



連載

コラボの極意を学ぶ

～うまくいく多職種連携のポイント～

最終回

フリーエージェントの気概で
コラボのハブになる



東京情報大学 看護学部
教授 松下博宣

この連載では、6回にわたってコラボの極意を探ってきました。最終回となる今回は、最重要の極意として「自分と他者をつなげる」ことについて掘り下げていきます。

自分と他者をつなげるコツ

マラソンでたとえるならば、「自分と他者をつなげる」ことは42.195キロメートルのうちの最初の一步を踏み出すことです。しかし、自分と専門が異なる他者をつなげることを躊躇する医療専門職や、専門の壁にぶつかり、内向的に引きこもるボッチ医療専門職も少なくありません。自分と他者をつなげることに失敗したら、多職種連携はいきなり頓挫し、一步たりとも前進しません。しかし、だからこそ、「自分と他者をつなげる」ことに前向きに取り組めば、いろいろな可能性が浮上します。まさに逆張りの効果は絶大といえるでしょう。

自分の利用価値は？

さて、自分と他者とをうまくつなげるための必勝法とはなんでしょうか？何を隠そう、それは、相手に自分の価値を認めさせることです。自分に価値がなければ、相手は自分に近づいてこないし、連携もコラボレーションも進まないからです。

自分の価値とは、「自分の利用価値（バリュー・イン・ユース）」です。自分の利用価値を認める他者から協働のリクエストがやってくる場合、コラボレーションはすんなり始まります。

「自分の利用価値」とは身も蓋もない表現ですが、他者が自分を利用して生み出す価値が大きくなれば自分の価値が上がります。自分が相手を利用して価値が生み出せれば、相手の価値が上がります。これが、リアルなビジネスの世界でのウィン・ウインの関係です。ウィン・ウインの関係は、きれいごとではなく、シビアな利用価値の共有から始まるのです。

そして、利害関係が複雑に絡まる職場や地域包括ケアシステムのなかで良いコラボレーションを実現

するためには、以下の2つの問いが重要となります。

- ・自分は相手から見て利用するに値する価値があるのか？
- ・自分の利用価値はなんなのか？

かくいう筆者も、自分の利用価値を絶えず周囲に知らせています。いいかえれば、「自分マーケティング」といったところでしょう。自分のことを知る他者、潜在的な顧客を創造することがマーケティングです。

この連載でもたびたび強調したことですが、人は他者に対してワクワクする面白さを感じるから、他者とコラボするのです。そこに遊びとこだわりの要素が加わると、コラボすることがさらに楽しくなります。その人ならではの利用価値があり、その人の新規性、意外性、珍奇性からじんわりと醸し出される面白さを彷彿させる—そのような功利的な利用価値と、功利性を越える情緒的、ワクワクするような感覚が、人と人をつなげるのです。

自分の利用価値と面白さを認めてくれた見ず知らずの人たちから、仕事、講演、講義、本や記事の執筆依頼が舞い込んでくることもあります。筆者はアメリカ留学を経て、40歳まで外資系コンサルに勤めたのち、ベンチャー企業の経営者となり、50歳のときにその会社を上場企業に売却しました。その後は大学教授として従事しています。40歳以降は、仕事をやる、やらないは「面白いか、面白くないか」という判断基準で決めて生きてきました。依頼内容や案件が面白そうであれば、依頼主との本格的なコラボレーションが始まります。そして期待された成果を実現すれば、印税、原稿料、講演料などの報酬となり、同時に自分ならではの利用価値が成果となり、実績として残ることとなります。さらに新しく生まれた実績が、また自分の利用価値を高めることになるのです。

ちなみに筆者は、現在に至るまで、いろいろな職能団体、学会、政府機関、地方公共団体などとコラボレーションし、通算で約600回、招待講演に応じてきました。プロである以上、講演は1回1回が妥協を許さない真剣勝負です。駄目な講演、つまらない講演をすると、リピート依頼は絶対に来ません。また、ピンボケな講演は悪評を生み、周囲に伝わって、将来の講演依頼の可能性をつぶしてしまいます。だからこそ、どんな仕事であれ、自分自身のプロフェッショナルとしての成果や実績を絶えず更新して発信しておくべきなのです。そうすれば、自分の評判は自然と高まり、自分の利用価値を認めた相手から連携や共同作業の依頼がやってきます。そこから未来に向けた可能性に満ちたコラボレーションや多職種連携が生じるのです。

フー・ノウズ・ワットの妙技



キャリアがまだ浅く、自分の利用価値がイマイチだと感じている方、他者に認めてもらえるほどの実績がないという方もいるかもしれません。しかし、心配するにあらず、です。そういう方は、自分の利用価値を前面に出さず、人と人をつなげてみることから始めましょう。

「人と人をつなげる」ということは、専門的にいうと、フー・ノウズ・ワット（こんな能力をもっている人を知っているということ）をテコにして、人と人との関係性を構築するということです。分野ごとに細かに区切られている専門職の世界では、自分が提供できない問題解決法を他者がもっていることが非常に多いのです。だから、なんらかの問題の解決を求める人に、それを解決できる人を紹介することは、大きな価値を生み出すこととなります。

筆者にも、手に負えない無理筋の仕事依頼が、いろいろなツテをとおしてやってきます。そのようなときは、その仕事を請け負ってくれそうな人を依頼人に紹介します。その結果、依頼人の問題が解決さ

れば、依頼人も、請け負った人も、筆者も、ともに「良い成果」を人的ネットワークのなかで共有することができます。こうして人と人とのつながりや連携が拡張され、ウィン・ウィンの関係が生まれ、豊かなものになっていきます。

つまり、自分に直接的な利用価値がなくても、ある特定の能力を持っている人を知っていて、紹介できるということは、実は立派なコラボレーションや多職種連携のステップボードとなるのです。これは、案外多くの人が気づいていない、しかしとても重要な極意だと思います。

フリーエージェントこそが コラボのハブ



たとえ名の通った大きな組織に雇用されている身であっても、自分の成果や実績を自分マーケティングして、自分ブランドで仕事を行うプロフェッショナルのことをフリーエージェントといいます。

新しい時代のプロフェッショナルは、地位、肩書、資格、所属する病院や企業などのブランドや自分の輪郭に張りついた衣を剥ぎ取った、素の自分ブランドで勝負します。連携を推し進め、自分ならではの

特殊能力、オンリー・ワン（唯一無二の自分だけの能力・実績）やオンリー・フュー（少数の人間しかもっていない能力・実績）をテコに自分の利用価値を高めるというワークスタイルで行動します。自分の利用価値が不十分ならば、フー・ノウズ・ワットをテコにして人脈を築く（できれば合わせ技で自己の利用価値も高める）のです。

このようなフリーエージェントの気概をもって、コラボレーションや多職種連携に励みましょう。そうすれば、読者はコラボレーションのハブと変化していきます。コラボの極意とは、すなわち、自分自身の最強無敵のフリーエージェント化なのです。（編集協力：中山史奈）

☆筆者のホームページ (<https://hironobu-matsushita.com/>) や学術データベース (<https://researchmap.jp/read0140450/>) で、自分ならではのエッジ、専門性、特技、論文や著書の実績、招待講演や学術発表、そして自分ならではの「面白さ」を公開しています。