

(※はリポジトリ非登録箇所を示しています)

「グローバルイゼーションと私達－国際教養学部と職業選択－」

日 時：2008 年 12 月 4 日 16：40～18：10

場 所：ヤマテホール

講 師：(株)多久案代表

古川 裕倫 氏

【赤坂】 これから、国際教養学部の講演会を開催したいと思います。開催に当たりまして、国際教養学部将来計画委員会委員長、生物学担当の小川先生にご挨拶を頂戴したいと思います。よろしくお願いいたします。

【小川】 今年度、将来計画委員長というのをしています、小川秀司と言います。

私の方から簡単に今回の講演会開催の経緯と趣旨についてお話ししたいと思います。国際教養学部が今年から始まりまして、第一期生として皆さんを迎えたわけですが、実は去年までは私たち教員は国際教養学部には所属することになったきっかけはですね、教養部というところで中京大学全体の全学共通科目、教養科目を担当していたわけです。

そんななかで毎年教員の私たち自身が教育のあり方について勉強するという講演会を毎年開いてきたわけですが、今年から国際教養学部の皆さんの専門教育とか、学生指導、あるいは進路指導といった場合にもこれから将来的に携わることになって、今年は学生の皆さんにも話を聞いていただくような講演会をやろうということになりました。

将来計画委員会の教育部会の先生方、学部固有科目運営委員会というのもあるのですが、その担当の先生方に企画していただいて、皆さんの将来の進路について考えるきっかけになるような内容にしようということになりました。

今日は忙しいなか、古川裕倫さんに来ていただいています。社会にはいろんな職業があるわけです。例えばアルバイトとか学校生活とか旅行を通じて接した仕事、本とかメディアなどを通じて知っている仕事以外にも実に様々な職業があるわけですが、そんな中から皆さんは最終的には一つの職業を選ぶことになるわけです。今日は皆さんの将来の進路について考えていく上で、参考になるお話が聞けると思いますので、最後までゆっくり聞いて行ってください。簡単ですが私の挨拶に代えさせていただきます。

【赤坂】 どうもありがとうございました。私は本日の司会進行役を務めさせていただきます、地理学担当の赤坂暢穂と申します。よろしくお願いいたします。

それでは、古川さんの簡単なご紹介を申し上げたいと思います。

古川さんは、木越勉先生（国際教養学部）の会社の先輩だそうです。古川さんは、有名な旧財閥のひとつの三井物産に 23 年間お勤めで、海外経験も非常に長いというキャリアを持っています。その後三井物産を退社されて、ホリプロというプロダクションにお勤めで、その後、会社を変えられて、IT 事業会社に転職をされ、現在は株式会社多久案（たくあん）という会社を立ち上げられ、代表を務めておられます。

尚、古川さんはたくさん肩書きがあって、ここにあるのがお書きになった本の一部で、ビジネス

書の作家をされておりますし、コンサルタント業もなさっておられます。非常に多様なお仕事をこなしておられるマルチ人間のお一人だろうと思います。

これから今グローバル化が進んでいるわけですが、そういうなかで皆さん方のこれから4年間、4年間ではなくて3年半かもしれませんが勉強することと、職業の選択とどういうふうに関わらせて行ったらいいのか、いろいろ示唆があるお話がこれから伺えると思います。

尚、この一階下の生協の書籍部で、『オヤジが教える こんな会社選びが「できるプロ」への第一歩だ』その他の著書を扱っていますので、帰り際に寄っていただけたら幸いかと思います。それではお願いいたします。

【古川】 皆さん、こんにちは。

【フロア】 こんにちは。

【古川】 今ご紹介いただきました、古川ひろのりと申します。皆様方のお父さんよりも多分ちょっと年上じゃないかなと思います。近頃、サブプライムローンから発しました金融不安、世界的な通貨危機、不況が参ります。そんななかでこの間、聞きました内定取り消し、こういうのも聞かえてきます。企業が一旦コミットしたことを覆すようではだめだと思うのですが、これが現実ではないかなというふうに思います。だからといって暗い事ばかり考えずに前向きにいろんなことをこれからされていけば良いのかなというふうに考えます。

それでこれから、どんな職業があるのか、職業選択に当たってどういうふう to それを考えるのか、今から卒業するまでに何をすべきなのかというようなことにつきまして、少しでも皆様のヒントになるような話ができればというふうに思っています。

先ほどご紹介いただきましたが、私は商社とそれから芸能プロダクション、IT の関係に携わってきました。

すごく素晴らしいこの環境で立派な校舎で、それから先生方にも先ほどご挨拶をさせていただきましたけれども、素晴らしい先生方で、こうお見かけしますと女性の方が大変、数が多くてどなたもみんな美人だと思うのですけれども。こういう、1年生の時に将来のことを考えて企画をする学校というのはすごく恵まれていると思います。企画も素晴らしいと思いますし、こういう機会に何か一つでも皆様の参考になればと思います。

今日の話は単位には関係ないそうですね。この話を聞いている途中で寝る方はどうぞお休みになってください。最後まで聞いていただける方はお聞きください。全て私の責任ですので、お休みになる方はゆっくりと。それで、こういうところをちょっとした出会いとか、ちょっとした気付きのヒントであるというふうに、そこを判断されるのか、ただの授業の単位に関係ないお話というふうにご判断されるかは皆さんなので、無理して聞かなくても結構です。ちょっとだけ自己弁護をしますと、いろんなところでお話をする機会があります。サラリーマンは非常によく話を聞いてくれます。それはたべになることがどこかに転がっているかもしれないというふうに思えるからかもしれません。

三井物産の話は置いとしまして、ホリプロの話をした方が面白そうなので、そちらをさせていただきますがよろしいですか。ホリプロというのは、タレントを見つけてきて映画だとかテレビに出演させる。そういう部署をプロダクションと呼んでいます。それから、コマーシャルやテレビの番組を作りテレビ局等に納めたりする部署もあります。3本目の柱として舞台、ライブエンタテイメ

ントがあります。ストレートプレイやミュージカルの招聘をしたりという仕事です。どなたかホリプロのタレントを誰か知っていますか。どなたかご存知ですか。誰でもいいです。はい、どうぞ。誰か、誰ですか。

【フロア】 ……。

【古川】 誰ですか。

売れていないプロダクションですね、分かりました。古いところでは、先生方によく分かったところで和田アキ子。若い女性が多いので、舞台の藤原竜也はご存知ですか。知っている人、手を上げてください。なるほどね、ちょっと売れてきているね。松山ケンイチ、知っている人。結構、このあたり結構熱心みたいですね。それから妻夫木 聡、はいはい、分かりました、分かりました。そういうところですよ。女性タレントで誰かご存知ですか、和田アキ子以外にも。

【フロア】 分からないです。

【古川】 分からない。優香、それから石原さとみ、綾瀬はるか、そのあたりがホリプロ所属ですね。

舞台の仕事である時アメリカからミュージカルのプロダクションを日本に呼んできました。東京と大阪で公演をしました。全員アメリカ人です。それで舞台をやった結果、どちらの聴衆が良かったとメンバーが言ったか分かりますか？ どちらでしょう。答え、想像でいいです。

【フロア】 大阪。

【古川】 大阪、当たりました。はい、大阪の観衆がすごく良い観衆だというふうにそのキャスト全てが言いました。それで何が違うのかと言うと、大阪のお客様は拍手がすごいです。ご存知のとおりミュージカルというのは、歌があつてそれから台詞があります。また歌があつて次に台詞があります。それで歌が済むと何が起こるかと言うと、拍手がくるわけですね。それで良かったら拍手が長い、大きい。そうすると役者の方も、歌が済んだあとの拍手が聞きたい、拍手をさせる時間を差し上げたいということで、お客様もたくさん拍手してくれる。それで今日は受けているなど感じて自分も盛り上がりって良い歌を歌う。それでまた拍手がくると、そういう好循環になります。

