

夢、死ね！

若者を殺す「自己実現」という嘘

中川淳一郎

仕事に
前のめりになるほど
苦しくなるのはなぜ？
できる社会人は好きにやっても
「怒られない！」

夢、
死ね！

若者を殺す「自己実現」という嘘

中川淳一郎

50



SEIKAISHA
SHINSHO

サッカー日本代表の本田圭佑がサッカーイタリアリーグのACミランに入団したのは、

夢

昔から夢を持って小学校の卒業アルバムにそれについて言及していたからですっ！

だから、夢を皆さん持って、それを周囲に発信しましょう！ インターネットでも発信して、皆さんの素晴らしき夢をどんどんみんなに伝えましょう！ とにかく夢を持つことこそ重要です！ ゴールイメージを描き、ロールモデルを作ることがあなたの成功人生につながるのです！ みたいなことを言う呑気な人が多いが、この方々はハッキリ言って、余計なお世話をしているだけだ。

「夢」というものは、寝ている時に見ているものを「夢」と言うように、「実現しない可能性が高いものをのほほんと妄想する」ことである。本来、達成できる類のものではないのだ。「サッカー日本代表になる」や「芥川賞を取る」「一部上場企業の社長になり、死

ぬまで会長として多額の金を貰い続ける」「日本武道館でライブを開催する」といったことは「夢」に分類される。もしそれが実現すれば儲けものだし、それを獲得できた人は賞賛されるべきだ。

冒頭の本田の話に戻るが、日本人でACミランに入れたのは、これまでの数百万人規模で存在したであろう日本のサッカー経験者ではただ一人。世の中の99・9999%は本田にはなれない。「夢を持ったから達成できた」「夢を言い続けたから達成できた」というレベルとはかけ離れたとんでもないレベルであり、ゆめ簡単に本田を比較対象にできるような話ではないのだ。そして、恐らく日本に現在何万人と存在する小学6年生のサッカー少年の多くは「日本代表になる」「バイエルン・ミュンヘンでプレイする」なんてことは文集に書いているはずである。だが、ほぼ全員にとってその夢は叶わない。本田というたった一つの超レアな成功例だけを、ことさらに取り上げるのはナンセンスである。

ただし、もっと低いレベルでの「有言実行」であれば、もしかしたら5%程度は達成できるかもしれない。「年収1000万円になる」や「国家公務員試験に合格する」といったところだ。あとは、「所属する社会人サッカーチームでレギュラーを取る」これも頑張れば可能だろう。というか、これは「夢」というレベルではなく、単なる「目標」である。そ

して、ごく普通の人にとつての「目標」は「年収500万円」「外車を買う」「定年まで働きあげる」「結婚し、子どもを大学に入れる」といった現実的な話であり、砕いた言葉で言うところ「こうなっていたいな」程度の「願望」でもある。

だが、現状、「夢」と「目標」をはき違えすぎている言説が多過ぎる。単なる「目標」が「夢」にインフレ化してしまった例も多々ある。夢は不要である。いや、「夢」を否定しているわけではなく、「夢」よりも少し下のレベルにある「目標」こそ重要だと言いたいのだ。それを達成してこそ、上位概念であるべき「夢」にたどりつけるのだ。

「目標」というものは、これは極めて重要である。「夢」というと途端に「武道館でライブ」やら「芥川賞を取る」「年商1兆円の会社を設立する」などといった非現実的なものになり、「夢」のレベルを通り越し、「妄想」になってしまっている。そして、「妄想」とは達成できなかったとしても「あまりにもレベルが高かったからしょうがないよね」と言い訳ができるものなのだ。「目標」であれば現実的であるが故に、達成に向けて実際やるべきことも現実的なものになり、アクションを起こす。それでいいのだ。

だからこそ、「目標」を達成する際には甘いことなどは言わないし、達成できなかったらペナルティが発生する。だから真剣になる。「夢」などいらぬ。まずは目標を持つことを

優先すべきだ。

現在の日本は「夢」がやたらと優遇されすぎてている。だが、夢を追い続けてきた結果、悲惨な目に遭った人々を私は散々見てきた。ミュージシャン、お笑い芸人、作家、司法試験受験生、公認会計士試験受験生、国一受験生、学者、アーティスト、芸能人、グラビアアイドル、起業したい人々。夢を簡単に煽あおって欲しくないのである。彼らがただ「夢を持って」といったことばに騙されて悲惨な人生を送っているか！

だから言う。

「夢死ね！」

と。

そして夢を持つことの重要性を説く人々に言いたい。「夢を持つことを煽るな！ あなたは成功したからそんなことを言えるのだ！」と。とんでもないレアケースをもって一般化するような識者や教育評論家、教師、テレビコメンテーター、マスコミ、たたき上げ

で成功した経営者——自分の言葉がいかに空虚で無責任であるかを認識すべきである。別に、人間はいわゆる「ひとかどの人物」や「偉人」「有名人士」にならずとも、それなりに幸せな一生を送ることはできるのである。

世の中には様々な仕事論や生き方論があるが、ほとんどは実に前向きなもので、夢を持ち続けられればそれは叶い、あなたは幸せな人生を送れるといったことを説くものだ。

アホか。世の中には貧乏人の方が圧倒的に多いんだよ。なんで、地に足がついた仕事論がなく、おとぎ話みたいな話ばかり出すってんだよ。

結果的に破産した与沢翼氏による『秒速で1億円稼ぐ条件』や勝間和代氏による『無理なく続けられる年収10倍アップ時間投資法』などが、おとぎ話系ビジネス書である。おとぎ話だったら『三枚のお札』とか『鬼の手』みたいに、もっと名作があるだろうに。

本書は元々2010年に出版した『凡人のための仕事プレイ事始め』（文藝春秋社）という書を構成し直し、加筆をした新書である。同書では後に登場する「仕事⇨怒られたくないからやる」という論を主眼に置き、「凡人のための超現実的な仕事論」を描いた。それらは本書では第2章以降の話となる。第1章は「夢」を持つための厳しすぎる覚悟を述べ、いかにしてそれを諦め、「現実世界」を見据えることが重要かについて書く。

第2章では、あまりにも人間臭く、小物が多い「社会人の世界」において夢や理想が通じず、その場を取り敢えず凌ぐために小物どもが跳梁跋扈ちやうりやうぼうこしているかを描く。基本は広告代理店・博報堂の下っ端PRプランナーとして、ほぼ会社には貢献しないながらも仕事って何だろう？ と疑問を抱き続けた結果獲得した事実の積み重ねだ。

