出典：日本経済新聞　2007年12月20日（木）

広　告
企画・制作
日本経済新聞社広告局

プロフェッショナルの道を歩むために

講演　多摩大学大学院教授　シンクタンク・ソフィアバンク代表　田坂　広志氏

就職活動はこれからが本番。十二月七日（金）に開催された「今、若者たちへ連載企画セミナー『日経就職サクセスシンポ』」には、就職活動中の多数の学生が集まった。熱心にメモを取るなど、皆真剣そのものの。多摩大学大学院教授でシンクタンク・ソフィアバンク代表でもある田坂広志氏の講演の抄録と、日本経済新聞のイメージキャラクターを務める長谷部瞳さんが山野茂樹日経読み方MASTER（日本経済新聞社販売局マーケット開発部次長）に聞いた「日経の読み方講座」を採録する。

たさか・ひろし　1951年生まれ。74年東京大学工学部卒業。81年同大学院修了。工学博士。87年米国シンクタンク・パテル記念研究所客員研究員を経て、90年日本総合研究所の設立に参画。事業企画部長、取締役・創発戦略センター所長を経て、現在、同研究所フェロー。2000年多摩大学大学院教授。同年、シンクタンク・ソフィアバンクを設立。代表に就任。

相手の時間を大切にすることを基本的な心構えに

プロフェッショナルの道を歩む第一の心構えは、何か。

それは何よりもまず、相手の時間を大切にすることです。

学生時代に私は、研究室でのテーマ発表のあとで、恩師に叱られたことがあります。

「君の話は、何が言いたいのか分からない。君は出席したメンバー全員の人生の時間を無駄にした」と。この厳しい言葉が、それからのプロとしての道を導いてくれました。それは、恩師の愛情とともに、今も心に残っています。

すなわち、自分と接した相手に有意義な時間を過ごせたと感じてもらえたかどうか。皆さんがプロをめざすならば、常に、そのことを反省し、工夫しなければなりません。

例えば営業の場合、もし契約が取れなかったとしても、「この人と会って良かった。また会いたい」と思ってもらえるかどうか。それが、プロになれるか否かの別れ道です。ビジネスの世界で成長できるかどうかは、学生時代の成績とは、あまり関係がない。相手の時間を大切にできるか。その極めて基本的なことが、実はとても重要なのです。

プロの第二の心構えは、自分の時間を大切にすること。そのためには、戦略思考が重要です。戦略とは「戦いを略（はぶ）く」と読む。貴重な人生の時間を無駄にしないためには、戦略思考を身につけ、時代の先を読み、キャリア戦略を立てなければなりません。

では、時代の先を読むとは、何か。例えば、これから知識社会で何が起こるか。多くの人が知識社会とは、知識が価値を持つ社会であると思っています。しかし、真実は、その逆です。知識社会とは、知識が価値を失っていく社会です。なぜなら、今ではネットを使って、誰でも容易に専門知識や最新知識を入手できるからです。しかも、その知識がすぐに陳腐化する。そうした時代には、ただ知識を学び、専門資格を取っただけでは、活躍することはできません。

本当に自信があれば人は謙虚になれる

では、「専門的な知識」を身につけただけでは活躍できないとすれば、知識社会で活躍するためには、何が必要か。

「職業的な智恵」です。つまり、スキル、センス、テクニック、ノウハウと呼ばれる「言葉で表せない智恵」を身につけた人材が活躍します。

例えば、弁護士。活躍する弁護士とは、顧客から相談を受けると、混乱して語る顧客の話からも即座に要点を掴み取り、専門知識に照らして法的な問題点を明確にする。そして、素人にも分かりやすく問題を説明し、法廷闘争のための戦術もすぐに浮かぶ。さらに、相手の弁護士との下交渉や現地調査もできる。こうした能力は、大学や司法研修所では教えてくれず、永年の経験から掴む「職業的な智恵」と呼ぶべきものです。

すなわち、知識社会で活躍するのは、この「職業的な智恵」を身につけたプロフェッショナルであり、「専門的な知識」を身につけただけのナレッジワーカー（知識労働者）は、人材市場で「求められる人材」にはなれても、「活躍する人材」にはなれません。

そして、ここで忘れてはならないのは、「職業的な智恵」とは、スキルやテクニックなどの「技術」だけではなく、その奥に、マインドやハートと呼ばれる「心得」を伴ったものであることです。

例えば、いくら達者なプレゼンのスキルを身につけても、顧客に対する密やかな傲慢さや操作主義の心を持つ人は、仕事がうまくいきません。

亡くなられた臨床心理学者の河合隼雄さんは、「人間は、本当に自信がないと、謙虚になれない。本当に強くないと、感謝ができない」と語られましたが、これはビジネスの世界でも真実です。謙虚さや感謝の気持ちを持つ人こそが、プロフェッショナルとして、大きく成長していきます。

業務時間こそ自己投資をすべき時間

プロをめざすためには、自己投資が欠かせません。しかし、ここにも誤解があります。

それは、投資すべきは「資金」ではなく、「時間」であるということです。それも、早朝や通勤などの「すき間時間」や、「週末の時間」ではありません。ビジネスマンが投資すべきは、「業務時間」です。

なぜなら、会社で働く時間というのは不思議な時間であり、給与と引き換えに会社に売り渡した時間でありながら、じつは投資ができるのです。

例えば、上司に、炎天下に一緒に顧客回りを命じられたとする。それを業務命令だから仕方ないと思えば、単にその時間を会社に売り渡しただけで終わってしまう。しかし、それを、営業の腕を磨くチャンスと考え、上司は、どのように顧客に話を切り出し、どう説得していくのか、そのスキルを学ぶならば、それは立派な自己投資です。そして、この業務時間の自己投資は、決して周囲から非難されることはない。逆に、その積極性は高く評価されるでしょう。

しかも、こうした自己投資のリターンは、知識や智恵を身につけること（ナレッジ）だけではありません。優れたプロの上司や先輩との関係を築く（リレーション）、上司や周囲からの信頼を得る（トラスト）、社内での評価と評判が高まる（ブランド）、人間的に成長する（グロース）という五つのリターンが得られます。そして、これらのリターンは、互いにシナジーを生み、自己増殖していきます。自己投資の戦略とは、そのシナジーを最大化することです。

この業務時間の自己投資は決して楽ではないですが、それを意識的に続けていくと、自然にプロとしての基礎体力、すなわち「集中力」と「持続力」が身につきます。そして、これが一流のプロになるための不可欠の条件です。なぜなら、プロにとっての正念場は、最悪の条件のときにやってくるからです。例えば、エンジニアは、トラブル時には、不眠不休で正確な仕事が要求されます。営業担当者は、ときに時差と戦いながら粘り強い海外交渉をします。プロのサッカー選手も、延長ロスタイムに入った体力の限界で、なお正確なプレーができる。それこそがプロの条件でしょう。

「人皆わが師」「人生、すべてが学び」という言葉がありますが、皆さんが、人生における、すべての人との出会い、与えられた経験から大切なことを学びながら、素晴らしいプロフェッショナルの道を歩まれることを祈っています。