

清武システムズ



～シーズン2「清シス・アピール」～

エピソード 4：失敗もメニューです

「働きながらともに仕組み創り」

しすてむ♥きよたけ

はじめに

「清武シス・アピール」と題しているも、何が「アピール」になっているのだろうか？と疑問に思う。前回、「解雇」にまつわる出来事と書いたよう、書いたら、仕事が舞い込みにくくなるのではないだろうか？という内容と書きっぷりをしていた（と思う）。

「アピール」と言えば、何らかプラスに働きかける印象があるのかもしれないので、ネガテヴなことはそれとは言い難い。

例えば、「現状 A です。でも、B を目指しているが、なかなか上手くいかない。」場合。それに対し、「C である僕が働きかけると、B にすることができます！」と「A+C=B」と容易に「利点」を伝えとしよう。この例は、先に述べた「アピール」のとして、成立つ気がする。

しかし、僕の「アピール」は、「訴え」のようなメッセージになっていた。これも、「アピール」の一つである。

しかし、「清武シス・アピール」は、「訴え」をしたいわけではない。そのできごと

が、どのような社会の中で起きているのかをよく考え、自分の実践に向かいたいと思っている（これらすべてが、僕の実践なのだろう）。ともすれば、清武システムズの商売メニューには、当然のように「失敗」もメニューの一つ。

人にとって、「失敗」は、当たり前起きる。一様ではない人間が集まる社会だからだ。むしろ、全て意気投合する人なんていない。それを分かっていると、きっと人は、自他共に問題だらけの人間として社会に存在することになるのだろう。だからこそ、「失敗」もメニューに入れて置いたほうが、自由でいられるような気がする。

だからこそ、清武システムズは、「失敗」もメニューに入れておきたいと思っている。社会とここでの暮らしに働き掛けるシステムとして、譲らずにしておきたい一部だ。

しかし、これまで綴ってきた内容から、「清武システムズ」とは何か、イマイチわからないと思う。正直なところ、僕にもわからない。ただ、世の中には、わかりにく

いことが存在していたっていいと思っている。分かりやすさを求め、引き寄せられやすい時代だからこそ、分かりにくさも供えて置いたっていいと思う。偏りに問いをもっていると言えはいいのだろうか？そもそも、社会は、どちらか一方だけ、というような状況はないのだ。わかりにくいことがなければ、わかりやすいことはないともない。

言えることは、先に書いた単純な数式で表せるものではない、ということだ。僕が、常に気に掛けていることは、自分と相手。相手とその人たちが演じている職場がどのような社会の元で動いているのか、動いていないのか、動かなくなったのかを考えている。それにより、もう一度、今、ここで僕ができることはなにか、相手とできることは何かを探し動きはじめています。

演劇でいえば、まずはその場の役者として華麗に演じられるようにするにはどうしたらいいだろうか。観客もそれとして楽しめるにはどうしたらいいだろうか。そういうことを考えている。

その意味で僕は、観客であり、役者でもある。二重の役割に徹しようとしている。二重であることは、違和感であり、時に同化しているように見えるのだろう。きっと、演者の役割は一つであり、そこから役割とはちがう側面も見えるのが、一般的だからではないだろうか？だから、「アピール」も多様になってくる。

とはいえ、意味不明な仕事だ。今回のエピソードは、なにをしているとは綴ってまいないだ、そのヒント、むしろ自分と社会

的の経過を自分のためにも残してみたいと思う。

1. 『どのようにして仕事が進んでいるのか』 2. 『交渉』 3. 『僕が大切にしていること』の3つについて綴ってみようと思う。読んで思うだろう…そんなのあり！？と。

1. どのようにして仕事が進んでいるの？

ひと項目設けることでもない。「ロコミ」と「タイミング」の2つ。これで仕事が進んでいる。

「ロコミ」パターン。

新しいことをはじめるにあたり、①これから始める分野に染っていない人を探している、②いろいろな視点をもっている人に来てほしい、③面倒見の良い人を探している、④現状をなんとかしてほしい、⑤人を混ぜて欲しい。ほしい、こんな感じ。

清武システムズは、「何か変化をお求めでしたら、居させてください」ざっくりと提示しているので、相手の要望は様々であるのは必然。でも、なぜ僕に声をかける？ここに関しては、答えがみつからない。というのも、僕がなにかをする、できるではなく、「この人面白い」「興味深い」と僕に感心をもってくれる人が多く、僕はそれが不思議でしょうがない。明確な提示が当たり前になってきている時代だからこそ、興味が湧く。