東京の場合はどうでしょう。私も時々クラシックのコンサートに行きますが、お金を払ってスヤスヤと寝ることは非常に気持ちが良い。そのなかでふと気が付く。曲が終わっている、ここで拍手をしていいものかどうか、これが私にとっては分からない。一応周りの人を見て拍手していると自分も拍手をする。こういうふうに私は恥をかきたくない、こういう意識が働いてなかなか積極的に拍手をしない。ですから東京の人たちの拍手は常にワントイミング遅れていてパラパラとしかこない。だから出演者にとっては大阪でやる方が良いのだと。何が起きているのだと言うと、演ずるものと見る人がキャッチボールをしているのですね、これはコミュニケーションをしているのです。直接は話は出来ませんけれども、拍手するだとか役者が盛り上がるということでコミュニケーションしているのです。そういうことが舞台上では行なわれているわけです。だから役者が感じるのはこの観客は良かった、やって良かったとを感じるのです。

そのコミュニケーションの一部なのですけれども、今こうやって皆さんとお話をしていますね。私は想像していたよりもはるかに皆様が私の話を聞いてくれているという気がします。冒頭に言いましたけれども3分の1ぐらいの方はお休みかなと思ったら、まだお休みにならない。聞いてくれているのです。何でか分かりますか？ 皆様が私の話を聞いてくれているということが分かるのです

が、どなたか、その理由は？ここはなかなか手を上げない学校ですね。遠慮気味ですね。でも知っていますよ。皆さんは、自ら言わないけれども後でメール下さいと言うと、どんどん良い意見を言ってくれるのですよね。出し惜しみと言うなかなか出しにくい。

でも就職の時はそれではちょっと難しいですよ。就職の面接の時は自らどんどんいかないといけませんよ。皆さん思っているでしょう、「2年後に私はそれをやればいいのでしょう、今はしないけれども」と。そうはいきませんよ。今から練習しておかないと。

コミュニケーションの話をしています。皆さん私の方を見てくれていますね、アイコンタクトしてくれていますね。これはコミュニケーションのひとつです。お前の話を聞いているぞ、というアイコンタクトです。

それから数少ないですけども、私が話をすると、こうやってうなずいてくれる人がいますね。スマイルを送ってくれる人もいますけれども、要するに相手の方を見てうなずく、これも貴方の話を聞いているよということですね。他に相槌を打つだとか、メモを取るだとか、相手の言った話を要約するだとか、そういうことはお前の話をちゃんと聞いているぞという表れ、表現なのですね。

これは面接の時もそうですけれども、面接だけではなくて将来皆さんが墓場に行くまで大事なことの事です。人の話を聞いている。聞くだけではなくて、相手に聞いているよということを自分なりに表現する。これは非常に大事な事だというふうに思います。こういうコミュニケーションでありますとか、人と人との繋がりなんかを大事にして、これからの人生を豊かなものに是非していただきたいと思います。

それでちょっと回り道しましたけれども、今日は皆さんの自分の考え方、自分の立ち位置、これを横方向と縦方向にどんどん広げてほしいと思います。人間性を広める、人間関係を増やす、自分の過去、将来をどうするのかという、横と縦とありますけれども、まず横の方からちょっとだけ申し上げます。

100円ショップに行きますと爪楊枝が100円で売っています。100円というのは私にとって非常に安いと思うのですが、自分で作ったら絶対に100円では出来ませんよね。まず木が必要ですから、木を植える土地を買わなければいけない、山がなければいけない、木を育てなければいけない。それで木を切り倒す、製材する、爪楊枝の形にする、プラスチックの入れ物に入れる、店頭で並べる、レジを打つ、お金というモノを使う、そんなことを考えたら100円では出来ませんよね。何が言いたいかというと、爪楊枝一つに対してもいろんな人が関わっています。自分だけでは出来ないのです。人様あつての自分です。と同時にさっき言いましたように、いろんな仕事爪楊枝にも関係しています。ですから今日とか明日とかお帰りになって爪楊枝を見たら、ここにはいろんな人の汗と努力が固まっているのだということを。爪楊枝もそうです、マイクロホンもそうです、机もそうです、建物もそうです、照明もそうです、みんなそうなのですね。いろんな人がいろんな職業のなかで努力をして、その結果商品だとか、形には見えなくてもサービスのようなのが入っているということです。

それから、会社に入ったらこれまでとは大きく違いがあるなということが、多分3点ぐらいあると思います。まずは最初にびっくりされるのが、自分の同僚にこんなお爺さんがいる、ということでお分かりのとおり、何十年も会社に行きます。それから仲良しクラブではない。自分の好きな人とだけ付き合っているわけにはいかない。素晴らしい上司もいますけれども、嫌な野郎がいるわけで

すね。それから3番目としては、例えば学校は教えてくれる。もしくは確立されていることを伝えてもらえる。でも会社の場合は明日失敗するかもしれないし、これで合っていますかと上司に聞いても上司だって答えは分からないのです。前に進むべきか止まるべきか分からないのですね。不確定要素を含んでいます。物事を決める、決断するだとか意思決定をしますと言いますけれども、不確定要素がありますのでそこが違うところですね。

ちょっと話がだんだん堅くなってきて申し訳ないのですけれども、さっき言いましたように、今どういう人材が求められているのか。皆さんがこれから何年かしたら、もうすぐ社会に出る。それから人生の節目でいろんなことがある。そんななかでどういう人が今求められているのか、ちょっと考えてください。どういう人が求められているか。答えは自分で考えて自分で行動できる人です。自分で考えて自ら行動できる人です。親からこうしなさい、先生からこうしたら良いですよ、上司からこれやりなさいと言われて、はい分かりました、これだけではだめなのですね。

昔は年功序列制とか終身雇用制とか言いまして会社に長くいたわけですね。ご承知の通り今はそうではないですね。バブル崩壊後、会社は実力主義ですよと言い出しました。ちょっと難しい言葉ですけれども、キャリアパスと言いますけれども、自分の将来の道、キャリアの道が以前は良く見えていたのです。5年経ったら課長代理、後5年したら課長になる、もうちょっとしたら部長さんになる、退職金はこれだけもらえるという道が見えていて、遠くから見てもエスカレーターが見えていたのです。でも今は実力社会ですからそれが見えていない、言われることだけやってもだめなのです。やはり実力をつけなければいけない。ではどうやって実力をつけるのか、自分で考えることができるようにならなければいけない。自分で考えて、上司に具申をしてそれで具現化を行なうことです。こういう人にならなければいけないのです。自分で考えて行動できる人。

ちょっと話が飛びますけれども、グローバルイゼーション。日本におられて皆さんは留学出来るチャンスがある、これは素晴らしいことです。是非それを自分のモノにしていきたいと思います。私も幸いなことに、大学生のころに1年間アメリカに留学をしておりました。アメリカのミシガン州の小さな大学に行っただけですけれども、私は行く前はかぶれておりました。西洋かぶれ、音楽を聞くのは西洋の音楽、食べる物も西洋の物が良い、日本酒ではなくてウィスキーが良いと、そういうふうには思っていました。それでアメリカに行きました。何が起きたかということ、日本のことについていっぱい聞かれる。何も分からない私はどうすればいいの？ 図書館に行きました。日本語じゃないのだけれども英語だけれども仕方がないので本を読むわけです。そうすると答えることができる。もう少し前から何で日本のことを勉強しなかったのかなと、ちょっと後悔しましたね。

