

仕事師を目指すあなたへのアドバイス

永松道晴

特別講演

1. 仕事人と仕事師の違い
2. エピソード：私の出会った仕事師のひとり
3. あなたも仕事師候補のひとり
4. エピソード：私がサラリーマンとして手掛けた仕事のひとつ
5. 仕事の転進：サラリーマンから独立・創業
6. 仕事師に求められるスキルと心がまえ
7. 仕事師の報酬

1. 仕事人と仕事師の違い

私は昭和 14 (1939) 年生まれの 82 才です。私は一貫して海外に関係する仕事をして来て、日本と西欧社会では仕事への取り組み方に大きな違いがあることを身をもって経験しました。それは日本と西欧の歴史と文化の違いに根差したものです。本日は私の辿った道を多少のエピソードを交えてお話しします。

日本語の仕事は漢文調に読むと「事に仕える」で、もともとは主人や神仏に奉仕する意味で使われた言葉です。仕事を現代社会に即して論じるには、その定義をもう少し明確にすることが必要です。一方、英語では仕事はどう表現されているのでしょうか。ひと言で表す単語はありません。「ものごとに従事する、ないし奉仕する」意味を英語で言えば **engaged or served in something** で、英語で仕事 **something** を意味する単語は状況によって使い分けられていて、表現に日本語のような曖昧さが無く、この点でも東西文化の違いを表していると言えるでしょう。

それを詳しく見て行きますと、

Work: 労働 勉強 努力 中立的な意味の仕事

Task: 職務 課題 義務を含む仕事

Business: 職務 商売 能動的な自主的に取り組む仕事

Labor: 労働 勤労 努力 受動的に課された仕事

Duty: 義務 本分 勤め 任務 外部から課された又は自ら課した
仕事

Role: 任務 役割 目的を達成する仕事

Research: 探索 調査 課題としての仕事

Study: 学習 研究 論考 試作 主として知的行動を伴う仕事

Undertaking: 引き受ける約束 保証 事業 自主的に引き受ける
仕事

Mission: 使命 任務 天職 布教 自らの目標を達成する仕事

Project: 計画 事業 目的を具体的に設定した仕事

Leisure: 余暇 娯楽 遊びも仕事の内

このように仕事は **TPO** **Time** (時間) **Place** (場所) **Occasion** (場合) によってその中味は異なりますが、「設定した目的を完遂する」ことを目指すことに変わりはありません。

ところが、日本人は茶道とか弓道とか剣道とか、仕事を含むすべての行動を「道」という形で究める西欧には無い文化があり、最近のダイワハウスグループのテレビコマーシャルでも、京都で弓を製作する弓師を引合いに出して、同社の仕事は家屋の製作「道」を追求することだと宣伝しています。そこには西欧の仕事では直接的には言及しない倫理観が含まれています。強いて道に対応する英語を探せば、エキスパーティーズ **expertise** でしょうか。それは価値観も倫理感も含まない味もそっけもない言葉です。それを実践する人はエキスパート **expert** で、日本語では「仕事人」つまり専門家ないし実務家と言われている人です。それが昂じると英語ではワーカホリック **workaholic** 「仕事中毒」あるいは「仕事気違い」となって、仕事以外のことを全く無視ないし犠牲にして「一意

専心」仕事に没頭するややエキセントリック *eccentric* なニュアンスを含んでいます。

これに対して、私が本日ここでお話ししたいことは、日本語にあって英語には無い素晴らしい「仕事師」という言葉があることです。つまり「仕事人」を超えて「仕事道」に打ち込む「仕事師」のことです。仕事師には自分の仕事に対する確固たる方針を持って、妥協は許さない、同僚・部下に対する要求水準が高い、ワンマン経営者・カリスマ経営者としてリーダーシップを発揮して高い業績を挙げる人が多い。しかし彼は決して気遣いでも中毒でもない、単なる仕事人の実務家でもない、自分自身の確固とした価値観を持ち、趣味が豊かで家庭や家族や友人を大切に、仕事以外でも一流の見識を持っている人です。

そこで私の 60 年の仕事人生を通じて出会った多くの人々を通じて学んだことを「仕事師」という観点からお話したいと思います。私が仕事上社内外と国内外で出会った人に様々な仕事師がいました。すべて私より「出来る人」でした。様々な違った意味で素晴らしい人たちでした。その内のひとりについてお話ししましょう。

