

20歳のときに知っておきたかったこと ティナ・シーリグ

What I wish I knew when I was 20.

学生に起業家精神とはどういうものかを教えるうえで、この「五ドルの挑戦」の試みはそこそこうまくいったと思います。でも、多少、後味の悪さが残りました。価値がつねに金銭的報酬で測られると印象づけたくはなかったからです。そこで、つぎに課題を出すときには、ひとひねりしました。封筒には五ドルではなく、一〇個のクリップを入れました。そして、「これから五日間、封筒を開けてから四時間のあいだに、このクリップを使って、できるだけ多くの『価値』を生み出してください」と指示しました。価値はどんな方法で測っても構いません。ヒントにしたのは、カイル・マクドナルドの物語です。そう。赤いクリップ一個から、物々交換を重ねて一軒の家を手に入れた、あの話です。カイルはブログを立ち上げて進行状況を報告し、物々交換に応じてくれるよう広く呼びかけました。一年かかりましたが、一步一步積み重ねて、ついにゴールに到達しました。まず赤いクリップの形のペンと交換しました。そのペンをドアノブと交換し、さらにドアノブをコーマン製のキャンプ・ストーブに変えました。こうして一年のあいだに、ゆっくりとではあるけれど着実にモノの価値は上がりました。そして、ついに念願のマイホームを手に入れたのです。カイルがたった一個のクリップから、ここまでやってのけたことを思うと、一〇個のクリップを渡したわたしは、なんと気前がいいのだろう。そう思っていました。

起業家で著書もあるガイ・カワサキの言葉、「カネを稼ぐよりも、意義を見つける方がいい」に通じるものがあります。

ルールは破られるためにある——こうした考え方が集約されているのが、よく耳にするフレーズ「許可を求めるな、許しを請え」です。

ベンチャー・キャピタル業界は、失敗に投資しているようなものです。出資したベンチャー企業の大多数が破綻する運命にあるのですから。ベンチャー業界とおなじくらい成功率が低いのが、玩具、映画、出版業界です。本の出版を見てみましょう。ニールセン・ブックスキャンによると、二〇〇四年にアメリカで出版された書籍は約一二〇万点にのぼります。このうち五〇〇〇部以上売れたのは、わずか二万五〇〇〇点、率にして二パーセントに過ぎません。一点あたりの販売部数は平均五〇〇部を下回っています。だからといって、どれが大ヒットするかを予想するのはほぼ不可能です。その結果、出版社は、ベストセラーになるのはごく稀だと知っただけで、ヒットを狙ってつぎつぎと本を出し続けるのです。成功に至る道には、たくさんの屍が横たわっています。出版社も玩具メーカーも映画プロデューサーも、それをよく知っています。

友人から、こんな話を聞きました。女性には困ったためしがな
い、と思えるような男性がいました。とくにハンサムなわけでもないし、面白いわけでも
ありません。頭がいいわけでもなく、とりたてて魅力があるとも思えません。だから、女
性にモテるのが不思議でした。友人はある日、思いきって聞いてみました。どうして切れ
目なく女性とつきあえるのか、と。すると、こう答えたそうです。「単純なことだよ。魅
力的な女性がいたら、片っ端からデートに誘っているんだ。なかにはイエスと言ってくれ
る娘もいるからね」。この男性は、数少ないヒットを打つためなら、どれほど空振りして
も気にしなかったのです。ここから、ごく一般的な教訓が引き出せます。外に出て、多く
の物事に挑戦する人の方が、電話がかかってくるのをじっと待っている人よりも成功する
確率は高い、ということです。

ふたたび二〇〇五年のスタンフォード

大学卒業式でのスティーブ・ジョブズのスピーチの一部を紹介しましょう。ジョブズは大
学に通う意義が見つからず、授業料も両親の負担できる範囲を超えていたことから、**六カ
月で中退**しました。本人の弁を聞きましょう。