皆さん海外に行かれるのだから、もちろん海外のことも勉強してほしいのですが、日本のこともしっかり勉強していただきたい。それは自分の光る武器になりますから。例えば、「私はいろんな人に巡り会える機会がないのだ」とか「話すチャンスがないのですよ」、なんて言っている人には、「では異業種交流会に行ったらいいじゃないですか」、「誰かと会えばいいじゃないですか」と言います。自分は何も持っていなくても、「私はテレビ番組が好きです」と1回は言えますよね。でもそれしか自分が持っているものがなければ、「何か薄っぺらな人」、で終わりですよ。だから海外に行く時は日本の話題をしっかり掴んで、もちろん自分というものを掴まなければいけないのですけれども、そういうものを持っていくことが大切です。

アメリカのお話をしますけれども、ご承知だと思うのですけれども、初対面の時に堂々と胸を張

って、ぱっと手を出して、握手する時は思いきり握る。これはマジで思いきり握っていいですからね。男の人に対してはね。私は握手は触るものだと思っていたのですけれども、触るのじゃない、握るのですよ、やっぱり字のとおり、ぎゅっと握る。それでこんなに強く握るものかなと思うようになりまして、だんだん強くなって最後は誰だって思いきり握っていましたね。そしたら向こうは負けませんよ、ぎゅっと握り返しますね。それが握手なのだと。へえ、なるほどと。

それで握手が済んでから、ビジネスマンの場合は名刺交換をするということなのですが、日本の優良な企業でも結構有名なジャーナリストでも、まず握手をしてというのがなかなかご存知なくて。この間もテレビの番組で、非常に有名な方が海外で取材する模様が流れていました。そこでアメリカ人が手を出して握手を求めているのに、慌てて名刺を渡しているのを見て、ちょっと恥ずかしいなと思いました。

結局何が言いたいかというと、相手の文化もしっかり知りましょうと。流暢な言葉も大事ですが、流暢な言葉だけではだめ、文化も知らなければいけないと。もっと大切なのはその先に心というのがあるのですけれども、これはちょっと後に置いておきますね。文化も是非勉強していただきたいと思います。

ちなみに私はアメリカの留学から帰ってきたら、好きになった物が二つ出来ました。一つは日本酒、二つ目は時代劇。時代劇は良いですよ、全然、賛同されていませんけれども、忠臣蔵なんか絶対良いですよ。忠臣蔵のストーリー知っている人は手を上げて下さい、はい。海外留学前には忠臣蔵をさらっとでも良いですから理解していただけたらいいと思いますね。いろんな分野を勉強しなければいなくて忙しいという人は、大体日本史でいくと戦国時代から江戸の初期にかけて、それから後幕末、その二点を大体押えておけば良いですから。弥生時代のところまでいくと、ちょっとなかなか話す時間が遠すぎて。

それからいろんな人に出会う。これから皆さんいろんな人に出会われると思います。自分たちの仲間だけではなくて、いろんな人と話をしてそれを大事にしまっておく。ひとつだけはファイルを作って住所録ですとか、会った人の名前だとかそれを入れていく。これからの皆さんの人生の中で、大学時代の時にはこんな人に会った、それから社会人の初めにはこういう人に会ったということで、時系列的に人が思い出せるように自分の会った人たちのファイルを作っていくということが良いかなと思います。

それから、これからちょっと時系列の話、縦軸の話をしますが、就職はもちろん大事です。就職は大事ですが、もっと大事なのは人生というのがありますから、就職も人生の一步なのだとすることで、その長い人生を考えてほしい。就職、結婚、それから子どもができる、自分が老いる、その次はお墓ですよ。みんな一応お墓に行くことになっているのです、いやでしょうけれども。ここにいる美しい女性も残念ながらお婆さんになるのです。これがお婆さんになるのです。信じられないと思っているでしょう。20年後の自分を想像してください。40年後の自分を想像してください。

今皆さん電車に乗っていますよね。赤ん坊からお爺さんまで乗っていますけれども、150歳の人には乗っていないのです。200歳の人にもいないのです。せいぜい何十歳です。私なんか夜中電車に乗って帰ろうとすると、俺が一番ひよっとして年上かなと思うぐらいですよ。もうそんな年になったのかと思うのです。皆さんももうすぐですよ、もうすぐですから。そういう時に、皆さんは

どんなお婆さんになっていたいのですか、必ずなるのですよ。どんなお婆さんになりたいかと、そこもちゃんと考えておくと良いですね。

ただの意地悪婆さんか、もしくはそうではなくて、すごいお婆さんなんだけどチャーミングでいろんなことを知っていて、いろんな面白い話をして常にそのお婆さんのところに人が集まる、そういうお婆さんになりたいでしょう。あまり共感がないのだけれども、ないです？ あります？ 大丈夫？ 大丈夫ですね。黙っているというのが分かったということですね、ここの学校のスタンダードは。分かりました。それで素敵なお婆さんになって、素敵なお爺さんになってほしい。もっと言うと素敵なお婆さんに方をしてほしい。葬式の時には本当に心からこの人はという人が集まるようになってほしい。そういうように、自分の人生は長いのだと。

今から3000年生きたいと思う人はいますか？ 私が今から3000年生きるのだったら明日から何をするか。300年は寝ますよ。だったら人生がつまらない。短いから良いのですね。でも人生は結構短いのですよ。そのために今何をするのというところも考えなければいけない。皆さん、お父さんとかお母さんだとかと、そのこともしっかりコミュニケーションしてほしいと思います。

就職の時に会社訪問、先輩訪問がありますよね。その会社に勤めて2、3年している人、そういうところに行って話を聞く、これは大事なことです、是非やってもらいたい。

でも、もっと大事なことは何なのかと言うと、結論は仕事の喜びは何なのかということを知ることなのです。高い給料がほしい、残業したくない、休みは取りたい。分かりますよ。でも本当にそれだけで、お金だけが人生の目標ですか。それで満足ですか。そうじゃなくて何で仕事をやりたいのだ。答えは満足感だとか達成感、これをして良かったという満足感だとか、達成感なのです。

だから皆さんは、これからどうやって仕事を探すのか、どんな分野に興味があるのと思われていますけれども、それは本とインターネットだけではだめですね。自分で自分の足で町に出て、いろんなものを見てください。商店街を歩いている人がどんな服を着ているのかとか、建物を見たり高速度道路を見たり何なりを見たり。建物ひとつを見ても、セメントを作っている会社もあれば、ペンキを塗っている会社もあれば、ペンキの素材を作っている化学会社もあれば、たくさんあるのです。それから、居酒屋に行きますね。居酒屋に行くと、ここの店員さんとか居酒屋のオーナーの満足度だとか何を求めているのだと。小売店に行きますね。ここのお店の人たちが、何のために働いているのか、何が嬉しいのか、喜びは何ですかということ自分で行って確かめてください。居酒屋に行けば、レストランに行けば、美味しかったよとお客さんから言われるのが、多分ですが満足感なのです。それは皆さんが確かめることです。小売店に行って買う、にっこり笑ってくれる、こっちも笑う。なぜそうなっているかということは皆さんが確かめてください。何が満足感であるか。

話をちょっと戻します。そういう話を今度、自分の親父に聞いてください。親父に聞くのですよ。皆さんの年ですと親父はサラリーマン、少なくとも20年は経験していますよ。場合によったら30年ぐらい、これはすごい経験ですね。それでさっき、今ちょっと話が飛んじやいましたけれども、2年目、3年目の先輩に聞くのも大事ですけど、親父は決して裏切ることのない友達なのです。

これは皆さん今、よく加齢臭とか言いますよね。親に近づきたくない。またはこういう皆さんの年齢になると、少しはもうちょっと近づいてやろうかなとか思っていますか？ お父さんと仲良くしている人、どうぞ手を上げてください。ちょっと距離がある人、はい。大変距離のある人、はい。

