

ほっとタイム

芝綜合法律事務所 弁護士 舛井 一仁

海外のビジネスマンと長く付き合い合っていて彼らから学ぶものといえ、いくつか要素みたいなものはあるが、一言でいうとプロフェッショナルリズムのようなものであろうと思う。

そこには自分を最大限高く売る、また自分のスキルを十分にプレゼンする力があると感ずることが多い。意味なく営業職を転々としていて、最後の面接で「何で前の会社で長く続かなかったのか」といったレベルの質問で自分への面接が終わるようでは高く売るといふ以前に安く見られているだけで「次がない。

じっくりと自分を高める期間が20代、30代であり、確たる自信をもって次に向かう、その誰も見ていないところでのしたたかな戦略が40代以降を大きく左右すると思ふ。

僕がもっとも尊敬する海外の経営者一人の例を挙げよう。

一人はトロントで金融商品の会社でキャリアをアップしてきたマーク・W氏である。トロントではトップクラスになるまで自分を磨き、いつでも次のステップに移れるという余裕のある時期に、NYの金融大手のM社のグループ会社の社長に去年転職した。転職と移動の理由は娘(双子)の大学進学がア

理由は娘(双子)の大学進学がア

メリカだったからと余裕あるものである。彼も30代で自信をつけて40代で開花させた戦略を有する。修士卒だが、トロント金融界を渡り歩いた経験はひとつも無駄になつていなかった。

意識

海外ビジネスマンの“プロフェッショナル”意識

もう一人はヘルシンキのヤーン・M氏である。20代は裁判官、30代で企業幹部、40代以降はすべて社長職であり、現在はファミリービジネスを發展させた業務を扱う会社の社長である。30代で僕と同じロンドンに留学したが、その後は新興市場中心に扱う証券会社のヘッドを経て2社の社長を経験した。最後の集大成は家族の資産を増やして守るというものだが、これからの目標は「まだ博士号がないから60代はイギリスに留学だ」と計画している。

こうした刺激的な連中に共通している戦略はこのようだと思う。彼らは四つの力を持っている。その四つとは①氣付く力(柔軟で外に目を向けにくい上

る。その四つとは①氣付く力

げる力)②計画する力(プランニングの力)③改善する力(変化に柔軟に対応する力)④実行する力(意志力)である。

特にアメリカの大学を例にあげるまでもなく、プロフェッショナルを目指す若者は大学や生

輩からこのような力を維持する精神力を学ぶ。それらを計画で終わらせずにやりぬく力を彼らは競争の中で培う。しかし日本の教育はどうか? 競争をよるとしない教員が初等教育の現壇に蔓延するようではいけない。健全な競争を回復し、夢のあるライフプランを20代で描くことができる人材を多く輩出しないと、日本の沈没は知らぬ間に進み、突然底が抜けるようなことになりはしまいか。心配であるその現場にはいないので何もできなないが、大学院の教育を通じて、夢を自分で感じ取り、実現させる、そういったシステムが今、最も必要であると思ふ。

僕が50歳で一旦定年して大学院に入り、次の30年を生きたら提案するのは理由がある。自分を高めることで見えないものが見えるようになる。社会人経験を変えてまた30年生きるのだという証をつかむために、一旦50歳で第一次社会人経験は終えて、次のステップで別

の花を咲かすのである。