「論」と呼べるほど高尚なものではない。ただし、現状、仕事をすることの意味に疑問を抱いていたり、自分の能力に不安を抱えている人、仕事をやる気がない人、日々の理不尽さに耐えきれない人々にとっては「オレの疑問・不安・耐え切れない気持ちはおかしくなかったんだ……」と安心する材料になるかもしれない。

もはや諦観めいた仕事の現場を最新事例も加筆し紹介した上で、だったらどんな姿勢でいれば良いか——その解決策を3章で提示する。ここでは、2013年1月から6月まで私が有料サイト「cakes」で連載していた「赤坂のカエル」という私の27歳から28歳までの貧乏フリーランス時代を振り返ったものも掲載する。

第4章は仕事と人間の関係がどうなっているのか——はたと気づき、これがなかったらオレ、ヤバイじゃん、死ぬしかないじゃん、と思ったことについて言及する。

現在私は40歳。27歳で会社を辞め、貧乏なフリーライター生活を経て、フリーの編集者

になり、現在は会社を経営しながら「ネットニュース編集者／PRプランナー」という肩書きで仕事をしている。生活は安定してきたものの、いつ仕事がなくなるかという不安は常につきまとう。

だからこそ、仕事を維持するためにも仕事をやり続ける毎日だ。仕事とは何か——その答えは

「お金を得るための活動」

であり、

「社会との接点を作るための活動」

これだ。決して「夢」や「自己実現」を先に持つてくるべきではない。夢や自己実現は一步先の話である。多くの仕事論の本やビジネス書は、仕事を含む「お金を得るための活動」「社会との接点を作るための活動」という部分をおざなりにし、「あなたの能力はまだ発揮できていないだけ」「潜在能力を高めるにはどうするか」「自分アピールの仕方」という仕事の達人がようやく辿りつける境地のハイレベル過ぎる話をしているのである。

本書では、もっと基礎となる部分の話をする。そこが分かったところで、あなたは思うだろう。「夢、死ね！」と。そして、今の自分を肯定でき、焦りが消えるかもしれない。

なお、本書は『凡人のための仕事プレイ事始め』からかなり加筆・修正をしている。実は『凡人のための仕事プレイ事始め』こそ、今回の書『夢、死ね！』に通底するテーマである。「仕事の本質は『怒られたくない』という気持ち」を体現した本だったのである。元々同書は私の出身企業である「博報堂」という企業名も含め、様々な実名がバンバン出て、職場で酒を飲んでいたことなども書いていた。

一応、私は博報堂の関係者にゲラを見せた。「まっ、こんなこと書くんで、一応見ておいてくださいね」程度の気持ちだった。「大好きな人々」「感謝している相手」という論調で書いていたので、彼らをネガティブに捉えた書き方をしていないし、基本的には「オレ達の思い出をまとめた」という意味もあった。今考えるとあまりにも甘い考えと言うしかない。会社というものは、個人が抹殺されることもセットになった組織なのである。そこに所属する者の不用意な発言は組織全体の不用意な発言になり、組織全体が糾弾きうだんされる。それは、当時の良好だった人間関係をもってしても乗り越えられないものなのだ。

ゲラに登場した一人の先輩から長文のメールが来た。彼を責めているわけではない。組

織を背負う人間として、言わざるを得なかったことなのである。いくつかポイントをまとめらる。

① 我々の実名が出ている。我々は組織人である。仮名にしなさい。

② 仕事について面白おかしく書きすぎている。そこに「博報堂」という名前が紐づいているのはダメである。博報堂の名前は一切出さぬように。

③ クライアント企業を悪く言っている部分がある。我が社がお客様を大事に思わない会社だと思われるのは問題である。

④ 勤務中に酒を飲んでいるとの記述がある。我が社がフザケタ会社だと思われる。

⑤ オレが登場する部分は削除するように。オレはお前の本に出たくない。

そして、こう最後通告があった。

「このような本を出しては欲しくないが、仕方ないので出版は認める。しかし、出版にあたり、上記項目を守らないのであれば、我が社はお前を訴えるかもしれない。広報局に対しては『知らなかった』というスタンスで通す」

組織・仕事とはここまで重いものである。誰もが生きるために仕事をしているわけで、客商売の場合、少しでもサービスマン姿勢に疑問を持たれるようなことを公の場で発信してはいけないのだ。後の章でも言及するが、昨今ツイッターをはじめとしたSNSで、所属先を明らかにした上で、実名で暴言を吐く人が糾弾されたり、処分を受ける例が増えている。それは所属する一個人が組織全体のイメージを毀損し、売り上げを減らし、ひいては従業員の給料を減らすことに繋がりがかねないからだ。

こんな事情もあり、登場していた人物はすべて仮名にし、この先輩が登場していた部分はすべて削除。博報堂のことは「A社」と書くことにした。だが、あれから4年経った今となつては私が唯一勤めた会社が博報堂であることはネットで検索でもすればすぐに分かることなので、今回はこうした体面だけを取り繕った配慮はやめることにした。だから、本書では「博報堂」と書く。

ただし、博報堂とその先にあるクライアント企業やプロジェクトについては、様々な守秘義務があるので、実名は出さない。これはビジネスマンとして当然のことである。なお、本書で登場する名前は実名・仮名が入り乱れていることをご了承頂きたい。

目次

はじめに 3

1章

夢、死ね!

