



## 技術・技能者のめざすもの

今や製造業の海外移転による国内の空洞化が進みつつあります。またアメリカに対してIT化では遅れをとっている現状でもあります。

こういった時代だから、コンピュータとか情報化に取り組むことが仕事のすべてと思っている若い人たちが多い感じがします。しかし海外と比較し日本の技術力は、長い間培われてきた基礎的な力に圧倒的に大きな優位性を感じます。

機械を安全に正確に扱う、電気実装が正確にできる、語学ができるなど技術・技能的な内容と並行し、モラルとか仕事への態度も大きな比重があります。こういった基本ができていないと、新しい発想や将来の飛躍はないのです。基本的な力があって初めて機械設備を高度に使いこなす、改善・発展ができる、また語学なら単なる通訳ではなく本質を伝える力へと発展していきます。

仕事の基本ができてても次の目標設定が難しくなり、変化が激しい、先が見えない、あるいは専門化が進みすぎ、森ではなく木しか見えない状態になっています。

そこで私は、  
現実対応能力として

個別の小さなスピード感あふれる達成目標  
長期の目標として

こうありたいという自分づくりの達成目標の両面からの目標を設定し、空洞化に負けない活力ある人材を育てることが必要ではないかと思います。

そのために育成目標をCS（コンシューマー・サティスファクション）的に立場を逆転して考えてみたらどうかと思います。例えば海外にいる現地の人、機械、または設計や技術のアウトプットである図面や商品の立場に立って見たらどうだろうか？ 機械の立場で、働く人から何をいただくと一番うれしいのか考えてみると、

ここが悪いのに原因をなかなか見つけてくれない

部品交換してくれたのはよいが材質が違っている注油が必要なのに指示がない

こんなことが程度の差はあれ起きています。これは丁度われわれがお医者さんのサービスを受けるのと同じで、自分が機械のお医者さんの立場であることを意識すれば、自ずと何をすればよいのか、そのために何の学習をすればよいのかが自然に見えてきます。

名医の見る眼はいつも問題意識を持っています。問題意識をさらに高めるには、相手（機械やお客さま）の仕事を実体験し、また異なった仕事を積極的に実体験することが大切です。体験とともに問題意識を持ってとらえることにより、物を見る視野が広がり、また仕事の本質が見えてきます。そのことができるためには、短大での幅広い基本学習をしっかり身につけることが必要です。

一見こんな小さな目標設定が、グローバルな世界において、機械だけでなく広く相手に認められるもとなり、今後も日本の海外に対する優位性につながっていくと思います。

「まずこの機械のことは何でも俺に聞いてくれ」  
誰に何と言われようが、

「私はこの機械の名医と言われたい」  
という思い入れを持ってたとき、初めて一人前の技術・技能者の道が見えてくるのではないのでしょうか？

ぜひ自分のやるべきことの見える名医になってください。

うしこし けんいち

略歴 1966年 新潟大学工学部卒  
前社名諏訪精工舎入社  
商品開発設計（ウオッチ）従事  
1995年 研修センター部長  
1995年 現職