男性はちょっとか、大変距離があるのですね。女性はそろそろ親にちょっとだけ同情するのですね。

でも本当は、親父は会社に 20 年も 30 年もいますからよく知っているのですよ。自分ができているかどうかは別にしてその喜びは何なのだとか、親父は必ず仕事の喜びを知っているのですよ。是非話をしてください。

直接聞くと答えに詰まってしまう。「お父さん、あなたの仕事の喜びは何ですか」とボンとやると、なかなか答えられないですね。男はなかなか頭が良くないのです。そういうふうに、すばっと聞かれると分からないので、優しくいろんな雑談をしながらその話に持って行って、お酌の一つでもしながら、お父さんいつも疲れているみたいよね、本当は会社でかっこいいでしょうなどと話をしながら。

本当に男は、お父さんは頑張っているのですよ。月曜日から金曜日までしっかり働いていますね。それで疲れて、疲れて土日に寝ている姿が皆さんが見ている姿。帰ってきてくたくたになってみっともない姿を皆さんが見ている。昼間はもうちょっとがんばっているのです。もうちょっと緊張しているのです。だから、いろんなことを知っているお父さんやおじさんに、仕事の満足感は何かということをは是非聞いてください。

仕事の満足感は何かというのは、自分の身の回りでも見つけられます。だから自分でも探す、確かめてみる。そうしたら、いろんな仕事がこういうことなんだと分かってきますね。自分が行けない職場はどうしたら良いのだと言うと、ほとんどのところは行けますね。銀行で働きたい人は、銀行は実際にどんなところか見に行けばいいです。市役所に行きたい人は、市役所を改めて見てみればいい。空港で働きたい人は、空港を改めて見てみればいい。自分の五感で聞けばいい。余程何か機密があって分からないようなところでも、本当にどうしても分かりたかったら、その人たちが行っているような居酒屋に行けば話は聞けますよね。もっと言えば自分から声を掛けるというか、アプローチすればいいですね。

皆さんがサラリーマンから話を聞きたいと思えば、居酒屋に行けば簡単ですね。若い男性だったら特に簡単。「ビール 3 本向こうのテーブルに持って行って」と言ったら、「ありがとうございます」と言う、そこから会話が始まりますから。まあ、学生さんがビール 3 本サラリーマンに渡すとサラリーマンがテンパるでしょうけど。でも女性の方は得ですよ、「こんにちは」と言えばいいのですから。「話を聞かせてください」と言ったらいくらでもできるのです、やろうと思えば。

元に戻りますけれども、インターネットと就職本だけではだめです。就職本の話をちょっとしますと、『メンタツ』はご存知ですよ。何もないから知っているということですね。『完全内定』はご存知ですか。知らない？ 分かりませんか？ はい。どちらも結構売れている本なのです。でもこれを読めとは言っていない。良い事書いてありますよ、たしかに。でもとんでもないこととところどころ書いてある。何か自分の行きたい会社、一番行きたい会社に行く前に 2 社リハーサルに行けと言っているのですね。キツイですよ。何故か。緊張しないようにとか言っているのですけれども、大体年間 50 万人とか 60 万人の大学を卒業した人が企業に入る。そうすると我が国で年間 100 万回ぐらい無駄な面接をやらなければいけないのですね。これは非常に無駄だというふうに私は思うのですけれども。

だから自分が行きたいところに最初に行く。自分でリハーサルして練習すればいい。親に向かってやればいい。「親父、聞いてくれ」。ちょっとカッコ悪いでしょうけれども、やってから本番に行っ

て、「初めて、一番最初に来ました」。ここに来たいのですから「第1志望です」と言えばいいです。相手は言葉が流暢だとか言い回しがいいなとかそんなことはあまり気にしていません。そうではなくて、何が言いたいのだと。何か持っている、一生懸命だ、熱心だ。そのあたりを見ているので、それは気持ちが通じます。心があれば通じますから、ですからそこは二の次です。

さっきの仕事の満足感のところにも通じるのですけれども、この間テレビを見ていまして、建設現場にずっと働いていた人が、自分の子どもに話し掛けているのです。あの橋は俺が作ったのだ、その言葉を聞いて私はいいなと。私は建設現場の仕事は多分出来ないと思うのですけれども、そのおじさんはカッコよかった。そういう自分の満足、心のなかに残るもの、それは職業の満足感ですよ。そういうものを少しでも自分のなかで探してください。

ちょっと話戻りますけれども、親父の方もなかなか子どものほうに参画してこないというところがあります。小学時代は算数とか国語とかを教えてあげますけれども、中学になったらさっぱり分からない。数学も英語も分からない。それで放ったらかしになって、学校任せ、先生任せ、塾任せになるわけですね。親父はやることがない。自分は貢献できないと思い込んでいるのですよね。ところがどっこい、さっき言ったように人生のものすごい経験者なのですね。だから親父も分かっているないので、さっき言ったように優しくお父さんをクツと引っ張り込んで話を聞くということを是非されてください。要するに、職業のどれが良いかを探す前に、その喜びを皆さんが探していただきたい。

それから、これから大体3年ぐらい皆さんありますよね？ ありますね？ はい。できる限りうなづくようにしてくださいね、これ。1時間やっていて一人もうなづかなかったら、これは俺は寂しい。先生方も大変ですよ、皆さんなかなか反応がない生徒で。でもいい人たちでしょうけれどもね。結論から言いますと、時間がありそうでないのです。時間はすぐ経ってしまいますので、後3年間で何をやるのだということをよく考えていただきたいと思いますね。

例えば、学校で言う頭のいい人というのは成績がいい人ですよ？ そうですね？ はい。一人一人見ていこう。それで、では会社で言う頭のいい人、頭がいい人と言ったらどういう人でしょうか？ 会社でよく言うのです。あいつは馬鹿だとか、あの人は頭いいよとか言うのですよね。想像つきますか、どなたか？ 社会における頭がいい人というのは、理解力があって説明能力が高い人です。これで終わりです。ちょっとだけ、もう1回聞きますね。今、成績の悪い人は手を上げてください。次は成績のいい人は手を上げてください。はい。真ん中の人が多いのかな。成績の悪い人は落ち込むことはありません。成績の悪い人は会社に行ってから頭のいい人になれますから。成績のいい人は注意してくださいね。学校で成績がよかったからといっても、必ずしも社会人として頭がいいとは限りません。でも理解力があって説明能力があればいいのです。出来ることなら、理解能力と説明能力の真ん中に箱を作ります。自分の箱、引き出し。自分の得意な分野の引き出しを作る。歴史だったら任せておけとか、経済学はこれは俺は得意だよとか、何かそういう自分の箱、得意なところ。ワインの種類でも良いですし、雑談でも良いし、仕事の話でも良いです。ちゃんと話を聞いてスパッと箱から話題を出してきて相手に伝える。もしくは相手の言っていることをその場で理解してきちんと伝える。

それでさっき傾聴の話をしましたけれども、よく話を聞くといいましたけれども、これは社会人になってもなかなか出来ていません。皆様方に偉そうに私は言っているわけじゃない。話すより、

聞く方が難しいのです。話すというのは自分が思っていることを口にするだけですが、聞くというのは初めて聞くことを聞くのです。もしくは初めて聞くことを聞くのじゃなくても、先入観というのが真ん中にあるわけですね、頭の中に。話が入ってくるからなかなかしんどいですよ。聞くというのはすごく難しいのですよね。だから理解能力とか簡単に言いましたけれども、実は難しいのです。ちゃんと相手のことを理解する、言っている話を聞いてちゃんと理解する。それで相手に投げ返すということが必要なのです。だからそういうことを今からやってください。相手の話をきちんと聞けるのだ、相手の話を聞いているぞ、ということを伝えることができる。あなたのお友達でもお父さんでもいいです。