17

ネットにはびこる「ポジティブ教」「新時代絶賛教」 18

夢を語る若者よ、オッサンをなめるなよ 24

夢を諦める日付を 30

「夢を諦める日付を。」は計算を綿密に行うことが必要 36

「能力」よりも重要なもの、それは「感じが良いこと」「常識的であること」 46

自分に自信を持ちすぎているヤツは痛い 51

スポーツ選手が潔いのは凄すぎるヤツが近くにいたからだ 53

何もやらないことよって一生幸せな夢を見続けられる 60

夢を達成するためのもっとも簡単な方法——それは、そこにいる人に会うこと

人生に大事なものをどこに置くか? それは現実的な方がいい 66

あまりにトホホな仕事の現場

人が仕事をする理由は「怒られたくないから」である 70

オッサンの出世のためにあなたの時間を使うのが仕事 81

「怒られたくない」は連鎖する 88

怒られるのを恐れすぎた、JTB社員 92

エライ人がいる前でプレゼンする瞬間、これぞサラリーマンの晴れ舞台 94

自分が怒られないためには、怒られる相手を作ってしまったおう！ 98

商品は神様です！ 大切に扱います。人間よりもエライのです！ 102

虎の威を借る狐。仕事の世界にはそんなヤツがウジャウジャ 108

無駄な配慮が横行する仕事の現場 114

何を言うか、よりも誰が言うか、が重要 118

「検討だなあ」「難しい問題ですね」と言っておけば取りあえずOK 121

とりあえず「ツイッターでなんかやりましょう」こう言っておけばOK 125

結局カネを出す人間が手柄を独占する 131

自分の口で何も言いたくない。なぜなら責任取りたくないから 134

自分から意見を言うと言責任が発生するので、改善案さえ他人に言わせよう
140

3章

個人を潰して事なかれ主義に走る、 絶望的な仕事の現場

145

「仁義を切る」ことが求められ、「聞いてないよオ！」は怒りの根拠になる
149

自分がその仕事と関係なくなれば、彼らはとつとと退散して、あとはどうでもいい
154

「私はその人のことを知っている」もけつこう重要
159

組織は個人の名前を潰す、組織は個人が目立つことを許さない
161

会社員が本を書くとなると、社内から多数の横槍が入ってくる
164

一人の人生よりも組織を守ることが大事
167

「やっつてはいけないこと」は、あればあるほど安心
171

怒られるのイヤ病
174

客の出世！ しつこいけど、これしかない！
178

芸能人、突然結婚！ 離婚！ その時事務所は走る、走る!!
179

仕事はかくも尊く、人生を左右する

時に人はミスをする。それは仕方ないのに、小物は過度に動揺する
 あああ、カネ持つてるヤツはいいなあ。もう、神様のようなもんだ
 イケてるサラリーマンは自由であるという真実 191
 189 183

企業で働く人の本音は、あまりにも自分本位である 196

仕事を始めると、途端に世界が「自分」から「社会」に広がる 202

ワーク・ライフ・バランス、クソ食らえ。仕事を「プレイ」と考える 205

転職はしても大して変わらない。生き方をドラステイックに変えるべきである 208

実はフリーランスほどフリーでないという真実 210

仕事の失敗を他人のせいにする。これはイタ過ぎる 213

ストレスの正体とは「自分の力ではどうにもならないことで自分が怒られること」にある

仕事を通じて思い出を作る。これが最も重要。「仕事プレイ」のさらなるすすめ 223

フリーランスが受けるべき仕事 240

「中川の分は、みんなで割ろう」にキレ、泣いた夜 247

夢、
死ね
!

1章

「バカでも書き込めるネットって素晴らしいな。バカのくせにDQN（非常識な人、バカな人を表すネット用語）意見を表明し、まともなヤツらをビビらせることが可能なんだからな。そこにビビらない耐性をお前らも持て、どうせ聞くに値しないクソ意見だから、とオレは思うが。そんなバカどもさえ「集合知」と崇めるネット礼賛論者はうんこ食えだよな」

世の中の人々の大抵は、「嫌われたくない」という考えを持ち、発言をしている。そして、夢を持って頑張っている人こそ称賛されるべき、との考え方があつた。それが、的外れな努力であつてもだ。たとえば、異業種交流会にせっせと通い、「同じ志」（笑）を持つ人々と出会つた様をネットで公開し「今日の出会いに感謝」とか「これだけレベルの高い人が一堂に会し、刺激を受けた。よし、オレも夢にむかつて頑張る」とか宣言する人がいる。

私など、「異業種交流会に行くなんて時間の無駄だ。そこに來てるヤツは結局『場』を用意してもらわれないと人に会えない程度のヤツらだ。しかも大人数がいるから薄っぺらい会話しかどうせできねえ、ケツ。はいはい、お前らが今日使つた時間とカネ、意味ないですから。ただ、好みの異性と出会えてデートの約束にまでこぎつけられたのであれば、それは意味があるゾ！」なんて思つてしまう。どうでもいい人間から嫌われたつてなんとも思

わないからこそその芸風である。

しかし、こうした異業種交流会参加をネットで報告すると、「そうして同じ夢を抱く仲間に見えるのは素晴らしいですよね！」なんてコメントをつけなくてはいけない雰囲気になっ
っているのである。

この「ポジティブ教」だか「夢教」みたいな気持ちの悪い言葉が躍るのが今のネットなのだ。そして、新しいもの、ポジティブなもの、若者を何としてもホメ続けなくてはならない風潮もある。iPadが出たら「もうPCなんていらぬ」と言い放ち、ツイッターが出たら「もうメールなんて時代遅れだ」と言う。単にウェブサイトを作っただけの大学生のことを「こうした新しい世代の台頭の息吹を感じられる」なんてことも言う。

このように新しいものをホメておくと、「あの人は新しい感覚を持ち、多様な考えを受け入れ、既得権益を良しとしない立派な人だ」と思われるため、ポジティブな言説がますます増殖していくのだ。

こうした「とりあえず古いものを否定して、新しいものをホメる」風潮で私が呆れたのが2011年2月に発生した京大入試カンニング事件である。受験生が質問サイト「Yahoo!知恵袋」で試験の解答を募ったのだが、結局バレ、失格となった。これを受け、人

気ブロガーのちきりん氏はこうツイートした。

「京大等で入試問題の解答を知恵袋で問うた人がいた件、この「ネットワーク&ITの時代において問題を解く力」がある学生を入学させたいなら、こういう人まさに合格させるべきな気がする。」

「もう「自分の頭の中に、答えを保存してるかどうか」みたいなスタンドアロンな知識の保存方法だけを評価する必要はないよね。「どうやったら世界から答えを見つけてくれるか」という力こそが問題解決力じゃん。」

「新しい」「ネットを使った」というだけでホメ、旧来型のやり方をとにかく否定するとううポジショントークの極みである。そもそも、Yahoo!知恵袋を使うのはルール違反なわけで、ルールを破っていたとしても、新しいことをやれば許そう、という考えを持つ人が時に存在するのだ。入試の在り方の方がおかしいし、知恵袋を使った受験生の方が時代にマッチしているから正義があると考えているのだろう。ちきりん氏のこのツイートに対し、私はこの時、こうツイートした。

