



■とらばーゆビジネスカレッジ '85

## 友達の輪を仕事に生かす

ネットワーク

●講師 野中ともよ

友達の輪が仕事に生かせるなんていうのは最高ですね。私が今の仕事をしていられるのも、目の前にあることをおもひろがってやってきて、それを支えてくれたり助けてくれた友達がいたからこそです。でも、ひとつだけ確認しておきたいことがあるので、それからまずお話ししますね。それは、友達の輪を仕事に生かす、ということは、友達の輪を仕事に利用するということでは決してないということ。このふたつは、ともすると混同しがちなんですが、生かすを、利用すると思いませんでしたら大間違いです。それよりもむしろ逆に、自分の仕事のために友達を絶対に利用しないぞ、というぐらいのエネルギーで、自分をパワーアップしたほうが健全だと思います。

では、友達って何でしょう。一緒にいるとホッとすると、損得勘定抜きで大事にしたいと思うのが、本当の友達だと思います。

ソロバン片手の交際は  
友達の輪も  
仕事の輪も広げない

■読者がつくる

TRAVAIL  
BUSINESS  
COLLEGE '85

お話が終わったあとも、当日集まった方々からの質問が相次ぎ、予定終了時間をなんと30分以上もオーバーする大盛況。ときに悩み、ときに考えこみながらも、ネットワークづくりや友情などについて一生懸命語りかける野中さんの瞳がキラキラと輝いていたのが、とても印象的でした。





じゃあ、仕事って何だろう。人それぞれ、考え方があると思いますが、私の場合には、生まれてから死ぬまでの短い人生のなかでの、自己実現のためのひとつのあり方、時間の使い方だと思ってきました。小学生から大学生の間は、学校に行って勉強をすること、そして家の手伝いやそのときを生かすためにやらなきゃいけないこと、約束ことも含めて、それが仕事だったわけです。

今、私はテレビのキャスターという仕事をしていますが、私は、キャスターになるためにはどうしたらいいのかなんて考えたこともなかったのです。目の前にあることをおもしろがって、そして友達との輪があつて、気がついたら今の自分があるというのが、私と仕事の関係の積み重ねです。仕事＝生きさま。ひとりでは生きてゆけないのと同じように、仕事のこと、友達との存在抜きには考えられないのです。

づきあいをしている間は、友達との輪を広げることができないし、結局、自分が大事にされる空間をもつこともできないのです。このことは、ネットワークづくりをするときに、いちばん大事にしていたきたい基本のような気がします。

**おもしろがるエネルギーを  
もち続けていれば  
自然に道は開けていく**

実は、私が今の仕事につくいちばんの原動力になったのは、コンプレックスなんです。私は、数学が嫌いだったか、体育が苦手だという気持ちを持つと、何でも一生懸命やってみればおもしろい、きつとわかる、嫌いをつくる前にまずやってみよう」と自分に言い聞かせてきた。小・中学校までは、それでオール5がとれていたのです。ところが高校になって周りを見回すと、友達はそのスペシャリティをしっかりとっている。数学の好

■野中ともよプロフィール  
1954年生まれ。上智大学文学部新聞学科卒業後、アメリカミズーリ州、コロンビア大学の大学院に留学。帰国後、フリーのジャーナリストとして活躍。NHKの「海外ウィークリー」のキャスターとして、一躍脚光を浴びる。現在はNHKの「サンデースポーツスペシャル」に出演中。



きな人は数匹を。でも、私は好きなものを何かやれと言われたときに、何も選べなかつたんです。皆嫌いだったんです。そんなときに、家庭科で幼児教育、英才教育のことについてレポートを提出することにまつたのです。いろいろ調べていくうちに、それは栄養学から政治問題、経済問題までに関わっていくことがわかってきました。ふと気がついたら、全然抵抗なくそれぞれに自分のアンテナが向いていくんですね。この心の持ち方というのは、ひよつとしたらジャーナリストという職業に向いているのかもしれないと思つたのです。それで大学を選ぶときに、ジャーナリズム学科があるところを調べたら、上智だつたというわけ。

大学の4年間では、実際にテレビ番組をつくるというカリキュラムもあつたのですが、テレビというメディアは、ツーンといえはカーという優秀なスタッフと機材と組織力のすべてが揃ってはじめて、自分の言いたいことがかたちになる。そ

**カメラマンからレポーターへ  
友達の輪とともに  
仕事も広がつた**

ここで結局、選んだのが写真というメディア。カメラは、自分の肩幅さえ通れば山の上であろうと海の底であろうと連れて歩ける。よし、写真をジャーナリストに使うに使いこなせる人間になろうと思ひ、フォトジャーナリズム学科のあるコロンビア大学の大学院に1年留学しました。そんなふうに、自分が今やっていることをおもしろがって熱中してやる。そうすると人間は何か食べていけるよんな気がします。おもしろがるエネルギーを絶やさない努力をし続けると道は開けていく、いわば私は生きた例ですね。