私がまだまだ出来ないのですけれども、私になりたいのは、どこのお店に行っても誰でも隣に座った人を1分間で感動させるということをやりたい。でも私は1分では出来ません。ある特別な職種の人だとか、ある同じ意識を持っている人には1分間で感動させることは出来るかもしれない。でも誰でも、誰が隣に座ろうと、1分間で感動させることが出来たらいいなと思っているのですけれどもなかなか出来ない。

私は今一生懸命何十分も話していますが、皆さんにもなかなか感動を与えられているかどうか分からない。ましてや1分でというのはなかなか出来ない。皆さんは自分の友達、初めて会った人、学校の先生に話し掛けて、自分の思っていることを伝えて、相手の言っていることも聞きながら伝えて何か感動させる、そういうことを考えて、今から3年間やっていただきたい。人に物を伝えるというのと、物が伝わるというのは違いますね。「伝えたの？」と聞いたら、「伝えました」。「じゃあ伝わっている？」と言ったら、「伝わっているはずですよ」と言うのです。伝わっているはずというのは、伝わっているかどうか分かりませんよ。伝える、伝わる、その先に感動させるというのがある。どうせ話をするなら感動させる。これから皆さん生きていく上で、結婚のパートナーであるだとか上司であるだとかお客さんだとかいろんな人に会いますよね。その時にただ伝えているのじゃなくて、話が伝わって感動させる、そういうところまでやっていただきたい。それを今のうちに是非練習しておいてください。誰でもいいです、さっき言った人たちに。

因みに、スペイン語をお取りの方はどなたですか、手を上げていただけますか。たくさんいらっしゃいますね、素晴らしいです。はい、ありがとうございます。皆様は是非スペイン語の先生の研究室にでも行ってやってください。私はこの学校におじゃまして、たったひとつの研究室しか知りませんけれども、木越先生のところへ行きて、絶対に女の子はこの部屋に来ていないと分かったのですね。ですから嫌でも行ってやって「ここ汚いわ」とか言ってやってくださいよ、お願いしますわ。行ったことないでしょう。

【フロア】 ない。

【古川】 ないですね。そういうことなので、先生にも仲間にもお父さんにもいろんな話をして自分の話が伝わるのかな。例えば、いいですよ。今日は変なオヤジからこんな話聞いた、どうだったと言って、お父さんだとかお母さんだとかに話してみてください、兄弟でも。そういうことから自分の、さっき言った説明能力が高まりますから。

それから目的意識。皆さん何か物事をする時は是非目的意識を持っていただきたい。会社に入りますと、事業計画ですとか単年度計画だとか、必ず計画があります。計画のない会社はほとんどないですね。それに対してどれだけ実績が上がっている、どれだけやったかというのを比較してい

ます。これは自分の個人の生活にも使えます。今言ったことでいいです。じゃあ、私は理解能力を高める、説明能力を高めるのだ、今年いっぱい。それで時間を区切って、じゃあそうになっているかなということを自分で確かめていく、それも目的を作ることですね。

それから、気付きというちょっと別の話なのですが、何かに気付くということがありますけれども、私の言っている気付きというのは、自分を高める必要性がある、自分を高めたい、ということに気付くかどうか。自分を高めるということに気付いたことがある人、いっぺん手を上げてください。素晴らしい、素晴らしい。他の人は落胆しなくて結構です。これからですからね。でも気付くということはどういうことなのかと言うと、例えば知識だとか能力だとか人間性を高めることが必要だということに気が付くことなのですね。自分を高める。さっき言った良いお婆さんになりたいのだと、いい会社に就職したいのだと。いいですよ。では、就職してあなたは会社のためになりますか？ 会社に貢献しますか？ 地域に貢献できますか？ 社会に貢献できますか？ 潜り込むのじゃないのですよね、どさくさに紛れて就職するのじゃないのですよね。そこに入ったら貢献しなければいけないのですよね、お給料くれますからね。だから組織に貢献出来なければいけない。だから、貢献するにはどうしたら良いのかと。自分の実力があって、その実力を惜しみなくその組織に返していくということですよ。

それで自分を高めることによって、組織に貢献できたり人の役に立ったり出来ます。ではどうやって自分を高めたらいいのですかという話になりますね。それで、その時にひとつは、分かりやすいのは本を読むということですね、本。本はまず安い。それから何回も繰り返し見れるということで、是非本を友達にして、何か時間が余ったら本屋さんに行くということをして是非やっていただきたい。人から聞く話も重要ですが、ある瞬間でしか聞けませんが、本はその人が寝ている時でも読むことができますので、是非いろんな本を読んでいただきたい。気付いている人は全部、全員本を読みます。多分、さっきの手を上げた方も読まれていると思いますけれども、何か自分を高めたいと思ったら、まず本が一番分かりやすい例です。知識がそこにいっぱい入っています。

ちょっとたまたま今私が読んでいた本を持ってきました。城山三郎という、いろんなビジネス関係の小説を書いたりしている人ですが、別にこれを奨めているわけでも何でもなくて、何が言いたいかというと、私は本に折り込みを入れます。こういう感じになっている。それですごくよかったら、これを二重折にします。それで、そうしますとこっちの厚さとこっちの厚さ、違いますよね。ここは分厚くなりますね、これ。それでこの分厚い本をまた後でまとめてパラパラと見直しますね。見直す時は、折り目が折ってあるところだけを見直しますね。それでどこかの折り目を折ったら、必ずどこかに線を入れたりマークをしたりしておきます。パッとそれが出てくるように。

何でかと言うと、さっき「本を読まれたらいいですよ」と言ったけれども、本を読むことが目的じゃないのですよね。自分を高めることが目的ですよ。だから「読書、好きですよ」、それはそうですね。「じゃあ、自分を高めていますか？」「いや、本だけ読んでいます」。学校に来るのが目的ですか？ 出席することが目的ですか？ そこから何か学ぶことが目的でしょう？ やっていることと目的が必ずしも一致していないですね。では目的は何なのだと。自分を高めるのだと言ったら、ブックオフに持っていくことを忘れることです。自分の物にして何回も見、印を付ける、しっかりと自分の物にすることが大事。たった何百円、千何百円で本は買えますから、是非それを安い投資だと思ってください。投資と労費は違いますからね、投資と労費。全て分けることはないのです

けれども、これは投資なのだ、自分への投資なのだ。お金だけじゃないのです、時間がそうです。もっと大事なのは自分に時間を投資することですよ。いろんなことを聞いたり見たり考えたりすることが自分への投資ですね。仲間と一緒にいて楽しいかもしれない、それが是非仲間という投資になるような話や議論をしてください。

メンターという話をします。メンターという言葉を知っている人、手を上げてください。メンター。何か聞いたことあるなという人は？ はい。メンターというのはちょっといろんな定義があるらしいのですけれども、私の理解しているメンターというのは自分の心のある瞬間に揺り動かしてくれる人、さっきから言っている気付きを与えてくれる人、人生にとって大きな影響を与えてくれる人というふうに思っています。

これは、どっかの番組で言っていたのか、本で読んだか記憶が定かじゃありませんけれども、大学を出るまでに大体 100 人の先生にお世話になるということらしいのですね。今皆さん、頭の中で自分の過去、それから先生も含めてお世話になった先生をグッと思い浮べていただいて、その中に二人か三人あの人という人いますか。手を上げてください。それだけですか、自分の先生のこと思い出ないですか。はい、分かりました、ありがとうございます。ほとんどの人が、過去に誰か自分の心を揺り動かしてくれた、特に先生のなかは多いですね。毎日お付き合いしているんなお話聞きますからね。先生じゃなくてもいいのですけれども、そういう人はいますよね。それで今後、皆さんは学校のなかでも会社に入ってからでもいろんな人に付き合っていく。そんななかで自分の心のある瞬間揺り動かしてくれる人に巡り会うのです。会うのですよ、これが。ただし見えない場合があります。あなたが気が付かない場合があります。それから自分から求めていかなければいけない時もあります。