「なんで「ちきりん」って京大試験でヤフー知恵袋に書き込んだヤツをあそこまで擁護したいのかね。「ネットで解決できるヤツは優秀で、彼らを正当に評価しない一流(国立)大

学の試験には疑問」ってことだろうが、単なるカンニングだろう？

ちきりん氏の「『どうやったら世界から答えを見つけられるか』という力こそが問題解決力じゃん」にしても、「それはあなたの独善的な考えでしょ？ 京大は『鉛筆と消しゴムだけを持って試験に來なさい。高い点数を取った者を合格とします』というルールを出していたのに、アンタは『ルールがおかしい』とガタガタ言ってるだけだ」と私は思う。

それなのに、ちきりん氏の考えは一定の層から多数の賛同を受け、国立大学の旧態依然とした選抜方法への異議が多数出てきたのだ。私はこれに呆れ返った。何に呆れたかと言えば、「ちきりんが言ってることは単なるカンニング擁護」と批判する実名の人々がまるで出なかったことにだ。要するに守旧派で頭が固い人間だと思われるのを恐れたのだろう。

偏差値教育に異議をとなえれば称賛され、日本の大学に行く意味がないから海外の大学に行くべきだ、と言えば称賛される。とにかく、新しく、誰かがやったことのない「ワクワクする」ことを口走ったり、実行したりすればホメられるのがネットという世界なのだ。「夢を持つ」ことはこの延長線上にある。その対極にあるのが「堅実な人生を送る」ということである。公務員やサラリーマンになることは「夢」のない平凡でつまらない人生で、人生を無駄にしており、「夢」を持って新たなことにチャレンジするのはたとえ単なる無職

でも、将来のその人の可能性を考慮し称賛する——こんな空気がネットには蔓延している。夢が犯罪を誘発した例もある。2006年、グラビアアイドルを目指していたタレント熊田曜子似の女「くまえり」は有名になりたいという夢があり過ぎるがあまり、近所を放火しまくり、ブログでその様子をアップした。そして逮捕された。結果的には有名にはなれたものの、「夢」がもたらした勘違いであり迷惑行為であり、悲劇である。

だが、多くの人が描く夢というものは意識すると、本当は

「金持ちになりたい」

「有名になりたい」

「いい生活がしたい」

「いい女とやりたい」

ではないのである。

「夢」だのなんだの言いながらも、

結局は「カネ」と「名声」に行き着くのだ。

にも拘かからず、こうしたドロドロとした自己中心的な願望を具体的に言うことは憚はばられ、「夢」というオブラートにくるんだような表現をすることはまかり通っている。

そして「夢」という一見キレイでキラキラした免罪符のようなことばを語ることにより、こうした人間の根源的な欲望が隠蔽いんぺいされ、本当は薄汚い欲望をあたかも崇高でキレイなもののように仕立て上げるのだ。

「夢」を語るお前ら！

正直に言え！ 「金持ちになりたい」「有名になりたい」「いい生活がしたい」「人から羨まれる人間になりたい」と。

そうでないのであればお前はこう言え！

「夢なんか語るヤツは一生夢見てろ！ オレには達成しなくてはならない目標がある！」と。

あまりに

トホホな

仕事の現場

2

章

人が仕事をする理由は「怒られたくないから」である

「仕事で自己実現！」

「あなたらしさが一番！」

「仕事を通じて成長しよう！」

「新しいフィールドで自分の力を試してみよう！」

こんな感じでメディアや求人広告に出てくる「仕事」はキラキラしたことばで語られるが、まあ、現場にいると「そんなのウソだ」という出来事だらけである。

仕事はやった方がいい。それは当たり前だ。だが、巷に溢れる「仕事論」に全面的に納得できぬ自分があるのもこれ事実。

人々が仕事について語る時、何かと前向きな文脈で語られることが圧倒的に多い。企業の採用ホームページしかり、雑誌に掲載された経営者インタビューしかり、世に多々出版される仕事論の本しかり。ビジネス誌には、やる気に溢れた若手によるキラキラとし過ぎる希望に満ち過ぎたインタビューもよく掲載されている。起業志望の若者はSNSに「世界を変える」と書いたり、やたらとステイブ・ジョブズの名言を引用し、自分もそんな存在になりたいと宣言する。だが、現実的に仕事ってそんなに夢に溢れているか？

働いている皆さん、そんなことないですよね？

まだ働いていない方へ……、仕事ってそんなにキラキラしたものではない。

そして、「夢は持ち続けられ叶うもの」や「お客様に感謝することがあなたを成長させる」やら「キミの心の中に『ありがとう』はあるか」などのキラキラした意見は要するに「デキる人々だからこそ言えること」であり、我々フツートの「凡人」「小物」にとっては現実感がないのである！

では仕事とは一体何か？

我々はお金がなくては生きていけないのである。そして、お金を得るには仕事をしなくてはいけない。だから仕事をするのである。

まずはこの大前提&基本を見誤つてはいけない。そして、仕事は「能力」「やる気」「夢を持つこと」こそが重要だと思われるかもしれないが、そんなものよりも重要なものがある……。

ある時私はとんでもないことに気付いてしまった。それは「仕事の本質」についてである。いや、「本質」というか、そんな立派なことではないのだが、「人がなぜ仕事をするか？」の答えを27歳の時に知ってしまったのだ。

1. 生活のため

これは当たり前である。どんなに楽しい仕事だって、お金がもらえなければ、それはただの「趣味」だ。人は生活していくために仕事をしてお金をもらうのだ。それで、この最も大事な「1. 生活のため」を実現するために人々は何をするか？ それは、

2. 人から怒られないようにする（そのために配慮をし、体を動かす）

である。後で説明するが、これがとんでもなく重要なことであり、これこそ仕事の本質であることをなぜか理解してしまったのだ。いやはや、「人から怒られないようにする」という動機は、多くの労働者にとってとんでもない強制力を持ったものである。

なんということだ……、元々仕事とは「仕事で自己実現でーす！」やら「仕事で夢をかなえまーす！」やら「仕事で能力を磨きまーす！」「社会の役に立つのでーす！」↓「だから僕は仕事をするのだ！」といった高尚なものだと私は信じていたというのに、「人から怒られないようにする」とはなんともマヌケな理由である。

