

「夢」は生きる張り合いを与え、「目標」は意欲をかき立て、「時間表」は生活に規律をもたらす。夢と目標と時間表の三点セットは、着実に前進するための有力な武器である。

なぜ楽観主義は有効なのだろうか？

それには合理的な根拠がある。悲観主義者は悲観的未来を、楽観主義者は楽観的未来をイメージする。そして人生は、しばしばイメージ通りに展開する。困難に出会った時、「必ず解決できる」と確信するか否かで、結果は百八十度違ってくるのである。

「必ずできる」「何とかなる」「大丈夫だ」と確信すると、関連情報が集まり、多くの選択肢が浮かび、よい結果が得られる。ところが、「どうなるか不安だ」と思っているのは、よい解決策も浮かんでこない。「ダメだ」「ムリだ」「できない」と決めつけるから、できないのである。

楽観的に考えると、よい結果が生まれる。悲観的に考えると、人生はその通りになる。

仕事は自分の快樂のためではなく、他人に「奉仕」して「報酬」を得るためのものである。だから、本来、おもしろいことではない。お金を稼ぐためには、人に頭を下げなければならない。それが社会の決まりである。

最近では、働く目的は「自分の成長」や「仕事の達成感」という人が多いそうだが、職場はやりがいのある仕事を探すところでもなければ、自分探しをするところでもない。みんなが雑巾がけや下働きを嫌ったら、会社は成り立たない。仕事がつまらないとか、自分のキャリアに役立たないとか、泥臭い仕事を嫌うのは、天に唾するのと同じである。どんなにおもしろくない仕事でも、給与の三倍は稼がないと会社は成り立たない

学歴があれば世の中は渡っていけると勘違いしている人がいる。高学歴者の中には「高学歴イコール高収入」のキャリア・パスのイメージしかなく、極端にプライドが高い人がたまにいる。

だが、海外のMBA（経営学修士）資格をもつ三十代のディーラーも、金融ブームの時には年俸三千万円を稼いでも、ブームが去れば余剰人員となり、一転して退職を強いられる。職を探しても、「今の時代では年俸六百万円がせいぜい」とヘッド・ハンターから諭され、絶句した例が報道されていた。

「自分は実力がある」と思うのは大変な誤解である。要は需要と供給の関係で個人の「市場価値」は激変する。実力などといっても、そんないい加減なものである。

弁護士の場合もそうである。国際会議に出る時は英語のうまい者、交渉に臨む時は発想の豊かな者、意見書を書く時は綿密な分析のできる者、裏総務的な仕事を行う時は荒事あらごとの得意な者がふさわしい。その時々で必要とされるタイプは違うので、万能の人などいない。

私は十代には詩人にあこがれ、三好達治、堀口大学、立原道造の詩をロズさんでいたが、詩で食べていくことなどおぼつかない時代だった。脱サラして弁護士に転職したのも食べるためだったからで、仕事をおもしろいと思ったことはない。自分の思いに反してリストラの立案をしたり、街宣車の対処に苦労したり、自己中心のエゴイスト相手の交渉で難渋したり、証人の偽証に歯ざりしたりした。

「こんなストレスフルな仕事はうんざりだ」と何度も思ったが、家庭をもち、子僕もでき、生活のためには四の五のいつてはいられなかった。

しかし、三年もするとしだいに顧客も増え、仕事に身を入れているうち二十年はあっという間に過ぎてしまった。その頃には、弁護士業も好きではないが、少なくとも嫌いではないところまで折り合った。三十五年たった今でも、弁護士業は天職というにはほど遠いが、自分には適している「適職」にはなったのである。生きるとはたぶんそういうことである。