メンターを探せ。これを一番分かりやすく言うと、自分が尊敬する人、あの人みたいに生きたいなという人、もしくは昔のあの先生みたいになりたいなという、そういう自分の願望がありますね。それに一番近い人のところに行くのです。職場でも大体いますね。無関心な人もいますけれども、要するに会社でも貢献していて、部下の面倒見もいいし、周りからも非常に尊敬されているという人がいます。それで会社じゃなくても皆さんの周りにもいると思います。自分のおじさんであるかお婆さんであるか近所の商店街の人であろうが誰でもいいのですけれども、そういう人たちに皆さんから一歩も二歩も近づくことなのですね。メンターを探してメンターの話聞く、これが一番ですね。次に、二番目はメンターの真似をします。ああいう人になろうと思って自分でがんばるのです。それで、そういうメンターを自ら探して真似ていく。

私の場合は三人メンターがいます。一人は学生時代の知り合いなのですが、学校を卒業してもいつまで経っても机を持っていると、自分の机を持てという話をしてくれました。今でも自分の机はありますし、海外転勤を含めまして結婚してから 9 回引っ越しておりますが、狭い社宅にいた時も自分の机は持っていました。何が言いたいかというと、多分その人は常に勉強しなさいよということを言いたかったのでしょう。それで、木越さんと三井物産で一緒だったのですが、三井物産という会社は酒ばかり飲んでるので、家に帰ってへべれけになっているわけです。それでへべれけになって、でも椅子に 30 秒ぐらい座るのですね。机の前で、ちょっとカッコいいでしょう。それで 30 秒座っているうちに寝るわけですね。涎をべろっとたらして。それでもやるぞと、毎日やるぞということを私は心に決めた。それが最初の人ですね。これが一人目。

二人目、三人目は三井物産のなかにいました。二人目の人は物事を決めるということと、もう一つは爽やかに生きるということを教えてくれました。今は携帯電話でメールとかありますから違うのでしょうか、昔は会社の電話しかないですよ。それで普通、私用では掛けるなよとか、私用電話はするなとか、言われているのですけれども、どうしてもその時に私用電話もかかってくるわけですね。そうすると周りの人の耳がダンボになって、それで全部会話を聞かれているわけですね。ちょっとそこは置いときまして、それで私は何をしようとしていたかと言うと、たまたま何か電話が掛かってきて自分のスケジュールを変えようとしていたのです。その時に上司が、「お前何をしているのだ」と。私はてっきり私用電話のことを怒られるのかと思って、「いや別に」と言った。それで彼は言ったのです。「お前どこから良い女から電話掛かってきてスケジュール変えようとしているのだろう」と言って、それで当たっているのですよね。それでまずいなど。そしたら何を怒るかと言ったら、一旦決めたスケジュールを変えるなど。その人は偉い人なのですけれども、例えば新入社員と明日飯を食わなければいけない。その時に上役から「明日空いているか」と言われたら、「明日詰まっています」、「スケジュール空いていません」と。スケジュールを変えるなど、決めたものを変えるなど。ですから、彼が私に叱ったのは、一旦決めたものをそう易々と変えちゃいかんということを教えてくれました。ご承知かもしれませんが、英語で *First come, first served.* と言いますね。最初に来た人に対してサービスするのだというのに徹していた人ですから、物事もブレない人でした。それを強く学びました。

それから三人目のメンター。これも私のずっと上の上司だったのですけれども、とにかく相手に対してコミュニケーション能力がすごく高い。自分で発信する。それから最後まで諦めない。明るく、前向きに、逃げず、知ったかぶりせずと、これ今もう空で言っていますけれど、これは毎日のように言われているわけですね。偉い人なのですけれど、自分の部屋が上の階にあるのだけれども下まで降りてきて、空いている席に座って、いろんな若者に対して話をもう汗びっしょりになって話をしている。大きな声で何遍もやるわけです。ものすごく前向きな人間ですね。そういうひたむきさということを教えられました。

この3人のメンターが、自分に大きな気付きを与えてくれました。ですから、皆さんの周りでメンターを是非探していただきたい。皆さんはそういう気になれば、自分の方から近づけば、必ず見つかります。もうひとつ、ついでに言っておきますと、後輩のために本来は皆さんもメンターにならなきゃいけないのです。これから旦那ももらい子供もでき、そういう人生を歩むわけじゃないですか。後輩もできてくるじゃないですか。皆さんが今度はメンターにならなきゃいけない。でも今のところは、自分がメンターを見つけてくれたらいいと思います。

それで、先ほど言いましたように、自分を高めることは組織に貢献する、自分を高めることは社会に貢献するのだということを気が付けば、自分のギアは入ります。自分がやろうと思う、さっき言った計画性を持ってやればできることです。

それで、そのためにじゃあ何ができますか？という、まず人に感謝をすることだと私は思います。さっきの爪楊枝の例じゃないのですけれども、人あっての自分です。1日に私は50回ありがとうを言いたいと思って、出来ない日もあります。1日50回私はありがとうを言えているという人いますか？これなかなかないですね。でも私ひとつ例外ですけれども、長くしつこく居酒屋で飲んでいると、50回ぐらい言えるのです。お酒がくるたびにありがとう、おつまみがくるたびにありが

とう、下げてくれるたびにありがとう、灰皿を換えてくれてありがとうと言っていると、50 回ぐらいいきます。それ以外はだめですね。でも、例えばご承知のとおりアメリカなんかは買い物に行きますと、お店もありがとうと言ってくれます。買っている人もありがとうって言いますね。日本ではあまり言わないですね。お店の方はありがとうと言うけれど、こっちはありがとうと言わないですね。今日も新幹線に乗りましたけれども、新幹線の切符をこうやって見にくる人に対して「切符を拝見しています、ありがとうございました」と向こうは言いますけれど、こっちはありがとうって言わないですね。私は 50 回に近づこうと思っているから、言うようにしています。でもなかなか 50 回は言えないのですけれども、やはり人に感謝をするというのが大事かなあ。そういう気持ちがないと、まず自分を高めるところまでもいかないのかなというふうな気がしますね。

それから、最近よくコンビニに行くと、この辺りのコンビニはよく分からないのですけれども、外国からの就労者も大変たくさん働いていらっしゃって私はそれはそれで良いことだと思うのですが、それでも、「ありがとうございました」って言う人とか、何か、え？ってこう瞬間思うのです。多分その人でも日本語を初めて学ぶ時はやはり「ありがとうございます」って言えているはずなのですよ。でもそうになってしまう理由が何なのかな？って思ったら、やはり私らがいい加減に「ありがとう、どうもね」ってふだんは言っているから、外国の人でもそれで良いのかなって思うのじゃないかな？と思うのですよね。