「先生から怒られたくないでちゅ」とか「お母さんが怒るよお、ワーンワーン」と泣き喚

く小学生か！ だが、「怒られないこと」——これこそ、仕事をするにあたって2番目に重要なことなのである。いや、

**現場ではむしろ、「能力の向上」「や
お客様の笑顔」なんかよりも、「怒
られないこと」がすべての原動力に
なっていることが多いのだ。**

私がそれに気付いた時、それは博報堂で働いていた27歳・入社4年目の秋だった。

当時、私はとある外資系企業の日本進出PR活動の手伝いをしていた。同社が日本に上陸することをドーンと大きくPRするのが仕事である。具体的内容としては「記者発表会に多くの記者を呼ぶ」↓「その後、個別の新聞・テレビ・雑誌のインタビュをたくさん獲得する」↓「これにより、メディアの露出を多数獲得し、日本上陸の告知を行い多くの

ユーザーを獲得する」↓「そうすればその会社、儲かりまくってウツハウハ」↓「従業員もお金たくさんもらってハッピーハッピー！」ということだ。

仕事の流れとしては次のような主体がいた。①～⑤の順番で指示が出て、⑤～①の順番に必要な書類などを納品するのである。

- ① クライアント企業（以下X社） 本社の広報部長（シエニーさん・女性）
- ② X社日本法人の広報担当者（リカさん・女性）
- ③ 私が勤める博報堂の営業担当者
- ④ 博報堂のPR関連企画担当である私の部署の上司
- ⑤ 私

X社の日本進出というものは、それはそれは大きな話で、記者会見まであと15日に迫った日から記者発表会当日まで、15日間で家に帰ることができた回数はわずか4回！自宅の滞在時間は合計5時間である！帰れたとしても、風呂に入り、着替えたらすぐにまた会社へ向かっていたのだ。

なぜこんなムチャクチャなスケジュールで仕事をしていたかというところ、X社の本社と日本との間に時差があったからだ。

本社はアメリカ西海岸にあるため、本社の業務開始時刻である朝9時は東京では深夜2時である。日本時間深夜2時に広報部長のジェニーが出社するまでにリカさんはジェニーが作成命令をしていた書類をメールで送り、ジェニーから与えられていた課題にすべて応えなくてはいけなかったのだ。

ここでもう一度仕事の流れをおさらいしておこう。原則として①→⑤の流れで進めなくてはいけないのだが、その頃はもう全員がてんてこまいで、日々の書類作りのような単純作業については③、④はすっ飛ばして良いことになっていた。これは博報堂社内とX社の間で合意ができていた。その結果、①→②→⑤の順番でオーダーが行き、⑤→②→①の順番で書類や課題への報告を提出していた。

当時私はX社以外にも多数の日本企業の仕事をしていたため、日中にも当然他の仕事があった。そして夕方を過ぎるあたりからX社の仕事を開始し、深夜1時までにはリカさんに書類を提出する。そうすればリカさんは深夜2時までにはジェニーに書類を送ることができるところからだ。作るものはプレスリリース、会見に来るメディアのリスト、X社幹部の来日時

のスケジュール表、想定問答集、記者会見後にどのような広報・宣伝活動を行う予定になっているかの報告書等である。

会見に来る日本のメディアを紹介する資料も作っていた。たとえば当時テレビ朝日でオンエアされていた『ニュースステーション』の説明をする場合は、「かなり視聴率の高いニュース番組で、アンカーマンのヒロシ・クメ氏は長きにわたり、日本のニュース界を支えてきた。バツサリと企業のことも切ることがあるが、革新的なクメ氏は恐らくX社を好意的に捉えてくれるだろう」などと書いていた。もちろん日本語と英語両方でこれらはすべて作っていた。これらをすべての取材メディアについて作らなくてはならないため、とんでもない分量の作業が毎日あった。

毎晩深夜1時になると、私とリカさんの間では電話とメールのやり取りが頻繁に発生していた。私がメールで提出したものをリカさんが「これはどういうことですか？」と聞き、それに一つ一つ答え、「じゃあ、この部分は削除しましょう」とやり取りをする。私達二人のやり取りが終わり、最終確認ができたところでリカさんは無事アメリカ時間の朝9時にジェニーに資料を送り、彼女のその日の仕事が終了し、家に帰れるというわけだ。私はその仕事が終わると家に帰るのも面倒くさかったのと、残務がまだあり、さらに早朝から別

の仕事をやらないとどうしても間に合わないので、会社の床で寝ていた。そして、朝7時になると掃除のおばさんから「ほらほら、起きなさい！」と起こしてもらおうのである。

さて、ジェニーとX社幹部の来日が数日後に迫ったその日、私の仕事人生最高の至言がリカさんから発せられた。これによって今でも遵守している「仕事の本質」を知ることができたのだ。

その日、リカさんはかなり焦っていて、日中から私と彼女の間では大量のメールと電話が行き交っていた。仕事というものは、本番が近づくにつれ、何かと問題が発生するものだ。記者会見場のワイヤレスマイクを2本追加してください！ やら、幹部がもう一人来ることになったのでホテルの部屋を一つ追加してください！ 突然取材したいメディアが増えました！ などが続々と発生し、とにかくやるが多かった。来日者が一人増えてしまうと、当然ホテルに部屋と食事の追加などを依頼しなくてはいけないし、運営マニュアルを書き換える指示をイベント会社にしなくてはいけない。何か一つが変わるだけで、多くの人間が手を動かさなくてはいけないのである。

そんなわけで私はX社の案件に時間を取られすぎ、他の仕事ができないまま日中は過ぎていく。夕方、ようやく他の仕事にとりかかることができた。その仕事の営業担当者には

「夜12時までには書類を送りますね!」といった約束をしていた。すると夜8時(現地時間の午前1時)に、私の携帯電話にリカさんから連絡が入った。

「中川さん、ジェニーから突然さつき電話が来て、幹部4人のスケジュールを30分刻みで、全員がどこで何をしているか分かるような表を新たに作るよう言われました!」と彼女は言った。

「リカさん、スイマセン! ちょっと私、色々とやることがあつて、今日の昼、リカさんの仕事にずつとかかりつきりだったこともあつてまだ他のが終わってないんですよ。夜12時までに提出すると営業には伝えちゃって、今それにかかりつきりなんです……。30分刻みで4日分のスケジュールを作るのは今日は難しいです」

すると、リカさんが絶叫した!

