



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。

# 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

## 相手の時間を大切にすることは、基本的な心構えだ

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活時間無効にした」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。

## 本気で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。「職業的な智慧」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「言葉で表せない智慧」を身につけた人材が活躍します。例えは、弁護士。活躍する弁護士とは、顧客から相談を受け、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

## 業務時間と自己投資時間を分けよう

プロをめざすためには、自らが投資が欠かせません。しかし、これも誤解があります。それは、投資すべきは「金」ではなく、「時間」にあるということです。それも、早期や通勤などの「空き時間」や、「週末の時間」ではなく、「週末の時間」ではなく、「業務時間」に投資すべきは、「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った時間でありながら、じつは投資が可能な時間です。例えは、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ってしまっただけで終わってしまします。それを、営業の腕を磨くチャンスと考え、上司は、その大

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けば、自然にプロとしての基礎体力が身につきます。そのためには「集中力」と「持続力」が身につきます。そのため、一流のプロになるためには、不可欠の条件です。なぜなら、プロにとっての正念堂は、最悪の条件のときにやってくるからです。例えは、エンジニアは、トラブル時には、不眠不休で正確な仕事が必要とされます。営業担当者は、ときど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ます。それがプロの条件です。一人皆が師「人生、すべてが学び」という言葉がありますが、皆さんが、人生に抱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んでいってほしいです。



就職活動はこれから本番。十二月七日(金)に開催された「今、若者たちへ」連動企画セミナー「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、真剣そのもの。多摩大学大学院教授、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者方M.A.S.T.E.R.（日本経済新聞社販売局マーケティング開発部長）に聞いた「日経の読み方講座」を採録する。