アメリカに駐在していたときに、パートナーのアメリカ人に言われたことがあります。「おまえの Thank you very much. は速すぎる」。英語の世界ですから、なかなかものが言えないですね。ふだんおしゃべりな人でも、語学が出来ないと喋れないのですよね。それでも喋れない、欲求不満のいっぱい貯まっているなかで Thank you very much. だけは速く言えるのです。だから、うんとゆっくり話をしていて、最後に Thank you very much. と言うと、アメリカ人が言うのです。「おまえ Thank you very much. って言っているけど、どこに心がこもっているのだ」と。「そんなに速く Thank you very much. は言うものじゃない」と。「相手を見ながらゆっくりと Thank you very much. って言え」って。大学で高校で中学校で英語を学んできたのです。就職して何年か目にアメリカ人のオヤジに Thank you very much. の言い方を、本当に心を伝えるというのはどういうものかということ学んだのです。ですからさっきちょっと居酒屋で 50 回言っているというふうに言いましたけれども、本当はぞんざいに「ありがとね」って言っているかもしれないのです。ですから、本当に心を込めて相手に対して自分の感謝の気持ちを表す、人様あつての自分ですということで、是非それはやっていただきたいというふうに思います。

それから、しつこく人を動かすのは心ですというふうに申し上げていますが、例えばエントリーシート。超現実的な話をして申し訳ないのですけれども、就職の時にエントリーシートを出さなきゃいけない。人気企業のある会社は、5 人か 10 人しか採らないのですけれども、1 万人ぐらいエントリーがあるのだそうです。それで、申し訳ないですが、ちゃんと中味を読めば良いのですけれども読めないで、最初に字が雑な人は全部落とすそうです。もうそれしか方法がないのです。エントリーシートも最近は 20 社も 30 社も出すらしいのです。50 社ぐらい出すとかね。やはりこう何か雑になりますよ。だから、それはちゃんとしっかり書いて、それで、ただ綺麗な字を書くだけじゃなくて、中味をやはり考えなくては。さっき言った 1 分間でどうやって人を感動させられますかということは、どういう内容をいかに短く言うかということです、自分の心が伝わるよ

うにものを言う。例えば「今日はありがとうございました」、「ありがとうございました、よかったですよ」と言っただけ、何がよかったか分からないですよ。そうじゃなくて、あなたが話したこの部分について私はこう思いましたと意見を言う。ひとつでいいのです。一部でいいのです。そういうようなもの、一部に光るものを持ってくるだけでいいのです。それを自分の心として相手に伝える、伝えているのだよというふうに考えてほしいと思いますね。

今申し上げているのはもう1回言いますけれども、就活のためだけじゃないですよ。自分の思いを伝えるだとか、相手に自分を分かってもらいたいとか、自分は相手のことを聞いていますよと、それは全部繋がっているのですけれども、それは就活だけではない。これから皆さんが長い人生を歩んでいく上で、非常に大事なことだと思います。心に残るような、皆さん年賀状も書いた方がいいですね。メールもいいですけど、年賀状を書くのは練習になりますからね。自分の思いを伝えるということで、是非短くてもいいから心に残るような年賀状を書かれたらいいと思います。

それから、ちょっとそろそろ時間なのですが、ちょっと言い忘れたことを言っておきますけれど、物事を決めるといったところで、最初から決めておく方がいいことがあります。ひとつだけ、地震の時に家族と何処で会うか、恋人と何処で会うかと、その場所は話し合えば5秒で決まります。これ必ず決めておいた方がいいです。地震になったら携帯電話は使えないし、離れたらお互いの安否が気になりますので、これは決めておいた方がいいということの一つの例です。

いろいろ申し上げましたのですけれども、こういう機会を設けていただいて非常にありがたいというふうに私も思っていますが、皆さんと出会えたことに関して非常に感謝をしております。

例えば別の機会に何か他の別の人の話も聞きたいなとか、そういうことを思われたら、もしくはまた何年かして私でもいいのですけれども、そういうふうに思われたら先生方に、学校に、皆さんが提案するのですよね。今回は given ですよ。与えられたのでしょ？ これは学生さんの企画ですか？ 違いますよね。given ですよ。これは皆さんが考えて行動していることじゃないですよ？ 何々があるから来ているわけですよ？ 会社に入ったら自分で提案をしなければいけないですね。

人生これから生きていくのに、自分が具申して自分が考えて行動をしなければいけない。だから、是非学校のなかでも自分で考えて先生だとか学校に具申をして行動するというようなことをやっていただけたらと思います。

今日は本当にありがとうございました。 See you again. Muchas gracias. どうもありがとうございました。

【赤坂】 古川さん、どうもありがとうございました。大変良いお話を伺うことができました。

さあこれから今日お話いただきました「グローバルイノベーションと私達」、副題「国際教養学部と職業選択」について、10分ぐらい皆さんから質問なりご意見を順番はどうでもかまいません、またどんな切り口でも結構ですので、遠慮なく挙手をお願いしたいと思います。よろしく願いいたします。

＊

【古川】 2カ国語がどのように役に立つか。いろんな人に会えますね。職業の幅が広がりますね。それから、自分でいろんなことにもっと挑戦できるという自信にもなりますね。自分自身を高めるということに繋がりますね。

ちなみにあそこの木越先生は三井物産の時ですよ、非常に重宝だったのですね。英語は一応通じる会社ではあるのですが、スペイン語で電話が掛かってくると、当然出るのは彼ですね。たまにはフランス語の電話が掛かってきますと、出るのは彼です。ロシア語の電話も彼が出ます。中国語も彼が出る。会社の寮がありまして、同じ寮に住んでいたのですが、その部屋を行ったりきたりするわけですね。彼の部屋に行きますと NHK 何とか講座という本が並んでいるのですが、5カ国語ずつ並んでいるのですね。1月っていったら5カ国語、2月も5カ国語並んでいてびっくりするのですが、これは別にそうならなきゃいけないとは言っていないのですが、多数の言語を話すというのはやはり、何て言うのですか、いろんな国のことが知れるし、自分のプラスには必ずなると思うのですね。

私もロサンゼルスに駐在になっていまして、それで、スペイン語が上手になりました。あそこはヒスパニックが今はいっぱいいますので、朝行ったら掃除しているおばさん、みんなスペイン語を話しているのですね。だから、スペイン語は上手になりました。でも会社の中だとか東京とコミュニケーションをやるときに全部日本語ですから、英語が全然上手くならなかった。

それでも答えになったかどうかは知りませんが、幅を広げるという意味で何カ国語か、昔は英語ができれば良いつて今はプラスα 1カ国語でも2カ国語でも、どんどん増やしていただきたいなと思います。

【赤坂】 どうもありがとうございました。

＊

【古川】 はい。航空だとか旅行だとかすごく興味があって、英語の点数の TOEIC もある程度取らなきゃいけない、実際に話をすることが出来るのとどちらが大事、みたいな話なのでしょうけれど、答えは二つです。TOEIC も取れなければいけないし、本当の力のあるコミュニケーションも出来ないといけません。

残念ながら本当に実力があっても、日本の場合はさっき言ったように就職の場合に選抜されます。入試も同じかもしれませんが、その時に点数が低いと足を切られてしまうということがあるの

で、TOEIC の点数は取っておいた方が良くはないかなと思います。

それで、私は語学の専門家じゃないですけども、非常に他のものに比べて比較的役に立つ試験じゃないかなと思いますので、本当に全くの学問と現実と違うのだというところじゃなくて、その TOEIC というものと実際に使われているものが、比較的近いのではないかなというふうに思います。これは試験上しかたがないから、そこはある程度勉強されて、点数を取るしかないと思いますね。

それで、もう一つ、ちょっと説明して良いですか？

【赤坂】 どうぞ。

【古川】 自分の宣伝みたいになって申し訳ないですけど、これ、『中学英語でできるビジネスコミュニケーション』という本を書きました。これは私が駐在をしていた時だとかアメリカの大学に行ったときのことも含めてなのですけども、極端に言えばですよ。今はだめですよ、今はちゃんと英語の勉強をしなきゃだめですけど、未来形は、I will go there tomorrow. と言いますね。でも、I go there tomorrow. でもビジネスでは通じるのです。過去形にすると、I went there yesterday. ですよ？ でも、そこを I did go there yesterday. ね、これ動詞の活用はめんどくさいから did を使ってやっても通じるのです。それで、ビジネスパートナーは「君の英語は違う」とは言わないのですよ。「お前には英語は期待していないのだ」と、「お前にはビジネスを期待しているよ」と言うから、多少の間違いなんかは通じるのです。