「困ります! 出さないとジェニーが怒るんです!」

この瞬間、私はすべてを察した。仕事とは……、人から怒られないためにやるのだ……、

と。そしてこう続けた。「分かりました。そうしましたら、今取り掛かっている仕事の相手に締め切りを明日にでもらうようお願いしますね。彼らは怒らないと思います。ジェニーが怒ったらマズいですからね」

その時リカさんはフーツとため息をもらし、「中川さん、ありがとうございます！ 助かります！」と大喜びだった。そして30分刻みのスケジュール表は深夜1時まで完成し、リカさんはジェニーから怒られずに済んだのだった。

リカさんと翌日会ったのだが、彼女は晴れ晴れとした顔をしながら「中川さん、ありがとうございます！ お陰でうまくいきましたよ！ ジェニーも機嫌よかったです！」と言った。

ここで、仕事のもう一つの真理を発見することとなる。それは

「カネを払っているヤツがエライ」

「上司がエライ」

ということである。

なぜなら「得意先(客・クライアント)」は発注相手にカネを払うわけで、そのカネを受け取る側はよっぽど特殊能力を持っていて他に代替がない限りは「へへっ」と言っただけで済んでいい。社内でも上司の命令は絶対である。こうした「エラさの食物連鎖」

と「よりエライ人から怒られないための配慮」によって仕事というものはまわっていくのだ。X社の広報関連業務の場合、最もエライのはジェニーであり、次にエライのはリカさん。一番エライくないのは、下請け業者としてお仕事を「させていただいている」私である。だから私はリカさんの言うことには従わなくてはいけないし、その上にいるジェニーを怒らせることなど言語道断なのである。

これから私が書くことについて、もしかしたら、現在仕事をしている人は「あるある!」と思うかもしれない。或いは「ふざけんな、仕事をナメるな!」と思うかもしれない。これから就職活動をする人にとっては「えええ、仕事に幻滅するよ!」と思うかもしれない。

だが、これも仕事の真実である。そして、仕事とはかくも泥臭く、人間臭く、そして素晴らしい。だが、時にくだらないこともあり過ぎる。そんな「仕事」についてこれまでに千社以上・何千人もの人々と接してきた体験を元に語る。元々は広告代理店の博報堂について、相当多くの企業と一緒に仕事をしたが、無職を経てフリーのライター／編集者／PRプランナーになってからも、またもや多くの企業の取材をしたり一緒に仕事をした。そこから得た私なりの仕事論である。

仕事ってものは「優秀な人」のためだけのものではない。ごく普通の我々「小物」「凡

人」もやるものであるし、仕事をしなくては我々は生きていけない。「ごく普通の人のための仕事論」も必要なのだ。

個人を潰して

事なかれ主義に

走る、絶切的な

仕事の現場

3

章

エレベーターを降りる順番は超大事（アホか！）

仕事を始めると「序列」を様々な場所で感じるようになる。その際の順番となるのは「カネを出す側の一番エライ人」↓「カネを出す側の次にエライ人」↓「カネを貰う側の一番エライ人」↓「カネを貰う側の一番エライ人」となる。

そして、この序列は様々な場所で噴出する。

それがもっとも表れるのがエレベーター！もうアホである。

たとえばクライアント企業に以下の人間で行くとする。

- ① 博報堂の営業担当者（31歳）
- ② 博報堂の企画担当者（37歳）
- ③ 「②」の部下（26歳・私のこと）
- ④ 下請けのイベント会社「ディレクター」（33歳）

⑤ 下請けのイベント会社若手 (26歳)

大抵の場合、クライアント企業のビルの1Fで集合し、全員が揃ったところでエレベーターに乗る。その場合、エレベーター前にまず着くのは⑤の人間である。そして、彼がエレベーターの「上」ボタンを押すのだ。もし、他の人間が先にボタンを押すと、⑤はなぜか「すいません」と謝ることとなる。そうなることを避けるために、⑤は小走りでエレベーターまで走ることさえある。何としても「上」ボタンを押そうと頑張るのである。

エレベーターがやってくると⑤は何をするか。外に立ち、エレベーターのドアを押さえる。そして①④が全員入ったところで彼もおもむろにエレベーターの中に入り、ボタンの前へ行き、目的の階のボタンを押す。

目的の階に着いたら⑤は「開」ボタンを押し、全員が出たところでようやく外に出るのである。その際、外に出る順番は②↓①↓③↓④↓⑤である。仮に序列の低い人間がエレベーターのドアの近くにいたとしても、もつともエライ②がまず早く出られるように脇にずれ、②のための進路を確保するのである。

何があろうともこの序列は守られる。そして、「受付」フロアでクライアント企業の担当

者である

⑥ エライ人 (42歳)

⑦ その部下 (30歳)

と合流し、別の階にある会議室に向かう場合、エレベーターに入る順番は⑥↓⑦↓②↓①↓③↓④↓⑤となる。今度は⑥⑦の二人がエレベーター内の序列争いに参戦し、ツートップとなる。そして、⑤は相変わらずもつとも立場が低いが故に、「最後にエレベーターに入り」「目的の階のボタンを押し」「最後に外に出る」を続けるのである。

このように、エレベーターはそこにいる人間の序列を妙に感じられる場所となっているのであった。そして、この序列の根拠は「カネを払っている側」↓「カネを貰う側」という実に分かりやすいものにあるのだ。

「カネを払っている側がエライ」も時に崩れることはあり、それは「お金を払ってまでもやっていたきたい」人と一緒の場合である。それは高名な大学教授やらタレントなどであり「ペコペコされながら頼まれた人」の登場により、序列はぶっ壊れることとなる。

会議や宴会でも「上座」「下座」は存在し、車に乗る際もエライ順番がある。エレベーターにもこのようにエライ順番が如実に表れるのだが、こう言いたい。

「入り口の近くにいますやつ、早く降りろ。邪魔だ」と。

だが、そんな合理的なことよりも「人間関係の序列」が優先されるのが仕事人の世界なのである。本当にくだらん。そして、この「エレベーター抗争」については、メーカーの人も、金融業界の人も、役所の人も、弁護士事務所の人、みーんなやっていることなのである！

