

2000年の本。

最高の都銀を例にして考えてみよう。都銀の課長クラス四十歳で、年収千五百万円から千八百万円になる。四十二、三歳の支店長クラスになると二千万円を超える。ところが、高卒で役付きになっていない一般行員の場合、同じ四十二、三歳でも約半分の一千万円前後である。

これを見るとよくわかるが、課長、次長、支店長、部長とラインの長になって昇格していく人とそうでない人との差が相当大きく開いている。

大学卒でも役付きになれない人は出てくるから、同期入社でも支店長と一般行員の場合、むろん、これほかなり極端な比較ではあるが、実に年収で一千万円近い差が出てくることになる。

エリートとそうでない人との差があまりにも歴然としているのだ。そして、**エリートコースから落ちた人たちは四十五歳を過ぎると、早くも出向要員**になってしまう。内実はなかなかシビアーな世界なのだ。

大手生保や大手損保もすごい。銀行員よりずっと若い時代から高給が約束されている。

なんと、**三十歳で年収一千万円**に手が届くのだ。銀行の場合、三十歳くらいだとせいぜい五、六百万円である。

ところが、**四十歳になると、千三百万円から千八百万円**くらいになっている。上と下では五百万円もの差がついてしまう。

これでわかるのは、上昇ペースの違いである。給料の上昇カーブが銀行より生・損保のほうが早いものの、三十歳を過ぎると鈍化し、逆に銀行のほうが上がってくる。

現在のように不況が長引くと、なおのこと、中央官庁はもちろん、各地の県庁、市役所、区役所などに熱い眼が注がれる。

無理もない。役所は実に安定した職場なのだ。給与体系がきちんと決まっていて、確実に昇給する。民間会社のような出向や肩叩きがない。定年まで、堂々と勤められる。理不尽な転勤もない。それだけでもすばらしいのに、近ごろは給与水準も民間に追いついている。中小、零細企業などは完全に追い抜いてしまった。

民間にくらべて魅力的なのは**退職金や年金**であり、とくに退職金は一般企業の二倍ないし三倍くらいになる。

たとえば、夫婦で県庁、市役所、区役所に定年まで勤めた人、あるいは夫も妻も小学校、中学校、高等学校などの教員であった人たちの老後の生活は、まことに安泰である。

年に一、二回（あるいはもっとか）の海外旅行をしている老夫婦にはこういう人たちが多し。たしかに、子供が小さいときは大変だったかもしれない。しかし、それを乗りきって定年まで勤めあげた人たちは、いま、当然の恩恵を受けている。

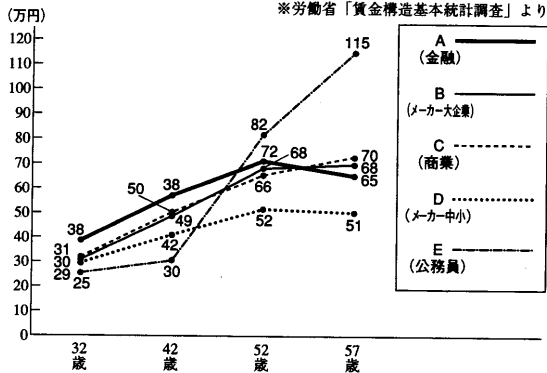
~~~~~

都道府県別「地方公務員の退職金」…最高額は秋田の 1938 万円

<https://news.yahoo.co.jp/articles/689eae3ec6e071e674f72d91621292223d322f97>

~~~~~

図2 賃金構造比較



中央官庁； 自殺者が出る。アルコール依存症患者が異常に多い。

出向例

取締役営業部長の名刺を貰ったものの、田中に与えられた最初の仕事は、十名いる営業部員を半分の五名に減らすというリストラの仕事である。いわば首切り役をおおせつかったのだ。

早急にリストラをしたいが、一族経営者たちが恨まれては困る。親会社から天下りしてきた部長が、親会社の命令でリストラを実施するというかたちにしてくれと頼まれた。

...

この会社の場合、退職を勧告しても割増金を出すわけではない。過去の仕事ぶりをあげつらい、批難して詰め腹を切らせるという原始的なやり方である。これでは引導を渡す役目の人が憎まれてしまう。

...

