

私の休日・・街角ウォッチング

日本ナレッジインダストリー株式会社
代表取締役社長

春日 正好



職務柄私は、ウィークデイは身も心も「会社」から切り放せないワーカホリックの一人です。それで休日には、心身のリラクゼーションと健康維持のためにタウン・ウォーキングを専ら心掛けています。およそ12,3キロを2, 3時間かけ適度に汗を掻く程度に早足で歩くやりかたです。あらかじめ計画したりせず、風の吹くまま気の向くままに寄り道もします。風邪を引かぬよう替え下着と、そば代と電車賃程度のお金が携行品です。

数年前は自宅からの近場が多かったのですが、次第に行動半径が広がり、今では首都圏の街をランダムにタウン・ウォッチングし始めました。いろいろ歩いて体験するうち、次第に点と線がつながり始め、いつの間にか自分なりの東京および近郊の立体的な案内図がイメージできるようになりました。

始めた頃とはやや趣が異なり、今やこの歩行は私の心身の栄養素ともいうべく、何かを集中的に考えなければならぬ時の出発点となることもしばしばです。気ままに好奇心に駆られて歩いていると、テレビや活字では感じるできない臨場感と人々の生活感に触れることができます。どうやら、場所と受け手のコミュニケーションがある程度の密度を持って成立するためには、その場にふさわしい受け手の気持ちと時間の余裕が必要と言えそうです。街は常に変貌し、実体は掴みにくいけれど、受け手の五感と興味に応じ、現実世界の多次元の情報がゆったりと提供されます。

〈たたずまい・時の流れ・お店の風情・サービスぶり・人々の様子〉

特に、古く懐かしい風情が残っていて、庶民的な中にも馥郁たる香りに接した時なんとも言えない、豊かな満足感にひたることができます。

〈例えば…何気なく飛び込んだソバ屋の味・気持ちのこもったサービスや言葉のやりとり〉

そこには必ずといってよいほど一徹な信念の人が存在し、経済優先主義の社会の流れに逆らうごとくに、精一ぱい心を込めて作り提供しなければ、お客様の満足はどうか知らぬが、自分が満足できないとでもいうように、手抜きをきらう人の姿を見ることができます。

また、それを評価し信奉する消費者がいて、お店に新たな励みを与えるのでしょう。そうした両者の相互作用 (encouragement) が、多くの人から人へと連綿と受け継がれ、大切に守られてきたとき、街の文化を成立させるのに違いありません。とにかく、convenientな面ばかりを徒に主張しない存在にふれた時、限りない安堵感を覚えます。

先日は、いつものパターンではなく、朝5時に家を出て、はるばる群馬県勢多郡東村 星野富広美術館 まで足を運びました。

星野富広さんは、ご存知の方が多いと思いますが、大学を出たばかりの体操の先生だった頃、不幸にも、授業中に鉄棒から落下して手足が動かない身障者になってしまいました。その後、多くの苦難を克服して口だけで筆を動かす、見事画家と

して自立しました。

彼の率直で優しい作品と、平易にして直截な文章には心を搏つものがあり、私は思わず魂を揺さぶられ、胸が熱くなりました。彼の愛しさや懐かしさへの感性に親近感を持ちました。

この施設は村立の美術館です。

星野さんが、いかに村の人々の誇りであり、愛されているかが判ります。

口で筆を啜えてものを描くという困難な仕事をしながら、少しも力みを感じられないのも不思議です。それは、きっと無限の絶望感や怒りや周囲への怨嗟などにまみれつつ、もがき苦しんだ中で星野さんが到達した境地なのではないかと思えます。星野さんが私達に等しく伝えてくれるものは、自然に対する限りない愛着と感動です。

「自然は決して嘘や偽りをふくまない」

「自然を前にして、人の怒りや心のゆがみなど、何の力も意味も持たない」

彼の作品の一つ一つは、このことを感動的に伝えてくれます。

私は知識情報産業の経営者の立場にあります。いわば知的サービスを以てなりわいに行っているのですが、こういう仕事では、他のいかなる産業にも増して、人間が企業としての生産活動の基になります。

例えば、主力サービスである顧客企業の経営情報システムの開発では、いくらBPRばやりの時代だといっても、自分達の得意分野であるインフォメーション・テクノロジーの合理性や手っとり早さばかりを強調して、お客様の会社や業界の人間の要素を軽視してしまつては、決してお客様に喜ばれる良いシステムはできません。

お客様の問題意識や要望を引き出し、基本計画を固める開発初期の段階が、技術者にとっての勝負所です。この時に、技術者に求められる能力・経験には、お客様の会社の業務知識や情報技術能力など色々ありますが、本当にお客様の心を開くことのできる大切な要素は、システム・エンジニアとして高い目標を持ち、絶えず自分を磨く強い意志、難しい状況でも粘り強く打開しようと努める精神力、功利打算や甘えなどに傾かないリーダーシップなど、担当技術者がこれまで磨いてきた人間性なのです。これがお客様の信頼感を呼び起こすのです。

このような人材を育てることは、社長としての私の大切な職務の一つです。私は、ルールとか管理とかは主体性のある人格形成をややもすれば阻害するものであり、必要最小限にするべきだと思っています。

彼らが将来に向かって自ら燃え邁進していけるように、その力を引き出すために、常に、リスクを伴う役割を与え、可能な限り任せるように心がけています。

この場合も、経営者の信念やaspirationが、常に明示的でないと、社員はもちろんのこと、お客様も本気になってこちらを向いてくれません。

お客様が私達を指名し、相談を持ちかけて下さるようにならなければダメだ。もっと、ひたすら自分を磨き、親近感や感動を相互に自然に生み出せるようにならなくてはいけない、と自らを奮い立たせる毎日です。

ともあれ私のわたらせ渓谷行は、丸まる1日かけた長い道中でしたが、とても、印象深いものとなりました。