「仁義を切る」ことが求められ、「聞いてないよオ！」は怒りの根拠になる

会社に入ってからギョーテンしたことがある。それは「仁義を切る」ということばがそこから横行していたことだ。

このことばの意味は元々はテキ屋やヤクザの世界で「ちゃんと話を通しておく」といった意味であるが、これが会社でも使われていたのだ。

用法としてはこんな感じだ。

「プリンタ事業部の吉川部長に仁義は切っておいた？」（イベントをやる際、クライアントの

広報部の人同士の会話。プリンタ事業部の中野さんにプレゼンをしてもらう際、中野さんの上司である吉川部長の了解を得ているか？ ということ

「これは〇〇事務所に事前に仁義を切っておいた方がいいよ」（テレビCMで起用しているタレントAがいるとする。その場合に、別のタレントBをイベントで起用する際、Aの所属する〇〇事務所に話を伝え、了承させておけ、ということ）

もしかしたらこんなことばは一般の企業では使わないのかもしれないが、当時、私達の間会社とその周辺では普通に使われていた。「仁義を切る」ことさえしておけば、その後は何をやってもOKということになる。もし、「仁義を切る」ことを忘れたらどうなるか？

怒られるのである。

人間というものは、自分と少しだけ関係のある人々が自分の知らないところでコソコソと何かをやっているという腹が立つものである。

「テレビブロス」の編集者だった頃、とある人気番組（×××とする）をテーマとした特集（表紙含む）を作ることとなった。となれば、当然テレビ局の広報担当者に協力を仰がなくてはならない。番組の写真やデータは広報が持つており、それらを使わなくてはならないからである。そこで局に電話をした。出てきた担当者の宮本さん（仮名）に「あのお、『×

××』で特集を作りたいのですが、山田さん（番組の顔）の取材をさせていただきたいのですが……」とお願いをした。

山田はなかなかインタビューを取れないことでも知られている。当たり前だ。彼ほどの大物であれば、インタビューなど受ける必要もない。すると宮本さんはこう言った。

「番組で特集を作るのはOKです。でも、山田さんのインタビューは難しいですよ」

「そこを何とかお願いできませんか？」

「難しいんですよ」

「難しいってのは、『できない』ことなのか『簡単に受けてもらえるものではない』ってことなのか、どちらですか？」

「『簡単に受けてもらえるものではない』ということです」

「だったら宮本さん経由で事務所にお問い合わせしてもらえますか？」

「それはムリです」

「いや、山田さんが出てくださらないと特集として成立しないので、だったら私の方から事務所に連絡していいですか？」

「いいですよ」

ここで私は直接山田の事務所にアプローチをすることについて、テレビ局に対して「仁義を切った」わけだ。そこで特集の構成案を宮本さんにファックスで送った。これにより、宮本さんは番組のプロデューサーや、広報部の自分の上司に「仁義を切る」ことができるわけだ。「『テレビブロス』がこんな企画をやるそうですよ」と。

その後私は早速事務所に連絡し、マネージャーに山田のインタビュをお願いした。するとマネージャーは「いやあ山田はインタビュ出ないですよ」と電話口で言った。

「なんとか頼みます！ もう、私達、アノ番組大好きで大好きで、とにかく特集を作りたいんです！ 山田さんに出てもらえたら、こりゃあサイコーの特集になると思います！ 読者からも山田さんに登場してもらいたい！ という要望は来ていて、なにとぞお願いしますす!!!」とにかく平身低頭して頼んだ。するとマネージャーは「フッフ、お約束はできませんが、とりあえず本人に聞いてみますよ。待つててくださいね」と言ってくれた。

その間、私は名古屋に住む同番組マニアの男性と会い、これまでの同番組で取り上げられたネタの一挙紹介や、この男性による『×××の素晴らしさ』といったエッセイを寄稿してもらったこととなった。

編集長はイラストレーターに山田の顔を描いてもらい、それを表紙に使うこととなった。

着々と準備は進んでいた。私は山田がなんとか受けてくれることを願い、受けてくれなかった場合には別の企画を考えることにしていた。そして、同番組内の人気コーナー「ZZZ」の出演者・安田さん（仮名）は取材を快諾してくれていた。

そして一週間後、マネージャーから電話が来た。

「中川さん、あなたの熱意には負けましたよ。来週木曜日15時から1時間どうですか？ 山田がOK出しました」

「ウオーツ！ あ、ありがとうございます！」

「あのね、山田が雑誌のインタビューを受けるのはもう10年ぶりくらいなんですからね、そこるところ分かっててくださいね（笑）」

「ハハハッ、分かってます！ いやあ、ありがとうございます！」

ということ、私は翌週に控えた山田のインタビューの準備をすべく、過去の彼の発言やら、同番組の過去のオンエア記録などを色々とチェック、着々と知識を増やし、インタビューに備えていた。

そしていよいよ明日！ という時にマネージャーから激怒の電話が入った。

「中川さん！ あなた裏切りましたね！」

「えっ？ どういうことですか？」

「あなた、プロデューサーに話を通してなかったでしょ！」

「えっ？ 局の広報担当の宮本さんから『特集を作ること』『山田さんと安田さんにインタビューすること』の了承は得ていますが……」

「でも、プロデューサーは『聞いてないよ』と言ってるんですよ！ あなた裏切りましたね。もう山田のインタビューはできません！ あと、プロデューサーは激怒していて、特集自体も許可しない方向になりました！」

「えええっ！」

これでこのインタビューは潰れてしまい、さらには特集もできないこととなってしまった。私はすぐに宮本さんに電話。すると、宮本さんは退職していたのだ！

自分がその仕事と関係なくなれば、彼らはとっとと退散して、あとはどうでもいい

実は、テレビ局の現場には、番組制作会社等から派遣されて働いている人がけっこういる。テレビ局社員と言えば、高い給料を背景にぬくぬくと定年まで勤め上げるイメージがあるが、けっこうな割合で正社員ではない人がいて、突然辞めてしまったり、本来所属す

る会社に戻る例があるのだ。

そこで私は宮本さんの上司（正社員）である青木さん（仮名）に繋いでもらった。青木さんのもとには「テレビ誌の記者ふぜいに山田さんに勝手に連絡させるな！ 山田さんに連絡ができるのはオレだけだ！ オレをまず通さなくてはダメだ！」とプロデューサーが激怒してきたのだという。

青木さんは言った。「プロデューサーが『そんな特集を作るなんて話は聞いてない』、と言うんですよ。あと、山田さんの事務所にあなたが勝手に連絡をしたことも怒っているのです」と。そこで私は言う。

