

2003年の本。そのころ読んでいたはずだが、いまだに自分なりの答えを出せていない。

1. 「遊学行動派」、2. 「社会奉仕派」、3. 「社会提言派」、4. 「生涯ビジネス派」、4a. 「稼がなくては食っていけない」という切実派、4b. 「ほかに生きがいや生きる価値を見いだせない」、4c. ビジネスの中に積極的に生きがいを見いだしている人。——これらの選択肢のどれを自分では進んで入るつもりか。それでいいのか。

新規役ネットという団体を発足するにあたって議論されたのが、こうした社会とのかかわりを持ち続ける生き方にふさわしい言葉を探すことでした。その結果「新現役」という言葉に出合ったわけです。「生涯現役」という言葉もありますが、これには会社人間、仕事人間というニュアンスがあります。個人としての独立した立場で、もっと自由に社会の役割を担って生きるという意味合いが込められたのが、「新現役」なのです。

次なるステージでの生き方を選ぶとしたら、「はじめに自分ありき」。自分一人で、自分の好きなビジネスにかかわっていく生き方があってもいいのではないのでしょうか。そしてこれを「ひとりビジネス」と呼ぼうと思うのです。

人生九〇年。定年後の三〇年を見据えた、人生のグランドデザインを描こうではありませんか。

考えるポイントは、「残りの人生のテーマを何にするのか」でしょう。参考までに、私が日々出会っている「新規役ネット」の方々の生き方を大別してみると、四つのタイプがあるように思えます。

一つは「遊学行動派」といえるタイプ。世界を訪ね歩いたり史跡めぐりをしたりする人、あるいはカルチャー教室に通う人たちなども、このグループに入ります。経済的に余裕があり、残りの人生を楽しく生きることをモットーにしています。かといって、ただ享乐的に生きるのではなく、遊ぶ中にも学びの要素を求め、絶えず自己啓発をしながら、新しい知識を得る楽しみを追求しています。どちらかという、書物をヒモトクというより、「書を捨てよ、町へ出よう」という行動派が多いようです。

二つ目は「社会奉仕派」。自分がそれまでに培ってきた知識や技術などを社会に役立てようと、たとえば、地域の子供たちに広い意味での生きる知恵を教える教育ボランティアをしたり、介護の資格を取ってヘルパーをするなど、ボランティア活動の中から自分の役割を見つけだそうという人たちです。

三つ目は「社会提言派」の人たち。これは一般的にはメジャーではありませんが、新現役ネットの中では目立つ一群です。関心を同じくする仲間同士で研究会を定期的に関き、意見交換等をしています。彼らの多くは、各自の得意分野において独自の研究を進め、提言をしていくことに生きがいを見いだしています。どちらかという、書物とにらめっこするのが好きな学研肌の人たちが中心です。

四つ目が「生涯ビジネス派」と呼ばれるグループです。いつまでも仕事とかかわっていききたいという人たちです。その動機から大きく三つに分類できます。まずは「ゆとりがないので、稼がなくては食っていけない」という**切実派**。職を探しているこの人たちとお会いすると、異口同音に「食っていかなくてはいけない」と言うのですが、その割に、待遇や給与で選り好みをしている人が多いようです。確かに年齢制限等、厳しい採用状況ではありますが、間口を広げれば、それこそ職場はどこにでもあるというのが今のニッポンです。職が見つからないのは、自分自身の能力を棚に上げて、サラリーマン時代の待遇や給与を求めるからなのかもしれません。このこだわりがある限り、生涯ビジネスの扉は開かれれないと言えます。

生涯ビジネスをしたいという人の**第二のグループは、ほかに生きがいや生きる価値を見いだせないという仕事人間、会社人間たち**です。ある中年の人に「どんな仕事をしたいのか」と希望を聞きますと、「何でもいいから、働いていたい」という回答が返ってきました。また「自分を生かせる仕事がしたい」と言う割に、突っ込んで聞くと、何のためにどう生かすのかの明確な回答は持っていない人もいます。彼らにとって仕事をしていない人生は無に等しい、という寂しい話なのです。

・・・

最後のグループは、ビジネスの中に積極的に生きがいを見いだしている人たちです。彼らは、生涯ビジネスにかかわっていこうと本気で思うなら、その仕事に対して、自分の生きてきた証となるような強い思いが必要だと考えています。つまり、ルソーの言葉ではないですが、仕事の中に「生を感じたもの」があると思っているのです。

この本の読者は、この三つ目のグループのような生き方を模索している方々だと思います。ごく私的な趣味の世界に引き籠るよりも、仕事を通してもっと社会とかかわっていききたいと思っている方々でしょう。

彼はその時から、定年後の人生は「愛と勇気とサム・マナー」だと心に誓っていたそうだ。

退職した彼は、明確なひとりビジネスのイメージを持っていたわけではない。まずは英語教室に入って英会話を勉強することにした。「ここできちんと英語を学んでおこう」と思ったのが動機だった。

→人脈が呼び込んだ日本語教師の仕事

事業の失敗は、自分の得意なことではなく、好きなことをやろうとしたこと。

「これをしたい」「この仕事は自分の天職なのだ」という熱い思いこそが、起業した後もずっと事業活動を突き動かし、環境や状況がそんなふうに変わっていても、**気持ちを支える「心棒」**となるものです。

「中高年者の財産って、何だと思えますか」

私の頭に浮かんだのは、経験とか知識といった言葉だった。

「私は信頼性だと思うのですよ。中高年の多くは企業に属してサラリーマンとして三〇年、四〇年と働いてきているわけですね。お客との契約を守り、大きなお金も扱いながら、問題も起こさずに働いてきたサラリーマン。これは仕事人としての紛れもない**信用の証**だと思います」

「ひとりビジネス」を立ち上げることは、まさにあなたにとっての「プロジェクト」です。そのプロジェクトを成功させる秘訣は、「どんな目的のために（使命）」「いつまでに（期間）」「どんな状況の中（制約条件）で」完成させるのか、ということを確認しておくことです。——「何屋さんをやるのか」

「ヒト持ち」「モノ持ち」「カネ持ち」

「ヒト持ちには講演者を探してもらうとか、モノ持ちには会場を提供するとかお土産を出してもらうとか、カネ持ちには活動資金を出してもらうというように、それぞれが自分の得意とするところで会の運営に協力してもらうことにしています」

「日本人が英語をしゃべってもヘタなのは、発声で音色ができていないからです。このような響きのある音が出せないと、外国人に通じる英語はしゃべれません」

日本語の音域と違い、英語では高い音域が使われるようだ。日本語は母音を中心の言語で、主に五〇〇サイクルから一〇〇〇サイクル前後の低周波の音域、それに対して**英語は子音を中心となる言語で、二〇〇〇サイクルから八〇〇〇サイクル前後の高周波音域を使っている**。多くの日本人が英語が苦手なのは、ずっと低音域の日本語をしゃべっているために英語の高音域を聴く能力がなくなってしまうからだそうだ。

そこで、英会話の上達には、高音域を聴き取る訓練をして、意識的に頭のとっぺんから出るような裏声に近い高い声で英語を話すようにすることだと、野坂さんは言う。

実力（能力、意欲、経験、人脈）