田中は二人、三人と営業部員の首を切ってゆくうちに、自分もとうていこの会社には残れないという現実を察知した。

言い換えれば、作家の勉強と銀行員の勉強の両方をしなければならなかった。

はたして、作家に勉強が必要なのか？ 作家は自分の天分にまかせて、思うさま作品を書けばよいのではないかと考えている人も多い。

たしかに、そういう一面もある。しかし、東西古今の大作家のなかでも、とくに天才の名にふさわしいゲーテでさえ、「天才とは努力である」と言いきっている。それを思えば、作家が勉強して悪いわけではない。

東西古今の古典を読み、先人がどのような仕事をしてきたのかを詳しく知る必要がある。名作がなぜ名作なのかを知らずして、名作は書けない。あわせて、同時代の人たちの作品も、日本だけではなく海外も含めて頭に入れておくべきだ。

現代はテーマの掴みにくい時代だ。現実の事件のほうが作家の想像力をはるかに超えてしまうケースがしばしば起こる。事実は小説よりも奇なり、とはよくも言ったものである。

作家も机にだけ向かっていればよいわけではない。取材能力と情報収集力と、何よりも複雑化している時代様相を的確に分析する能力を求められる。さらに、できれば予知能力まで身につけるべきであろう。

銀行員もけっして楽ではない。勉強しなければ置いてゆかれる。

金融の本道に入る前に、経済と法律を学ぶ必要がある。本道に入ってから実にも範囲が広い。もっとも、最初からすべてを取りしきるわけではないから方法はある。

預金、融資、外国為替等々、配置されたセクションの勉強を徹底的にやって早くエキスパートになる。マスターしたら、現状に甘んじないで転部を希望する。新しい部や課に移ったら、また徹底的にやる。

これを繰り返して、七、八カ所転部できたら、しめたものだ。オールラウンドプレーヤーになり、プロとして通用する。

もし、担当の仕事だけではなく、その周辺まで手を広げることができたらなおのこと、それ相応の実力が身についたことになる。

具体例をあげよう。

勉強の必要性を認識したら、先へ進もう。では、具体的に何を学ぶべきか？

わたしはあえて、(1)大脳生理学、(2)経済学、(3)文学、(4)歴史、(5)哲学、(6)パソコンを含むインターネット関連の六つをあげたい。

ショーペンハウエル「やまあらしジレンマ」

トゲで傷つけあう距離→温ま合える距離を見つける＝適切な距離

知識のはかに、さらに必要なものがある。志というか目的意識といおうか、ためにこの仕事をしているのかという認識が必要だ。

すなわち、知識プラス目的意識を持った人を「見識」を持った人という。

・・・

知識、さらに見識に加えて、そのうえに決断力と実行力を持つべきである。これを持った人を「胆識(たんしき)」を持った人という

カーネギー『人を動かす』

では、人間は何を欲しがっているのか？

(1)健康と長寿、(2)食物、(3)睡眠、(4)金銭および金銭によって買えるもの、(5)来世の生命、(6)性欲の満足、(7)子孫の繁栄、(8)自己の重要感（自分は重要人物であると思いたい欲望）。

カーネギーは以上の八つを抽出して、この八項目さえ満たされれば、人間は満足すると考えた。したがって、これをヒントにして工夫をすれば「人は動く」ことになる。

そこで、三原則だが、

(1)盗人にも五分の理を認めてやる。

(2)相手にあなたは重要人物ですよと思わせてやる（すなわち、相手に重要感を持たせる）。

(3)相手（すなわち人）の立場に身を置く。

この三つをきちんと守れば、どんな人でもあなたのために動く、すなわち、働きますよ、とカーネギーは自信を持って言いきっている。

三人寄れば文殊の知恵

会して議さず、議して決さず、決して行わず

そもそも**滅私奉公**とは、戦中戦後の物資のない時代に、

「欲しがりません、勝つまでは」をスローガンに、賛沢を諫めるために使われた言葉です。それが拡大解釈され、忠誠を尽くす、我を忘れてご奉公する、働く、という意味で使われるようになったようです。