僕には、一貫していることがある。常に

フラフラすることを得意とし、熱心にフラフラしていること。

過去を辿れば、高校の成績はぐだぐだ。多くは、推薦で入試だが、僕だけ成績と出席日数が悪く、容易に行ける大学はなし。友だちが手にしたパンフレットの開いたページの大学にAO入試で入学。高校も受かるわけがないと、面倒見てくれることなく、毎晩オヤジと晩飯を食いながら、社会について語る。それで、合格。せっかく入学できたのに、大学もまともに授業に出ず、卒業。そのあとは、ほぼヒモ状態でフリーターでアルバイト生活。大学の授業が教科書のままの説明で面白くなかったから、大学院に行ってみようともっていったものの国語力はないは、作法はないはで苦戦。面白いテーマだけ握り締めて、悔しさ残したまま。今は、居ても良いいって言ってもらえるなら、まずは居す！

大体、この簡単なストーリーを知っている人やその人の知人から声が掛かり、仕事に。

使ってもらい、最近もらったありがたい声としては「話していると次にすることが見えてきそう。見えてくる。」ということだった。

ただ、「失敗」もメニューなので、僕はくじける。相手も挫けることがある。そこには一つパターンがある。僕、違う意見だろうと思っても、はっきり言う時があるので、「たまにしか居ない」くせに、「しんざ者」が勝手にいいやがってと言った具合だ。でも、「古株」だから言えなかったんじゃない

の？と思うと、起きて当然だと思し、そこからどう動くかが、僕にとっては重要で自問自答をする。「失敗」から見えることは、固定している状況がひそんでいると思うのだ。そして、そこに異物が入ったら当然動き出すことがあるので、つらいところであるが、自問自答を面白がっている。

すくなくとも、僕はこれまでの経過に敬意をはらった上で次ぎへのステップに。そこのはじまりにエールを送ろうとしているには違いない。ただ、自分との血の気が、時に状況を悪くする。その場合に染まっていると思ひ熱心になっている時は、割と、相手かみた僕は、よそ者のようだ。

次に「タイミング」。上記をまとめたようになるが、「予想外のことが起きることを望んでいる時」「現場をなんとかしたい時」。大きく、この2つによって声がかかっているような気がする。

いまの世の中、お金を払うのだから、明確な結果を求める人たちは多い。僕の「失敗」現場は、そういう因果関係を求める場所が多かった。だが、僕は、因果アプローチが苦手だ。相手には積み重ねがあること、また、相手の力を借りなければ変化は起きない。言わば、僕は、相手の力を借りる為に居るのである。僕だけの力で変えられるなら、僕は神様レベルだろう。まだまだ、神のしもべであり、永遠にそうだ。だから、身近に居る人の力がとても重要になってくる。

だからこそ、何が起きるのかわからない。そこには、うまくいかないことだってあ

る。だけど、それが当然であり、失敗があると言うのも、そこからはじまることがあるので、変化の一つだと思う。どうにかしたいのに、なにもしない。それが、何も始まらず、創造されない社会と個人の関係だとも言えるのではないだろうか。

2. 交渉

「清武システムズ」は、まだまだ青い。登録して2年目くらい（その前から勝手に言ってみていたけど）。食っていこうと思うから、どんな仕事でもするスタンス。ではない！少し前まで、食っていくためにはなんでもしようと思っていた。そういう、アドバイスをもらったこともある。

新規立ち上げにかかわる依頼の場合は、スタンスはお伝えするものの、多くは相手の要望を受け入れてきた。だが、僕の契約の仕方、いわゆる、社会のし組みと同化していた。スタートからの同化は、「失敗」になっていた。「とりあえず社員として」、「コンサルタントとして」などと言われるまま呑み込んでいた僕がいたのだ。また、それに応じようとしていたのかもしれない。やはり、食って行くためには、その選択も必要だと思っていたのだろう。

