そんな心に残る大変な出来事でした。ま、大変っていうか、すべて使い切ったなっていうことかな。単純に、疲れたっていうことかな、あれは。体力的に本当に限界を超えたねというくらいまで、徹底的にひとつのことに注ぎ込んだっていう感じかな？

田中： うん。

吉岡： でも、「そこまでやる必要あるのか」って考えちゃいけない。それは、「やってあげる」って決めたんだからね。最初にそう決めたんでね。「もう絶対成功させるぞ」って自分で自分に約束したんだから、数字にこだわっちゃダメ。

「とにかく成功させる」 と決めた以上は、「成功させるためには何をしたらいいのか？」 ということだけを考えて、「決めた以上は、やる」 ってしてたから。 それで、そうしたら、「すげー大変だった 」っていう（笑）。

田中： うん。

吉岡： その後、自分とこの店の改修計画をやらなくちゃいけなかったんだけど、手がつかなかった。 鉛筆は持つ、机の前に座る、でも何も出てこない……「あれ？」 って（笑）。

田中： 笑

吉岡： あとから振り返ると、「数日でもどっか出かけてくればよかったじゃん」 って思うけど、当時はすごく焦ってるだけの自分がいて、結局3ヶ月の間、何もできなかった。

田中： それは初めての経験だったの？

吉岡： あれは初めてだった。 そこまで完全に燃え尽きちゃって、その後に影響するような疲労感というか、充実感というか……とにかく何も残ってないっていうか……後悔もない。 ただ、ベストを尽くした。 よくやった。本当によくやった……で、今は……？ 出ないんだよー。 困ったーって（笑）

田中： それって、3ヶ月を過ぎたら描けるようになったの？

吉岡： 描けるようになった、だんだんに。 そのあと設計したのがここなんだけど、「普通にできるじゃん。 よかったー」 って（笑）。

田中： よかったねー。 おめでとー（笑）。

吉岡： ありがとー（笑）。

．．．．． つづく ^^

田中： では次の質問です。 3つ願いが叶うとしたら、何を願いますか？

吉岡： それはねえ、街をつくりたい。

田中： へえ、街を。

吉岡： 当然、素敵な空間の集合バージョンだよ。 ひとつひとつがすごく楽しくて、住まいがあって地域に公園があって。 そういう 『ひとつの街をまるまる起こしたい』 ってというのが、究極の夢。 そこで楽しいことが起こっていく。 人々が生活をしている。 楽しい街をつくれたらいいなあ。 しあわせだなあ。

田中： うん。

吉岡： 自分の齢からすると、限りがあるもんで。 自分の賞味期限が先か、夢の実現が先か、どっちだろうって。 それがまずひとつ。

田中： うん。

吉岡： あとは、もうちょっと時間がほしいなって。

田中： 何をする時間がほしいの？

吉岡： 家族と一緒にいる時間。

田中： あー。

吉岡： 夢じゃなくて、非現実的だけど。 ちょっと時間を巻戻して、子どもがもっと小さかった時から時間がほしかったなって。

田中： 笑

吉岡： もうひとつは、今の自分がつくった会社にね、従業員はじめお客さんとかね、たくさん集まってきてくれるといいねって。 もうちょっと会社の規模としては大きくしたい。 巨大にはしようと思わないんだけど、もうちょっとだけ大きくしたい。

これは実現しなくちゃいけない夢なんだけど、ひとりひとりの質の高いスタッフたちが自分の能力を活かして、よそでは使いものにならなかったとしても、「ここであれば、生き活きと、能力

をお客さんのために出し尽くせます。楽しいです、私自身も」ってね。

今、ぼくが味わっていることを、ひとりひとりの従業員たちが、クチパクじゃなくて自分の気持ちで言えるようなね。ひとりひとりが、そういう人たちになってほしいなあって。そういう人たちが組織をつくってほしいなあって……。それが10年以内に実現する夢。

