

思い切って大胆に、成長過程を体系化してみます

サーチマン佐藤です。
こんにちは。

今年になって、
「SEとして、どうやって生きていくのか？」
みたいな話を多くしてきましたね。

SEのジレンマとか、
SEの理想郷とか……

それに伴い、
読者から沢山のお便りを頂いたのですが、
どうも、その現実が、

相反するというか、
矛盾というか、

二極化しているような、

そんな感じをもちましたので、
今日は、そのお話をしてみますね。

※お便り、本当にありがとうございます。
感謝していますし、励みになります。
全部に返信できませんが、
今後も、どんどん送ってくださいね。

【二極化？】相反する二つの現実

一つは独立や転職した人に多いのですが、
この業界で働いていて、

仕事はいっぱいあるし

(素敵な)お客さんに信用してもらって、

報酬(給料)もそこそこだし、
時間もそれなりに自由だし(休みもあるし)、

今の状況に満足しています。

……みたいな、満足系の人たち。

一方で、
全く反対の人もある。

仕事はないし、
お客さんの信用はないし、

報酬(給料)は少ないし、
だけど、何故か上司はきつくて、
いつも忙しい、

不満と不安が募っている人たち。

こんな二つのタイプにわかれるような……気がする。

(傷つく人いるかも、ごめんね)

【二極化】個人の中にも

でね、じゃあ、満足系の方は、
最初から満足した人生だったのでしょうか？

私がメールやりとりした人や
取材した人を見る限り、

最初から満足だった人なんて、
一人もいません。

みんな、不満と不安があった。
闘っていたんです。

例えば、先月から、
「SE の理想郷を作った男」の話をしましたが、
この方だって、
今でこそ、人生が楽しい満足系の人ですが、

私と過去の人生について語ったとき、

僕も「生きるのは何て辛いことなんだろう」という
時期がありまして「どんな状況でも首まで取られることは無い」
と思えたときに、スーと辛さが引いた経験があります。

と、(辛かった時期の)
気持ちを吐露してくれたことがありました。

そう、最初からスーパーマンじゃなかったのです。
(すみません、ばらしちゃいました)

まあ、これは他の満足系の人にも共通で、
みな、不安と不満を経験して闘っている。

つまり、同じ人でも、
時期によって、

「不満と不安が募る時期」もあるし、
「満足になる時期」もある

まあ、当たり前と言えば当たり前ですが・・・

だとするとね、不満と不安が
「成長過程の一つ」

というのが、私の仮定です。

体系化できないか？と。

つまり、人間がステップを踏んで成長するように、
SE も満足系の人生を送るためには、
何か決まったステップのようなものがあるのでは？

ということで、

今から、私の個人的見解を述べますね。

(やっと本題に、笑)

【体系化】SE の成長過程をあえて体系化すると

一般的に、
SE はどうやって成長していくのでしょうか？

まず第一のステップですが、
最初は、会社から与えられた仕事を
きちんとこなす段階があります。

(上司の命令に従い)
きちっとプログラム作って動かしたり、
OS の勉強したり、ネットワークの仕組みを学んだり、

一般素養として、わかりやすい書類を作れるとか、
会社の仕組みや、会計の知識を身につける等々、

そんな段階。

いわゆる、プログラマーとか SE とか、
「技術力」が売りの段階です。

でね、この段階が続くと人はどうなるのか？

というと、

たぶん、この段階が続くと、
人は二つにわかれていきます。

一つは、
「やるべき仕事を自分で見つけていく人」

もう一つは、
「言われるまで仕事をサボろうとする人」

凶星でしょ(笑)

「SE の理想郷」のコンテンツを紹介した時、

このコンテンツを購入すれば、
その理想郷で働くことができますか？

と安易な逃避型の質問がいくつかきましたが、
たぶん、そういう人は後者の発想かと。

まあ、
仕事をサボろうとするのは人間の性ですし、
私だって、サボりたいときはある。

でもね、ずっとサボりまくっていたら、
ろくなことはない気がしますね。

(これは実例で話せるので、後日話しますね)

で、話を戻して、前者の
「やるべき仕事を自分で見つけていく人」は、
次のステップに進んでいく。

第二のステップは、
コミュニケーションの段階。

つまり、
プロの技術者として生きていく人も、
会社で偉くなる人も、独立する人も、

お客さんやユーザー、自分の上司や部下、
色んなステークホルダーに囲まれ、

コミュニケーションを学ぶ段階に入る。

ちなみに、このコミュニケーションとは、
「誰とでも仲良くしろ」という意味でないですからね、
一応。

ここで言うコミュニケーションとは、

相手が言いたい本音を理解でき、
こちらが言いたい本音を伝えられ、
利害関係の着地点が見つけれられる。

そういう能力のこと。

いわゆる、リーダーとかマネージャーとか、
そんな段階でしょうか。

で、この段階を経ると、いよいよ
次の第三ステップに入ります。

第三ステップは、「決断」です。

コミュニケーションの段階で、
色んな人に接していると、

「自分はどうやって生きていくのか？」
と自問自答します。

何故なら、他者とコミュニケーションを重ねることで、
自分のアイデンティティを確立していくんですね。

人に仕えるのが好きなのか、
人に命令するのが好きなのか、

どっちも嫌いなのか、
だとするなら独立がいいのか、

プロの技術者でいくのか、
教える側にまわるのか？

どんなお客さんが自分にあっているのか？

自分の価値を提供できるお客さんは誰か、
組織でどういう位置づけで生きるのか、

自問自答して考えるはずです。

ぶっちゃけ言えば、
「どこが、自分にとって居心地がいいのか？」と。

…そして、「決断」する。

自分の人生を定義する。

そんな三段階がある。

「技術」
「コミュニケーション」
「決断」

この三段階。

これが私の経験にもとづく、
SE の一般的な成長過程。

技術は知っているけど、
コミュニケーションがとれないと、
「技術おたく」だし、

技術の裏打ちがないのに、
やたらとコミュニケーションだけ卓越してしまうと、
「ちょっと薄っぺらい人」だし、

技術力もあって、
コミュニケーションもできるのに
決断しないと、
ずっと悶々と過ごしてしまう。

勝負する時は、勝負する。

そんな感じなのですが、
どうでしょうか？

いや、今日の話は、
あまりに私の独断と偏見が強すぎたかな(笑)。

まあ、聞き流してもらってもいいですが、

でも、一応最後にアンケートさせてくださいね。

アンケートの結果、要望が多かったら、
満足系の SE に何人かに取材して、

SE の成長過程について、
もっと少し深い話もしたいと思いますので。

ではでは、またお会いしましょう。
ありがとうございました。