2. エピソード：私の出会った仕事師のひとり

個人で創業して有力企業に育て上げた人物で、私と仕事上の接点があったのは京都のブラジャーメーカー ワコールの塚本幸一さんです。彼は近江商人を多く輩出している滋賀県五個荘出身で、太平洋戦争で悲劇のインパール作戦に従軍して生還して、昭和 21 年復員当日に（仕事師は時間を無駄にしません）アクセサリーの行商を始め、3 年後の昭和 24 年にブラジャーの生産販売を行う株式会社ワコールを設立して、15 年後の昭和 39 年に株式上場を果たしました。ブラジャーといえば欧米の輸入ブランド品しかなかった時にいち早くその将来性に着目して、今や世界の高級有名ブランドとしての地位を確立しています。（仕事師は世の中の動きを機敏に観察して先を読んで対処します）京都商工会議所会頭を経て

1997年には日本会議の初代会長に就任しました。(仕事師は請われてリーダーの地位に座ります) 彼は1998年78才で死去、ワコールは長男の塚本能交さんが継いでいます。

私は36才、1975年に三井物産オーストラリア駐在から、ナイロンやテトロンなど東レの合成繊維の輸出の責任者として大阪支店に帰任しました。東レのテトロン・ナイロン合繊糸を欧米やアジア市場に輸出していましたが、その輸出先のひとつ、インドネシアの織物業者が付加価値の高いブラジャーの生産をしたいので日本のブラジャーメーカーを紹介して欲しいと依頼して来ました。ワコールは当時既に韓国・タイ・台湾にブラジャーの生産工場を持っていて、三井物産がそれら3工場にブラジャー生産に使う東レのスパンデックス弾性糸を輸出していました。

ブラジャーなら京都のワコールを紹介しようと、ワコールの海外事業部と相談しました。既に大企業ワコールですが、さすが仕事師の塚本社長、自分が判断するからインドネシアの社長を連れて来るようにとの指示がありました。私は1978年クリスマス直前の寒い京都に半袖で来日した若いインドネシア人社長をつれて京都駅前のワコール本社の社長室に塚本社長を訪ねました。インドネシアでブラジャー生産工場を立ち上げたいので三井物産と現地と三社の合弁工場を建設するパートナーになって欲しいと申し入れました。

インドネシアは当時約2億人の人口(2018年現在、2.64億人)で、女性はその半分として1億人、高額な輸入ブラジャーを着けている少数の富裕層を除いて、ブラジャーを持っている女性はいません。それだけに経済が成長して個人の可処分所得が上昇するに従ってブラジャーを着けたい女性が増えて、インドネシアのブラジャーの潜在的市場は非常に大きい。塚本社長は丁度その時、中近東地域はブラジャーの潜在需要が大きく、韓国・台湾・タイの現地工場経由の有力輸出販売先と考えていました。しかしながら、韓国・台湾・タイ三国の女性のブラジャーの標準サイズは小さいAカップであるのに対して、中近東は標準がCからDカ

ップと大きく現地工場の既存生産ラインには乗りにくい。とあって、中近東地域にブラジャーの生産工場を建てるとなると様々な点でリスクが大きいと社長は考えていました。

私の申し出は塚本社長の問題意識に直接触れたようです。即ちインドネシアは地場の潜在市場が1億人と大きく、標準サイズはDカップ、同じイスラム教を信仰する国で、中近東市場へのアクセスが有利と即座に判断されました。(仕事師は常に問題意識を持ってグローバルな状況と先行きを読むのに長けている)話が終わって階下の海外事業部で待っていたら、30分後に社長から本件 go ahead の指示が下されました。(仕事師は決断が速い)

それから50年後の現在、ワコールのインドネシア工場のブラジャー市場占有率はすべての欧米メーカーを出し抜いて60%となっており、中近東地域への輸出も確立しています。ワコールの塚本社長は正に仕事師であり、しかもブラジャーについてはゼロから世界第一の企業に成長させる経営のリーダーシップを発揮した例で、彼の行動と決断に直接触れることが出来たのは幸運でした。

この様に仕事師と言われるような人物は強い個性を持った一匹狼で、チームワークで仕事をするのは不得意なケースが多いです。実業界、教育界、学界、政界などの比較的大規模な組織では、必ずしもその実力を発揮できずに、窓際に追いやられるか、或いは、途中下車して新たな道に転進することとなります。