それよりも大事なのは相手とした約束をちゃんとやるだとか、時間を守るだとか、それから、大事な数量だとか価格だとか納期だとか支払い条件とか、こういうのを間違えない。プロであるところはプロであるのですよ。ね。ところが三単現の s はそんなに重要じゃないのです。日本人の場合すごく文法的なところを気にするのですね。

それで、本来は文法が違う、それからふだん使っていない言葉を使う。私はアメリカで機嫌が悪かったとき、I am out of humor. と言ったのですね。そしたら、ルームメイトがきょんととして「それは何だ」と。いや、「機嫌が悪いということを学校で習った」と言ったら、「そんなもん言うか」って言われて一喝されましたね。

それで、また話がそれますが、強調構文ってありますよね。It is he who broke the window. っていうやつですね。「窓を壊したのは、彼です」。それでそれを期待してアメリカ人に「He broke the window. の中で he を強調してくれ」って言ったのですね。そしたら、彼が言ったのが、「強調したければ he を大きな声で言うのだ」。それで、「he を大きな声で言うのはいいけど、書くときはどうするのだよ」って言ったら、「アンダーラインする」と言うのですね。「違うのだ」って言ったら、「マーキングする」って黄色のマーカーを持って来るのですね。だから、その It is he who … というのが出てこないのですよ。でもそれはいいのです。ビジネスの世界では仮定法がないのですよ。お客さんと話している時に、「もし私があなただったら」というわけがないのですよね。だから、いらないのですよ。現在完了形なんかいらない、過去完了形なんか絶対にいらないのです、会話の世界、ビジネスの世界では。ですから本当に大事なところは何なのかって言ったら、エッセンスだけなのですよね。

それから、もう一つさっき言ったビジネスのマナーだとか、仕事をちゃんとやるのだぞとか、日本人同士が伝わるような本当は心と心なのですよ。だから、大事なところはそうなのだと、もし興味のある人はこれ読んでいただいたらいいのですけれども、でも日本の社会にも試験というものもあるし、やはり最初のところで選抜があるので、ある程度のところはやる。でもそれに満足していない

で、実際に使われているものは何なのだと、役に立つものは何なのだということは、是非理解をされたいかなと思います。これでよろしいですか？

【赤坂】 どうもありがとうございます。はい、他にどうでしょうか。遠慮なく、良いチャンスですから、なかなかこういうチャンスはありません。どうぞ。

＊

【古川】 アナウンサーは、やはり一番は技術でしょうね。それで、二番目はやはり人間としての奥行きだとか厚みだと思うのですけれども、普通のタレントのことを皆さん思い浮かべられたらいいと思いますね。特にお笑い芸人は分かりやすいですね。一発ギャグでぽんと出てきて、ぽんといなくなる人いますよね。誰か分かりますよね？ 要するにそういう人いますよね。

それで、そうじゃなくて特にアナウンサー系なんかは、やはり長続きをしなきゃだめだと思うのですね。長続きする。ホリプロなんかは使い捨てじゃなくて、タレントを長続きさせようとしていますね。山瀬まみはご存知ですか？ 知っていますか？ 山瀬まみは最初はタレントスカウトキャラバンというので、グラビアで入ったのですね。その次に彼女は歌手山瀬まみになったのですね。それから、女優山瀬まみで、それで、今はお父さんのための何とかってやっていますよね。だから、ずっとこう長く繋がっている。

それで、例えばアナウンサーからニュースのキャスターが出来るとか、例えばラジオでも伊集院光が出来るだとかあると思うのですけれども、やはりさっき言ったまづ頭が良いのですね。聞くこと、それから喋ることをちゃんとできる。それから、自分の分野を広く持っている。それから、最後に言った知識だとか能力、それから、さっき言った人間力ですね。人間力がなければいけないということなので、多分ですけれども、アナウンサーを求める場合でもただ声がいいだとか、ただスキルが高いということだけでは採らないというふうに思います。

自分が好きなことを自分の趣味を職業のなかに反映しているという人の割合は、非常に小さいと思います。例えばレコード会社だとか、それこそプロダクションだとかテレビ局だとか新聞社だとか出版社だとか、そういうところは非常にご承知のとおり倍率が高い。その自分の趣味を仕事にしたいという人が多いので、非常に倍率が高いので、その選考全てが人生じゃないですし、ほとんどの人が正しく選択されているかどうか分からないというようなベースで考えてもらってもいいのですけれど、その道を目指されるのでしたら今言ったようなことを、スキルだけじゃなくもっと奥深いところまで準備されるというのがよろしいかと思います。

【赤坂】 どうもありがとうございました。まだあるかも分かりませんが、予定している時

間になりましたので、後は直接、古川さんに手紙を書くなり、メールをするなり直接連絡して下さい。

【古川】 メールを下さい。

【赤坂】 ああ、メールを出すとか、そういった機会を是非ご利用いただきたいと思います。どうもありがとうございました。

【古川】 どうもありがとうございました。

(拍手)

【赤坂】 それでは国際教養学部長の伊藤 進先生に、ご挨拶を頂戴したいと思います。よろしくお願いいたします。

【伊藤】 度々こういう企画がある度に、私がしゃしゃり出るのは本当に申し訳ないのですが、古川さん、貴重なお話をどうもありがとうございました。それから、皆さんも授業が終わった後5限目で大変疲れているとは思ったのですが、大変一生懸命聞いてくれて嬉しく思っています。これほど静かに聞いてくれるとは思わなくて、古川さんも静かだねということを仰っていましたが、国際教養学入門のような授業では、このように静かに聞いてくれれば大変授業がやりやすいと思うのですね。

皆さん1学年もうすぐ終わりますけれども、今頃からぼちぼち職業選択のことも少しずつ考えていってもらいたいというふうに最初から私は考えていまして、それでこの時期を選びました。たまたま先ほど古川さんからこれは given でしょ？と、上から押しつけられたものでしょ？というふうに、いみじくも指摘をされましたけれど、今回は全くその通りですよ？ これは私らが動かなければ、まずこういう機会は作れないと思ったから、私たち教員の方から皆さんに働きかけました。でも学生組織も成立しまして6人の代表の方も選ばれたわけですので、皆さん特に来年の秋に留学されますよね。

それで留学から帰られたらもうすぐ就活ですよ。その3年目の春から今度は given ではなくて、古川さんがおっしゃったように皆さんと一緒に、どういう就職選択の意識を高めるためにどういうイベントを開くのか、ワークショップとか講演会でもいいのですけれど、それは皆さんと相談しながら私は考えていきたいというふうに思っていますので、是非引き続き皆さんと一緒に私ら教員と協力し合いながらやっていきたいと思っています。しかし、一番大事なのはやはり私は自己啓発だと思うのですよね。だから、皆さんそういう努力をされながら、今日のお話にもありましたけれども、奥行きの深いそういう人間にも育ってほしいというふうに、切に願っています。

今日は本当に皆さんお疲れ様でした。古川さんには遠くから来ていただきまして、貴重な時間を本当にありがとうございました。

私からお礼に代えてご挨拶とさせていただきます。どうもありがとうございました。

(拍手)

【赤坂】 どうもありがとうございました。ご静聴を感謝したいと思います。

今日のお話を是非活かして今後いろんなことに邁進していただきたいと思います。

それでは、お開きにしたいと思います。ありがとうございました。

【フロア】 ありがとうございました。

(拍手)