六ヵ月後、わたしは大学に価値が見出せなくなっていました。人生で何をしたいの
か見当もつかなかつたし、大学がそれを見つけるのに役立つかどうかもわかりません
でした。その時点で、両親がそれまでに蓄えた貯金をすべて使い果たしつつあったの
で、わたしは大学を中退することにしました。万事それでうまく収まると信じていま
した。そのときはとても不安でしたが、振り返ってみると、最良の決断のひとつだっ
たと言えます。中退した途端に、興味のもてない必修科目の授業には出なくてもよく
なり、面白そうな授業にもぐりこむようになりました。

甘いことばかりではありませんでした。寮には自分の部屋がないので、友達の部屋
の床に寝ました。コーラの瓶を店に返して、一本あたり五セントを受け取って食べ
物を買ひ、毎週日曜の夜には、クリシュナ教の寺院で提供されるまともな食事にあり
つくために、七マイルの道のりを歩いたものです。そんな日々を気に入っていました。
そして、自分の興味と直感にしたがい、出くわしたものの多くは、結果的にかけがえ
のないものだったのです。一例を挙げましょう。

当時のリード大学はおそらく、アメリカで最高のカリグラフィー（装飾文字）の授
業を行なっていました。キャンパス内に貼られたポスターや引き出しのラベルの文
字は、すべて手書きの美しい飾り文字でした。わたしは中退してふつうの授業を受け
る必要がなかったので、**カリグラフィーの授業**をとって、手法を学ぶことにしました。
セリフとサンセリフの書体、文字の組み合わせにより文字間のスペースを変えること、
すばらしい写植はどこがすばらしいのかを学びました。美しく、歴史があり、科学で
は捉えきれない芸術的な繊細さがありました。わたしにはそれが魅力的だったのです。

どれひとつとして、わたしの実生活に役立つ見込みがあったわけではありません。
でも一〇年後に、最初のマッキントッシュを設計しているときに、一挙に蘇ってきた

のです。そして、それらをすべてマッキントッシュの設計に取り入れました。マックは美しい印刷技術を備えた最初のコンピューターでした。わたしが大学を中退していなければ、カリグラフィーの授業を受けることはなく、マックが複数のフォントやプロポーショナル・フォントを備えることはなかったでしょう。そして、ウィンドウズはマックを真似ただけなので、どのパソコンもそうした機能を持つことはなかったでしょう。わたしが大学を中退していなければ、カリグラフィーの授業を受けることはなかったし、パソコンが現在のようなすばらしい印刷技術を備えることはなかったかもしれないのです。もちろん、大学時代のわたしが、将来を見越して点と点をつなぐことなど不可能でした。でも、一〇年後に振り返ってみると、点と点がつながっていたのは明白なのです。

このスピーチで強調されているのは、経験がいつ役立つかはわからない、という点です。スティーブ・ジョブズは開かれた心の持ち主であり、好奇心も旺盛でした。だから目先の利益にとらわれず、幅広い経験をし、予想もしない形で知識を活かすことができました。**経験を積み、知識の幅が広がれば広がるほど、自分の引き出しは増える**——そのことを教えてくれているのです。

父は人生を振り返って、いちばん大切な教えをこう考えているそうです。「**自分に対しては真面目すぎず、他人に対しては厳しすぎないこと**」。自分や他人の間違いにもっと寛容で、失敗も学習プロセスの一環だと思えばよかった、と。いまの父ならわかるのです。過ちを犯しても、大地が揺らぐことなど滅多にないのだと。そして、それを痛感した出来事を話してくれました。RCA で働いていた駆け出しの頃、暗礁に乗り上げたプロジェクトがありました。父たちは何日も徹夜して問題解決にあたりました。何週間ものあいだ、解決策を見つけることだけに集中しました。ようやく問題を解決し、プロジェクトを完成した直後、事業計画全体が中止になりました。父たちにとってはプロジェクトがすべてでしたが、ほかの人たちにとっては取り替えのきくものでした。人生に起きることのほとんど、とくに失敗は、そのときの自分が思っているほど大したことではない——この点を何度も思い知るようになったと言います。