3. あなたも仕事師候補のひとり

わたし達は日常生活で私的にも公的にも「仕事」をしています。その中味は英語で分類したように様々です。学生であれ、家庭の主婦であれ、サラリーマン(被雇用者、官僚、教員等)であれ、自営の商売人であれ、教育家・研究者であれ、政治家であれ、芸術家であれ、そして高齢で隠退した個人であれ、皆いくつかの仕事に係わっていて、それが各人の人生を

構成しています。その生き様は人によって異なります。
あなたも仕事師を目指す候補のひとりです。

私が大切だと思うことは、この仕事師の方程式自体には「金銭」が関数の変数として入っていないことです。仕事の出費と収入の収支計算は仕事の結果 (performance) としてバランス計算されるもので、アプリアリ (a priori 先験的) には確認できるものではありません。それはプラスないしマイナスのリスク (risk) 要因として別途実行可能性調査 (feasibility study) を通じて考慮されるべきものでしょう。仕事師と言われる人は金銭と健康の心配を後まわしにしがちで、健康を害するか経済的に行き詰まって人生の途中で現場から退場する人が絶えません。仕事師として成功するのは決して容易なことではありません。

仕事師のわかりやすい例が現在のアメリカにあります。トランプ前大統領です。トランプ大統領は仕事師の典型で、既存の経済システムを America First, Make America Great Again のスローガンで、この30年来積み重なった既得権益の政治経済システムの創造的破壊 creative destruction を試みましたが、昨年の大統領選挙に負けて、バイデン大統領にその地位を明け渡しました。これに対してバイデン大統領は民主党のおみこしに乗った殿様で、アメリカの既存の権力基盤を代表しています。2024年の次期大統領選挙までにはアメリカの政治経済体制の行方ははっきりして、それによって日本を含む東アジアの政治経済情勢が大きな影響を受けることとなります。そして、これが私たち個人の生活にも直結している、そういう時代に私たちがおかれています。

4. エピソード：私がサラリーマンとして手掛けた仕事のひとつ

ワコール塚本社長との出会いがあって後、私は三井物産欧州会社ベルギー・ブラッセル支店に転勤して、5年後の1985年大阪支店に帰任して担当した仕事のひとつは、日本の高級カシミア専門紡績とセーター編み機・製造メーカーとチームを組んで、中国で高級カシミアセーター生産の技術

指導と日本市場への輸入販売を進めるプロジェクトでした。その工場は北京から夜行列車で 12 時間、内蒙古自治区の包頭駅（バオトウ）からランドクルーザーで 4 時間の東勝（ドンション）と言う僻地の村にあり、黄河を越えて砂漠のオルドス高原を一路黄砂を巻き上げながらの旅でした。カシミア山羊の毛を刈り取って糸にするだけでなく、地元でセーターに編んで小売り用に仕上げるまで一貫で加工するための技術指導です。

セーターは首が通って袖がついていれば左右の袖丈の長さがそろっていなくても、或いは V ネックの形がいびつでも構わないと思っている工員たちです。日本の阪急などの百貨店や通販むけにきっちり美しく仕上げる指導をすることは大変な仕事でした。約 4 年通算 10 回ぐらい通いました。最後に現地を訪れたのは 1989 年 5 月下旬で、丁度民主化運動で学生たちのデモで北京の町が賑わっている最中でした。デモを見て中国も変わるなと感じて帰国した 1 週間後 6 月 4 日に天安門事件が起これ、多数の学生が犠牲となりました。はからずも私は中国の歴史の曲がり角の目撃証人となりました。

カシミアセーターの小売価格が、それまでスコットランド製輸入品が ¥85,000、国産が ¥55,000 だった市場に、中国からの輸入品を ¥19,800 で殴りこんだ形になりました。現在は安いものなら ¥10,000 を切る水準です。このような価格破壊で安い中国品の輸入が激増して中国がサプライチェーンの要所を占める、その先陣を切った結果となりました。そして最近はコスト競争力を失った中国からベトナムやミャンマーへの生産工場の移動が起こっています。このように、AI/IT 技術によるイノベーションも加わって、私たちの仕事の内容は急激に変化しています。

5. 仕事の転進：サラリーマンから独立・創業

さて、私の仕事人生はここで転機を迎えました。1991 年に 27 年勤めた三井物産に別れを告げ、今度は一匹狼の商売人としての第二の仕事人生を選択しました。バブルが崩壊して以後日本経済が失われた 30 年に陥るな