田中： それは決定事項な感じですね。

では、次。人と会う時、つきあう時、その人のどんなところを観ていますか？

吉岡： 誠実かどうかかな。人をすごく信用しちゃうんで、ぼく。あんまり裏読みしたくないんだよね。口ではああ言ってるけど、実は……とかすごい苦手なんで。

田中： だって、小学生のボクだもんね（笑）。

吉岡： 「だって、そう言ったじゃん、仕事がんばるって言ってたじゃん！」みたいな（笑）。

田中： 口とんがらせて、怒っちゃう（笑）。

吉岡： 「信用できる人であってほしいな」って思いながら、つきあいが始まる感じかな。

「見たままの人であってほしいな。」つきあってくうちに違ってきたっていうのは、ダメだからさ。

田中： 人として、これは譲れないっしょ？っていうのがあるとしたら、何ですか？

吉岡： 約束は守ろう。

田中： 誠実さにつながる感じだよね。

吉岡： 言ったらやろう。

田中： ご自身では、「攻め」と「守り」、どちらだと思えますか？

吉岡： 攻め！

田中： うん、ジャイアンだもんね。

全く何の制約もないとしたら、何をしますか？

吉岡： 南の島で、浜で寝っころがってますけど（笑）。

田中： 聞くとムカッってくる言葉ってありますか？

吉岡： ……

田中： ……（笑） あんまりなさそうかな？

吉岡： 嘘…… 嘘つかれたらむかつく。

田中： 何をしている時が一番楽しいと感じますか？ あ、デザイン？

吉岡： あー、間違いない。 間違いない。

田中： 何をしてても、楽しい感じだよね。

吉岡： そうだね。 こうフツフツと楽しみが湧き上がってくるような。 自分が旅をしていて、「わっ！ なんだこの空間は！」 ってなった時に、バーンって衝撃を受けている自分がいて。 頭の中でいろんな化学反応が起こってる時がしあわせを感じているのかな。 外国で買ってきた写真集とか見てる時に、頭の中で化学反応が起こってる感覚が、すき。

田中： うーん。 なんか結びついてくような感覚なのかな。

吉岡： こうシナプスが、わぁーって。

田中： 広がって行くような。

吉岡： 絶対頭の中で 「チカチカ動いてるなー」 って感じがするの。 目から入って、中でいろいろ考えて、自分が今どこにいるのか分からなくなる時間帯ってあるの。

田中： フロー。 フロー状態。

吉岡： その状況が最高に気持ちいいね。 「すっげー気持ちいい」 みたいな。

田中： 今一番欲しいものは何ですか？

吉岡： 時間。

田中： あなたの萌えポイントを教えてください。

吉岡： コラボ。 「コラボしましょ」とか言われたら、キュンって。

..... つづく ^^

田中： 今の自分に大きな影響を与えたと思える出来事を、2つ語って下さい

吉岡： 元の職場で当時の上司が、「ぼくは仕事が好きじゃないです」と。仕事できる人だったんだけど、「週末の2日間、そこで自我を発揮するために5日間を我慢して働いてます」って言われた時の衝撃が、まずひとつ。

田中： へえ。

吉岡： 「ばかじゃん！」って思ったんだわ。すごく軽蔑した、それで。

田中： 軽蔑しちゃったんだ。

吉岡： 軽蔑した。だって、「7分の5を捨ててるんだよね。じゃ、自分は7分の2しかいないのかって。もったいない」って。「そういう人生はまったくもって、もったいない」って思ったね。でしょ？

田中： うん。

吉岡： それは衝撃だったよ。「できる人でもこういうこと言ってんだ」って、すごいびっくりした。あとは学生の時のアレかな。建築を観て歩いたバックパッカーの旅が自分を変えたね。「1か月間放浪の旅に出たい」って言われて、よく親が許してくれたなって。勇気あるよね。

田中： ええ。

吉岡： そこで味わった経験。すごく大変だったんだけどね、貧乏旅行だったから。でも、さっきの、人々の生活を見たとか、建築を見たとか。今までは歴史の教科書で白黒の写真でしか見えないものが、「これがノートルダム大聖堂か」ってね。「すっげー」っていうのを見た時の感激度とか。

心を揺さぶられるような感動を体験したっていう、息もつけないような感動。「世の中にはそういう感動ってあるんだ、すげー。人を感動させるってこんなすごいことなんだ」っていうのを建築で表現した当時の設計者とか建設した人達に対する尊敬っていうか。

田中： はい。

吉岡： 一方で、「自分はそうなれるんだろうか」って自信を失くしたってこともあるし。でも「その業界に、なんとかついていきたいなー」っていう気持ちを強く感じたから。それはいい意

味で原点だよな。

田中： 鮮明になった感じですか。

吉岡： 鮮明になった自分もね、自分の手に負えないって思った。「こんなすげー空間、どうやって考えられるんだ」みたいな。「うひょー、こんな世界あるんだな」って。とにかく感動を覚えた。

田中： うん。

吉岡： ありえないくらいの……心がビーンって針が振りきれくらい、パーンって飛んじやった感覚を覚えた夏休みだったんだよね。

田中： へえ。

吉岡： 貧乏旅行だから、リュックサック背負って、ボロボロのTシャツと短パンを履いて、靴もすりきれて歩くわけだ。いろんなところ行くわけ。行くたびにさ、「おー」みたいな感激を味わえた20代の日々って、光り輝いていて……。常にその気持ちを思い出して、「あの時の自分に負けないぞ」っていうか。

田中： ええ。

吉岡： 「誰かに負けたくない」という気持ちが常にあってね、ぼく。負けず嫌いというか。その誰かっていう対象が他人（ひと）じゃないの、自分なの、いつも。例えば、年取ってくると、感性がだんだんとくすんでくるでしょ。

田中： うん。

吉岡： いつなんどきも、その時の自分……ノートルダムやケルンの大聖堂の前で「ひゃー」って叫んだ自分が、常に自分の中にいる。

田中： 笑

吉岡： 「あいつに近づけるようにがんばろう」…みたいな。

田中： ある意味そこが到達点であり、原点。

吉岡： あんな感動しないじゃん、今。もう慣れちゃったっていうか。「あれは、こうやってやればできる。 知ってるし、その工法」みたいな。

田中： 理屈が分かるようになってきて。

吉岡： そう、感動しなくなっちゃう。 知らないことに感動するのはあたりまえなんだけど、「年取ってきたら自分の感性は確実に振幅が落ちてきてるよねってことがいかな」 って。だからどんなことでも、「おーっ」て思える自分の感性を錆びつかせたらいかな」 と思ってるかな。