でも、これでは、「清武システムズとして情けない！」、「システムを扱うモノとして無礼者だ！」と思ったのだった。

以前、とある地域の施設のボランティア受け入れ担当者の学習会の講師依頼があった。その際、「謝礼」に関するやりとりをお

こなった。僕は、「その講座は持続されていますか？」、「現場に活かされていますか？」と言う問い掛けをした。そうではなかったようで僕は、「お金、そんなに要らないので、現場に還元できるような回数の設定・予算組のしなおしは可能ですか？」と確認して、いったん依頼を寝かせてもらった。その後、依頼が来、僕はその場で現場にお持ち帰りで切るような企画内容、時間の使い方を思案して実施した。

事前に、その場に来る人たちの日常の業務、どのような広報の中で来る人たちなのかを確認し、集まった人たちの声があがるための題材をひねり出した。

幸いにも、「また同じメンバーでいたい」、「知りたいと思っていた内容ではなかったが、活動のヒントになった」とコメントをいただけた。ちょっと背中を押すファシリテート機能ある企画になったのではないと思う。

ほかにも、僕は「初月の数日は、観察しませんが」、「観察しながら、自分ができる仕事をその場で考え動きます」そう言う交渉をしたことがある。はじまりは、「問題があるからなんとかしてほしい」だった。もちろん、それはそれとして気に掛けているのだが、僕の勝手な法則を伝達。マイナスにプラスを掛けても、答えはマイナスなので、このようなケースは、「問題と frat. するつもりはない」と伝えている。ただ、相手先がもつ問題にも理由がり、そこがプラスにしようとするが故に生まれている可能性もあるので、じっくりとゆっくりと眺

める。

発酵には、時間がかかるものだが、わずかに異変は起きる。「あの人のピアスってどうなってるんだろう？」「髪の毛テンパかな？」「今日は、どんな服を着てくるのかな？」と話題があがる。これらは、決して問題解決ではない。だが、これまでと違う会話状況が始まったのなら、変化の一つとして、ちょっとした成功に入れてもいいかもしれない。

いずれにせよ、僕が●●にします！と言う交渉や、「金額はこれじゃないとやりません！」なんてことはない。その場での自由度があることが重要なポイントになっている。それは、通常の世界システムと違う循環。新しい仕組みが生まれる可能性があると思うからだ。だから、僕はひとつの業界に特化しないよう、自分でも意識しておくことが重要になって来る。この負荷は、働き手の僕には苦戦であるが、現場に還元するためには必要不可欠だと思っている。

3. 僕が大切にしていること

昔から言っている「身近にいる人」。「血縁上？」と聞かれたことがあるが、そうではない。知り合いだろうが、知り合いじゃなかろうが関係無い。一定の空間において、自分と物理的距離で「身近」に居る人。

なぜだろうか。近い関係の人は、それはそれで大切な人なのだが、そうでなくても自分と関係ないと断絶できないと思っている。たぶん、相手とことばを交わさずとも視界に入ることも、ひとつのコミュニケー

ションとして認識しているのだと思う。何らかの影響を与え合っている、と僕の前提にあるのだろう。

もう一つ。先に「一定の空間」と記載した上で「視界に入る人」と記載した。言い換えれば、これは、自分がいる状況そのものを扱っている。

しかし、「身近な人」と言っているもの、それは「個人」を示しているのではない。あらゆる場所に行きながら思うのだが、問題を個人的な課題として指摘する現場に合う。もちろん、僕がターゲットになることもしばしばある。だが、僕が大切にしていることから、「社会の仕組み」あつての「個人」であるので（社会の仕組みなしでは、どのような個人なのか分かり兼ねる）、個人の能力を問わざるをえない視点は、横に置いている。

僕が大切にしていること。それは、社会の仕組みという舞台設定があつてみえる、身近にいる人。その人が、めいっぱい演じられる状況を試行錯誤することだ。あとは、僕自身。特に、見た目でつまみこまれることが、おおいので、「ふざけている！」と現場には居ないような身嗜みを心掛けることだ。

綴り人/しすてむ・きよたけ



通りすがりの旅人
です。 [清武シス
テムズ](#)という看板
を引っさげ、活動
中。(他者協力によ
り HP が肉付けさ
れました♪) めん
どくさいことも起
きるけど、そっか
ら面白く展開して
いこうじゃない

か！

「何か変化を求めているが、手立てがわからな
い。」そんな時にぜひ導入を！

【連絡先】

info@kiyotakesystems.net

【これまでの綴り】

21 号から連載しています。シーズン 1
は、「SM クラブの受付」です。SM 嗜好の
方や SM を学術的に研究されている方には
オススメできる内容ではございません。