ど夢にも思いませんでした。インテグレート株式会社 **Integrade, Inc.**として独り芝居のはじまりです。インテグレートは **integrated development** 様々なヒトや組織を統合する単語インテグレート **integrate** と発展・開発の英語 **development** の 2 つを切り貼りした私の造語です。以来約 30 年, 81 才の今日までどんな仕事をして来たか, 主なものを以下項目として挙げます。これらはそれぞれ時系列的に順番に取り組んだのではなく, 常に 3 ~4 件が同時並行して対応しました。仕事師を目指した私の戦いの足跡です。

なお, インテグレートは 80 才となったのを機に精算して, 現在は以下の 10, 11, 15, 16 の仕事だけを個人として継続しています。それらはもはや商売として個人の売上・利益を目指すものではなく, 私の経験とノウハウを後に続く人々に移転すること, つまりたいまつを引き継いでくれることを願うと共に, ボケの進行を防止のためです。

1. ドイツ・フランクフルト国際見本市で大阪のアパレル会社の展示会を企画・演出と立ち合い。
2. ノルウエーのカジュアルブランド **Big Bok, Poco Loco** を神戸のアパレルにライセンス契約とフォロー。
3. イスラエルのハイテク企業を日本に紹介するイスラエル大使館経済部のプロジェクトに参画して, 日本企業とのマッチング。
4. 将来の業容拡大に備えてルクセンブルグと香港に自前のコンサルタント会社を設立・運営。
5. 堺の電子回路製造企業の基板を英国・アメリカ向け輸出開拓と船積み。
6. 同社の基板製造技術とノウハウをマレーシア, 韓国, 及び中国の企業に供与する契約の締結と現地指導。
7. これらの技術指導先の回路基板を日本, 韓国, アメリカ, シンガポール, 欧州向け三国間輸出・船積み。
8. 大阪の大手化粧品会社のブランドのインドネシア・マレーシア向け輸出開拓を目的としたコンサルタント契約締結と実施。

9. 東京と岡山の企業が開発した断熱塗料の香港・台湾・インドネシア・韓国向け輸出開拓と船積み。
10. 英国の国際的ファッション月刊誌 **Twist** の日本特派員に就任，日本の繊維情報の寄稿と **Twist** の日本語への翻訳と出版。
11. 東レ経営研究所の情報誌「繊維トレンド」に欧米の繊維事情に関する定期レポート執筆，今日まで連続 61 稿を数える。
12. 奈良の磁場技術応用の食品冷凍システムをノルウェーの漁業産業向けに紹介と売り込み。
13. 南アフリカの大学技術陣が開発した炭素中立の省エネバイオマス発電装置を中国・インドなどの途上国向けに紹介。
14. タイ国製水洗ウオッシュレットのブルネイ・インドネシア・マレーシア向け輸出開拓。
15. ミクロネシア連邦向け製氷機の輸出船積みと現地産胡椒とコーヒー豆の日本向け輸入開拓を通じて地場産業の育成支援。
16. 北欧発 **Nordic Light** (オーロラ) ブランドを日本市場に紹介，アパレル向けライセンス契約促進。

三井物産では一貫して繊維関係の仕事に携わってきて繊維以外の商品知識を持たなかった私が，異なった産業分野の商品や技術，輸出入・三國間貿易や技術指導やコンサルタント等の多様なビジネスモデル，欧米先進国から最果ての途上国までの海外市場など，全くバラバラで関連性のない仕事を手掛けることが出来た，その秘密の一端をお話します。

その鍵は「人との縁」です。日本国内では大学を含め小中高等学校時代の仲間，三井物産の先輩・同僚，東レはじめ取引先でお世話になった人々などから個人的に紹介され，対応を頼まれた案件がほとんどです。海外でも三井物産でオーストラリアに 5 年とベルギーに 5 年駐在した期間を含めて，これまで仕事で訪れた 60 ヶ国の多くで個人的に親しくなった現地の取引先や友人とその家族の縁で手がけた仕事もあります。

ナチスのアウシュビッツから逃れてオーストラリアに亡命して来た腕にナチスの5桁の青い刺青を持ったユダヤ人社長，日本軍の捕虜となって函館の捕虜収容所にいた隣人，朝鮮戦争で片腕を失った銀行のマネージャー，マレーシア在住の華僑で国際的なビジネスの大立者，ノルウェーの世界的チェスチャンピオンのビジネスマン，ベルギーのカーペットをソ連の公団に売りに一緒にモスクワを訪れたブリュージュのエージェント，NATO のミサイル部隊から物産に来て一緒に仕事をした三井物産ブラッセルのスタッフ等々枚挙にいとまがなく，これは目に見えない縁の資産です。金額の円には換算できない資産です。このように私の仕事の大半は，国内外を問わず，自分のまわりの人々との縁を通じて組み立てた結果です。