「あのお、青木さん！ 宮本さんが特集の制作を許可してくれましたし、彼女が山田さんの事務所に連絡をしても良いと許可をくれたんですよ。本来は彼女から事務所に許可を取るのが筋だったのかもしれないですが、彼女がその仕事をすることを拒否したんですよ。だから私が事務所に直接連絡したんです。本当はそこは彼女がやるべき仕事だったんじゃないですか？」

「いや、そうなんですか……。まあ、宮本は退職してしまったのでそこはどうかは分かりませんが……」

「いや、だから、その段階で許可は取っていたわけです。企画書も送っています。宮本さんはプロデューサーに企画書を渡していなかったのですか？」

「もらっていないと言ってますが……」

「青木さんにも渡していなかったのですか？」

「私ももらっていません。今回初めて知りました」

「それはそちらの問題ですよ。私だって御社の許可を取らない限りは山田さんの事務所に電話をするわけありません。そんな無謀なことはいけませんよ。で、特集の校了も迫っていて困るので、とにかく今からプロデューサーの許可を取ってもらえますか？ 山田さんのマネージャーは怒っているけど、とりあえず明日の時間はまだ空いているはずなので、今すぐプロデューサーからマネージャーに言ってもらいなしてもらえば間に合うんです！ 今回の件は完璧に宮本さんの連絡ミスですから。青木さん、何とかしてくださいよ！ プロデューサーをまずは説得してくださいよ」

「とはいってもですねえ、プロデューサーも頑固な男でねえ。『聞いてない』ということに相当怒っておりますよ、もうムリですね。私も彼の同期ですが、そういう男なんです。もうムリですよ。諦めてください。つーか、こっちが協力しなくちゃ特集なんてできない

んでしょ？ はい、もう終わりです！」

今回の件は間違いなく宮本さんの怠慢である。「どうせ私会社辞めるからまつ、いいかあ、どうせ『テレビブロス』だもんね〜」といった感じで適当に対応していたのである。まっとうな仕事人であれば、私をはじめて電話をした段階では、

「プロデューサーに相談してから折返します」

のひと言だけで良かったのだ。プロデューサーが頑固で怒りっぽくて「仁義を通す」ことを重要視する人物であることは知っていただろうに、「自分はもうすぐ退職する。だから何があっても怒られない」ことを理由に宮本さんは適当過ぎる対応をしたのである。

「怒られないことが分かっている」——これは強い。「仕事をしない」「いい加減な対応をする」という決断さえ簡単にできてしまうのである。

それにしても「聞いてない」ということばは意味不明である。まともに取材をするわけだから、好意的な特集になることは明らかで、番組のプロデューサーとしても悪い話にはならない。ただ、プロデューサーは自分の知らないところで私と山田のマナージャーが連絡を取り合い、取材の約束をしていたことが許せなかったのだ。

「オレの知らないところでお前らコソコソ動きやがって。ボクちんを蚊帳の外に置いたな

あゝ。本当はボクちんが一番エライのに、ふざけんなあ！ よおーし、お前ら、制裁してやるぞ！ むかつくぞ！」ということである。

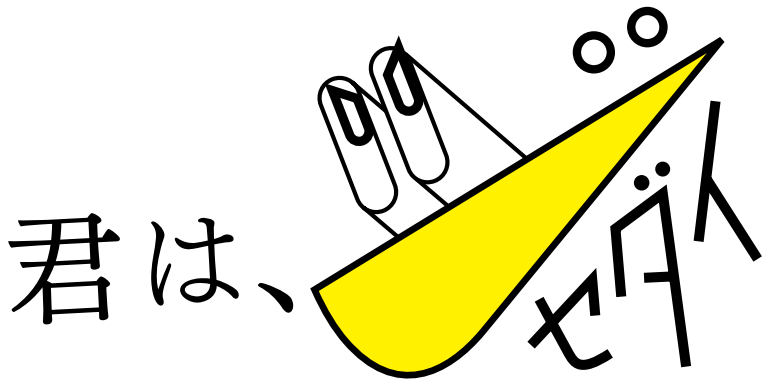
いや、合理的に考えると私達は6ページをこの番組に割り、表紙までこの番組のネタにするわけだから、ここでプロデューサーが「聞いてないよ」だけを理由に特集の制作を拒否するのはまともなビジネスマンとしては、賢い判断とは言えない。かりそめにも40万部を売る雑誌である。そこに無料で番組の宣伝になる特集が掲載されるというメリットを考えると、少しムカついたかもしれないが拒否するのはもったいないようにも思える。表紙＋広告を6ページ出そうものなら400万〜500万円はかかるのである。まあ、元々広告を出す気はなかっただろうが。

それで、「聞いてなかった」にしても、「今聞いたじゃないですか。だからいいでしょ？ 今考えるとこれっていい話じゃありませんか？」ではもうダメなのだ。頭が完全に沸騰していてもはや損得勘定抜きで感情のみで判断をするようになる。

「聞いてないよオ」のキメゼリフで流行語大賞を取り、果てには仕事で大成功を収めたダチョウ倶楽部ではないが、ビジネスの世界で「聞いてないよオ」を回避することはかなり重要なのである。連絡はこまめにしましょう。そして、関係者全員が知っている状態を作

るのが仕事では重要です。

前出の安田さんにも特集がなくなったことを報告したが、彼は「しょうがないね」と納得してくれた。その後起こったことは、6ページの別特集の緊急制作、表紙のサシカエ、表紙イラストを描いたイラストレーターには10万円のギャラを支払うことだった。



君は、

ジセダイ

何と闘うか？

<http://ji-sedai.jp/>

「ジセダイ」は、20代以下の若者に向けた、**行動機会提案サイト**です。読む→考える→行動する。このサイクルを、困難な時代にあっても前向きに自分の人生を切り開いていこうとする次世代の人間に向けて提供し続けます。

**メインコンテンツ
イベント**

著者に会える、同世代と話せるイベントを毎月開催中！ 行動機会提案サイトの真骨頂です！

ニッポンのスタートアップ

3年後に再会することを約束して行う、未来アポ付きスタートアップインタビュー！

ジセダイジェネレーションズU-25

彼らはどうやって「闘う相手」を見つけたのか。各界の超新星に、その軌跡と未来を聴く。

マーカー部分をクリックして、「ジセダイ」をチェック!!!

行動せよ!!!