アメリカから帰って来ましたら、新聞社では女は採らない、生半かに理論をかじつたやつは困るということで、私のフリーランスの人生が始まりました。はじ





めは『クロワッサン』の仕事で、カメラを担いでいろんな方の取材をしました。このチャンスを与えてくれたのも、友達との輪でした。

そのうち、テレビで外人タレントの通訳をする仕事が入ってきました。これも、カメラマンとして動き回っているうちに会った、兄の中学の同級生のディレクターからのお話だったのです。それがかきつけて、チャールズ・タイアナの結婚式の生中継、海外ウィークリー、そしてスポーツニュースへとつながってきただけです。

でも、まさか自分がダンブ松本直撃インタビューをやるなんて思ってもいませんでしたね笑。ただ、自分の目の前にあることをおもしろがってやっていると、エネルギーが周りに通じるものなんです。よ。とにかく、今を大切に、今という時間をどう使うか、その積み重ねが人生だと思っんです。

そこで、皆さんに、今の自分をもう一

度洗い直して自分を取り巻く「相関図」づくりをすることをおすすめします。人間関係、組織関係、社会関係を書き出してみると、いろんなことが発見できます。

**ネットワークは体と同じ  
血の通っていない細胞が  
ないか、必ずチェックを**

ネットワークづくりというのは、自分の健康づくりと似ているところがあります。人間の体には、いろんな臓器があって、いろんな細胞があって、それらのネットワークでできている。どこが欠けてもうまくいきません。また、自分の体のどの部分がどうなっているのか、どんな働きをしているかを把握している人と、していない人では、健康管理のしかたが全然違ってきます。

ネットワークづくりも、まずいろんな名簿や名刺、手紙、領収書を整理して、全体を把握することです。そうすると、

それぞれの人と自分との関係や、自分にとってはとても大切だと思っていたのに自分からは血液を送っていない細胞があることに気がきます。そういうことをチェックしていくと、自分がどういう人達の間で生かされている存在なのかわかるわけです。

もうひとつ、「自分帳」をもつこともおすすめします。ただスケジュールを書き込むだけではなくて、ふと思ったこと見かけたことを日付と一緒にメモしておく、会った人の印象をちよつと書きとめておく、買ったものの値段をつけておく。それがたまたま、自分史になり、ネットワークにつながることでますます多くなります。

**毎日実践できる  
よいネットワークづくりの  
5つのポイント**

じゃあ、どうしたらよいネットワークがつくれるか。哲学者のライフ・スミスと詩人のパチュール・ワーグナーという女性ふたりが書いた『ネットワーク・ハンドブック』という本があります。そのなかで、アドバイスとして5つあげています。それらをよく噛みくだいてみると、全部が、さつき私が申しあげた自分の人生をおもしろがるということにつながるのです。

まず1番目は、役に立つ人間にならなさい。役に立つかどうかは、相手が決めることです。でも、自分がおもしろがっていることがあれば、それにまつわるいろんな情報は、それを知らない人にとっては非常に役に立つ。ただここで気をつけたいのは、そういう情報の保存のしかた。いかに引っぱり出しやすい形で整理

しておくかがポイントです。  
2番目は、退屈させてはいけません。これも自分がおもしろがっていることがあれば、それを話せば相手だって退屈しません。話すことがなくなったら、自分が今興味をもっていることを話題にすればいいのです。

3番目は、よく注意しなさい。興味をもっていることがあれば、どこに行っても、何を見ても、自然とアンテナがそつちの方に向けて注意をします。

4番目は、質問をしなさい。興味をもつて注意をすれば、当然、質問をしなくてはなりません。

5番目は、憶測をしてはいけません。知りたいことがあれば質問をする。そうすれば憶測などしなくなりません。憶測は自分で自分の殻をどんどん狭くしてしまします。

こんなふうと考えていくと、ネットワークづくりというのは、肩ひじはつてやることではないことがおわかりいただけだと思います。毎日の生活のなかで、自然にできていくものなんです。ですからたとえば、皆さんは今日このセミナーに参加してください。せっかくなのでみなさんに皆さんの人が集まったのですから、帰るときに隣りの人にちよつと声をかけます。名前を聞きます。仕事を聞きます。ひとこと感想をいいます。そうするとそこで、ひとつ自分の輪が広がるわけです。その時に、相手の人がアクセサリーメーカーの人だったら、安く買えるかしらなんて考えていたのでは、ネットワークづくりは進みません。そういう利益とか損得は、結果としてついてくるもの、と思っていれば、それだけより多くの得が回ってくることになるのではないのでしょうか。