6. 仕事師に求められるスキルと心がまえ

しかし縁だけで仕事師になることは出来ません。その為のスキルが必要です。どんな立場や場面にあっても，仕事を進めるうえで基本的に求められるスキルを体得しておくことを勧めます。仕事をうまく進めるための前提として，本日この大会に参加されている若手の皆様に申し上げたいことがあります。それはどんな組織におられても，ビジネスに直接関係ないポジションにおられても，仕事を進めるうえで基本的に求められるスキルないし心がまえに関する事で，3年前，2018年9月1日の第9回大会の記念講演での「幸福論」でお話したことと重なる部分があります。

私の仕事人生は第二次大戦で壊滅した日本が国際化を通じて復興し，成長し，一旦は世界第二位の経済規模を達成した道に沿って歩んできたものです。そして，今後も日本がその道筋に沿って国力を維持し，後に続く若い世代が活躍するのに必要とされるスキルについて，私の経験から学んだことをお話したいと思います。

第一に，英語の読解力と英作文の実力をつけることを優先してください。日本にいる限り日常生活で外人と接する機会は多くありませんから，宣伝されているようなスピードラーニング等でヒヤリングとスピーキングの

勉強に時間と金を使うことはもったいない。海外に行ったらいやでも慣れます。私の経験では日本で勉強したヒヤリングとスピーキングはものの役にたちません。私は1970年31才でメルボルンに転勤しました。英検1級の社内試験には通っていましたが、掛かってくる電話で相手が何を言っているのか全くわかりません。まして **today** を **to die**, 今日を死ぬ, と発音するオーストラリア英語です。机を並べているセクレタリーに代わってもらう日々が3ヶ月続きました。お天気の話や趣味の話ではなく、契約や出荷や決済、特に品質問題などクレームの問題には定型的な答えはありません。提示された問題を一瞬で理解し、こちらの意見を返さなければなりません。結局、ひとりで処理できるだけのヒヤリングとスピーキングを操るのに6ヶ月かかりました。そして5年経って帰国する時には、外人と英語で話しをする時は、内容を日本語で考えて英語に変換して話すのではなく、英語で考えてそのまま英語で受け答えする癖がついていました。つまり、「英語で考える」癖です。それでも君の英語の関西弁のイントネーションは変わらんと東京から来た同僚には笑われていました。これは治りません。

繰り返しますが、英語の読解力と英作文の実力をつけることが優先です。中でも日本語を英語にする英作文が大切です。日本語と英語では文章の構造が違います。よく知られた例を挙げます。広島原爆犠牲者慰霊碑に「過ちは繰り返せぬから」と刻まれています。この文章の主語は誰か、戦争を起こした日本人か、原爆を落とした連合軍か、英語で書けば”**We shall never repeat this blunder.**”でしょうか。この際過ちが **blunder** か **mistake** かは問いません。英語には主語と否定語が動詞とともに文の前にあります。これに対して日本語では主語が省略されていることが多く、否定語は文章の末尾に来ます。だから誰が反省しているのか、曖昧です。この例の場合、**We** は日本人です。連合軍まで含んでいません。当時連合軍側の了解を取っているはずがありませんから。また、我々日本人は受動形を多用します。「…と思われます」であって「…と思います」とはしません。主語が主体的に主張しないので、外人の受け手には心に響かず、説得力に欠けます。

この点を考慮して和文英訳のスキルを学ぶことが肝要です。そしてそのためにはチャンとした日本語の文章を書く能力が実は非常に大切なのです。英語に訳しやすい日本語を書くこと、普段から心がけましょう。

次に大切なのは英語の読解力です。英字新聞や **Time, News Week** を日常読むのもいいですが、他にやることが多くて落ち着いて読めないので読解力の修練に向きません。私は英語のベストセラー小説を読むことを勧めます。2〜3日でパッと読み終えることはなく、読み終わるのに数ヶ月かかることはざらです。小説の主人公が様々な問題に直面したり、個性的な関係者との諍いや確執を経て、終章に向かう冒険とサスペンス、その背景として描かれる街や自然の描写、キリスト教文化と歴史から派生する人々の考え方や行動、そのようなエピソードを伴いながら進行する物語、内容が面白いと身に着く英語を体得できます。特に西欧人のものの考え方や行動様式を具体的な物語に乗せて学ぶことができ参考となります。美味しいワインの銘柄と風味のうんちく、ワインをめぐる面白いエピソードなども読む楽しさのひとつです。