田中： うん。

吉岡： 特にデザインしてる人間は、感動を提供する仕事をしているわけだよね。 そうである以上は、自分が感動していないのなら、お客さんだって感動してくれないよね。 常に感動できる自分を持っていようと思うし。「若い人たちにもたくさん感動できる体験をしてもらいたいな。 いいものをたくさん見ようとか、見せてあげる機会をつくるとか、見どころを教えてあげるとか。 そういうことをしていかないと」 って思ってる。

田中： うん。 自分の中の自分に負けないように、「齢を重ねてもその感性を持ち続けよう」 って。そのために自分に刺激を与え続けるってこと？

吉岡： そうそう。 たぶん既に習慣化されてるのかもね。 美術館なんかも、「つまらん」って思って行ったらつまらんし。 街中だって探しようによっては、おもしろいネタが、たくさん転がってるよね。 それを、「ふうん」 って通りすぎちゃたら、もったいないでしょう。

田中： 貪欲だよな。

吉岡： うん。 貪欲、貪欲。 おもしろいよね。

田中： うん。

吉岡： 考えてみると、賞味期限は限られてるしね。 自分の人生の残りは、限られてるじゃん。 無限じゃないから。子どもの頃は永遠だと思ってたけど。

田中： ええ。

吉岡： 早く日にちが過ぎればいいのかにーって思ってたけど、今は絶対そう思わないもん。 「

あとどれくらい生きられるのか」 を考えた方がいい。 ホントわかんないし。 だから、「楽しいことを先延ばししない方がいい」 って、今は本当にそう思ってる。

田中： はい、質問は以上です。 吉岡さん、今日は本当にありがとうございました！ 今後のご活躍、楽しみに拝見させていただきます！

最後までお読みいただきましてありがとうございました。

今回、あなたの心の内側では、どのような気づきがありましたか。

少しでもみなさまのお役に立てましたら幸いです。

さて、私にはこのインタビュー記事の電子書籍出版のほかに、

『コーチング』という専門職の顔も持っています。

実は、今お読みになられたインタビューそのものも、このコーチングの考え方に則って行っています。

コーチングとは、人材開発のための手法のひとつで、

おもに対話によって相手の自己実現や目標達成を図る体系的な技術のことです。

相手の話を聴き、感じたことを伝えて承認し、相手に適切な質問をすることで、

クライアントの自発的な行動を促していくことができます。

日本にはいくつかのコーチングスクールがあります。私はCTIというコーチングスクール

でCPCC（Certified Professional Co-Active Coach）という国際資格を取得しています。現在、日本では約550人のコーチがCPCCの資格を取得し、世界中では6,900人のコーチがこの資格を持って活躍しています。（2014年6月現在）

また、『人間の脳の取り扱い説明書』とも称される実践心理学 『NLP（神経言語プログラム）』 も学び、

米国NLP協会認定トレーナーアソシエイトの国際資格も取得しています。

このNLPとコーチングはとても親和性が高く、相互に相乗効果を発揮して、クライアント様の変化変容、

目標実現に大きく寄与していると評価を頂戴しています。

その他、ソースワークショップトレーナーの資格も取得しており、クライアント様に

「本当に生き甲斐のある人生とは何か」を見定めていただくためのサポートもさせていただいております。

しばらく新規クライアント様の募集は諸事情によりおやすみをさせていただいておりましたが、このたび、また新規クライアント様の募集を再開させていただくことになりました。

もし、少しでもご興味やご関心がおありでしたら、無料体験コーチングを受講なさってみませんか。

今なら1回60分のコーチングセッションを無料でお受けしております。

これまでも、たくさんの経営者様、事業家様、サラリーマンの方、もちろん主婦の方々までコーチングをさせていただきました。柔軟なアプローチと揺るぎない信頼関係。これが私のコーチングのスタイルです。

あなたの目標達成はもちろん、日常生活でのメンタル調整に、思考や判断の整理に、コーチングやNLPは素晴らしい効果を発揮します。私にあなたのサポートをさせていただけるのであれば、これに優る喜びはありません。あなたからのお問い合わせを心からお待ちしています。

無料コーチングセッション、その他のお問い合わせはお気軽にこちらから。

< ace-support@samba.ocn.ne.jp >

最後までお読みいただきましてまことにありがとうございました。

ハタラクヒトペディア電子出版

記者兼編集長 田中永子

ハタラクヒト＊ペディア 4 < 吉岡秀記 氏 >

<http://p.booklog.jp/book/74685>

著者：田中永子

著者プロフィール：<http://p.booklog.jp/users/24riko/profile>

感想はこちらのコメントへ

<http://p.booklog.jp/book/74685>

ブックログ本棚へ入れる

<http://booklog.jp/item/3/74685>

電子書籍プラットフォーム：ブックログのパー（<http://p.booklog.jp/>）

運営会社：株式会社ブックログ