私のお勧めは **Sidney Sheldon** シドニーシェルダン(1917-2007)と **Jeffrey Archer** ジェフリー アーチャー (1940〜) の小説です。すべて日本語訳が出ています。アマゾンの中古で安い英語のペーパーバック本を買って読みます。シドニーシェルダンでは「ゲームの達人」「血族」「時間の砂」などが読みやすいです。ジェフリー アーチャーは「カインとアベル」「クリフトン年代記」など、どれを読んでも引きずりこまれる筋書きです。今私は最近出た **Heads you win** (日本語訳: 運命のコイン) を読んでいます。ロシア大統領のウラジミール プーチンが主役の裏の顔として描かれています。筋を追うのが面白くて、わからない単語は適当に抜かしています。007のようなスパイものや冷戦にまつわる陰謀物語は映画で見るアクションものとしては面白いですが、本で読んで学べる深さと広さにはかないません。それよりも現在進行しているトランプ・バイデン大統領選挙始末にまつわるスリルとサスペンスに満ちた経過と行方の方がよほど面白いで

しょう。

英語のスキルアップと並行してお勧めしたいのは、経理財務の知識、特に損益計算書と貸借対照表（バランスシート）を読み分析する力と、取引で合意した証しとなる契約書の読み方・作り方の勉強です。すべての取引は契約から始まりその執行で完結します。この3つがしっかり身につけていけば、どんな仕事にでも適応できます。出来れば、これを英語でも読めるようにするのがポイントです。企業の決算のバランスシートは私たちが定期的に受ける健康診断の検査結果のようなもので、企業の体質と問題点が浮き彫りになりますので、それを分析できるだけの基礎的知識を持っていることは仕事上非常に大切です。

以上のように、コミュニケーションを豊かにする英語の能力と企業の健康診断が出来る分析能力、この二つが仕事に成功するための鍵となるスキルです。最後に、このスキルを現場で生かして効果を挙げるために心すべきことをお話します。

7. 仕事師の報酬

海外で通算 10 年、私が曲がりなりにもスムーズに仕事を進めることが出来たのは、日本から派遣された三井物産のスタッフとして私の背後にはその信用があったからです。その上で、取引先は永松個人としてその言動に信用がおけるかどうかを見て評価してくれました。私が会社として合意したことは私個人としても約束したことでイーコールで、後になって会社の考えが変わったのでこれを反故にしたら、私に対する信用が失われてしまいます。彼らは組織だけではなく、あなた個人もみているのです。これは三井物産を辞めて独立して海外との仕事を始めて一層強く思い当たったことです。彼らは私が個人か組織の一員か、それはそれとしてあくまで私個人を見るということです。

ですから、何事であれ自分の意見を言うことです。I think, I believe, I

agree, なのです。相手を付度することは二の次です。仕事上の交渉事では自分の考えや条件をはっきり示すことが重要です。相手を説得するのではなく納得させることです。説得の英語は **persuade** で、これは自分の意見を相手に説き伏せることですが、納得の英語は **convince** で、これは双方が議論したうえで、自分の意見を相手に納得してもらって同意を得ることです。そのためには一貫性のある自分の意見を持つように普段から勉強しておく必要があります。

このように相手のある仕事は双方の人格が相対する場でもあります。そのためには、組織でなくあなた個人としてのアイデンティティを確立させておくことが重要です。それはあなた自身の価値観の確立です。あなたが働く価値、つまり人生の生き方の確立です。働くと言う漢字は「人が動く」です。協働は「人々が協力して動くこと」ことであって、金を儲けることとは別です。

ひと仕事終わって、美しい庭を見晴らすレストランで、ワインで乾杯、奥様も加えて、美味しい食事を共にしながら、仕事の話や家族のこと、趣味のこと、お互いが属する国と歴史と文化のこと、夜がふけることも忘れて歓談すること、これぞ仕事を成し遂げたことの報酬です。醍醐味です。パリやロンドンやブラッセルにはそのためにミシュラン三ツ星のレストランがあるのです。企業接待のための場ではありません。

同僚と会社の帰りに居酒屋で一杯やりながら、上司の悪口や世の中の批判をして、くだをまくのとは次元が違う真の豊かさがあります。

だれにでも仕事師としての豊かな未来が開かれています。

ご静聴ありがとうございました。ご意見やご質問がありましたら、integrate@movie.ocn.ne.jp にメールをお待ちします。

完