

1 電話面接のコツ

1.1 電話までの道のり

ご存知の方も多いと思うが、英語で面接のことをインタビューという。ボストンのキャリアセミナーと関連して、インタビューについての雑感を記しておく。

就職活動、あるいは人材発掘で誤解されるメインポイントは需要と供給ということである。何を目的に、どのような人物を探しているか、何のために、どういう仕事をさがしているか、この二つがかみ合ったとき、雇用が成立する。当たり前のように、実際理解するのが難しい。

いくら輝かしいキャリアがあり、どれだけ意欲があっても、企業が求めているものを提供できなければどうにもならない。また、競争が激しくて、自分が採用される余地が無いと思っても、自分が供給できるものを、求められているところにフィットさせれば、意外にすんなりいく。そんな気がする。

再三ウェブから応募をして、問い合わせのメールをだしても、ウンともスンとも言わなかった外資系インベストメントバンクとのやりとりである。アメリカのオフィスから人を紹介してもらい、東京オフィスの部長クラスの人に直接メールをだした。もちろん英語でカバーレターを付けた。時差もあるので、この日はほぼ徹夜になったが、なんとかマトモなものを送った。泣く子も黙る、イールドマン・サッカーズ社である。

翌日すぐにこの部長からメールがあり、NY 時間で夜八時に電話で面接をするという。至急、了解のメールを出した。ボストンの2日前ではあったが、事前にボストンに呼んで面接をしたり、感触を確かめることはよくあることだと聞いていた。その日の午後この会社の NY オフィスから、私の携帯に連絡が入っていた。さらに夕方に、既にアメリカインしている、ボストンフォーラムプレゼン部隊から、電話が入った。

他大学の MBA キャンパスでプレゼンをしており、私への連絡が夜、11 時頃になるという。私の方としては快く了解した。

さて、提出しなければいけないアサイメントをキッチンで仕上げながら、電話を待つ、告知された時間になって、携帯がなり、ハローと出ると、日本語が返ってきた。どうやら日本オフィスの部長らしい。幸い私のキャリア、ビジネスマンとしてのスキルを信用していただいたらしく、その後2人の人物と同様に電話での面接を行った。

自分のかつてのキャリア、何ができるのか、何をしたいか、などなど具体的な議論である。

その後すぐに、アメリカインしてるボストン部隊（東京オフィスのスタッフだが、ボストンキャリアフォーラムこれに関連した大学のリクルーティングイベントを仕切るために現地で活動している人々）から電話があった。私が東京のオフィスと話していたという、そのいきさつは知らなかったという。どうも、会社内の連絡があまりとれてないらしい。

もっとも私に事前にだれがどう電話をしようと、統率がとれていてもいなくても、会社の収益にはあまり影響はしない。こういったところが、やはりこの会社のカルチャーなのだなあと思った。華々しい内容の履歴書を送ってもウンともスンとも言わなかった訳である。幹部に届かなければ、実際の効果はないのだ。

その分、この会社に入ったら、自分で仕切る範囲が多くなり、一気に仕事の流れは覚えられるだろう・・・そんな気がした。

さて、NYは夜中の2時を回ったので、さすがに明日また連絡しますということになった。まだまだ私は電話で面接をし、この会社の人と話をしなければならない。

外資系の会社は、おそらくどこも多かれ少なかれ同じではないだろうか。人を雇うということは責任が伴うので、責任に応じた役割を担う人の、合議的判断になる。合議的と書いたのは、質的に精査されたものはなく、あくまでも量的評価、把握に置き換えたものを判断指標にするということである。

何度も書くが、quantity oriented なので、多くの人に会い、質問に答え、また自分からも質問するということが必要になってくる。当然試験管によって、チェックするポイントが異なってくる。

さて、翌日、ボストンに向かう道中で、電話による面接を受けることとなった。相手会社の試験管二人目と話をしているとき、話がチームワーク、顧客管理というところから始まった。

面接もの、ビジネスは何でもそうであるが、でっかい声でハキハキしゃべった者の勝ちである。

1.2 大きな声でハキハキと

私はこの態度をここ、アメリカで学んでようやく身に付けたような気がする。かつては私も、仕事上のクライアント、部下、上司から、よく発言内容を問い直されたり、大きな声で発言するように、と注意されたものである。

話がそれるが、ボストンで気づいたのは、日本人ビジネスマンの声が小さい、ということである。悪いけど、なに言ってんだか全然わかんないよ！といたくなることが多々あった。

自分の耳の聞こえが悪くなっているかもしれない、という感はある。繰り返すが、語学の基本は聞くことである。相手の言うことに、200%意識を集中しなければならない。ヨーロッパに居た時は、民族の混じりも多く、イギリス英語の影響も強かった。かたわらで始終イタリア語を聞かねばならず、耳への負担は大きかったのだと思う。耳鳴りがしたり、一時、軟調気味になったりもした。聞きたくないことが多い、これも耳の聞こえをわるくした原因だと思っている。

加えて、フライトの多さがある。当たり前だが、人間が自然の世界では体験できないほどの気圧の差を体験する。耳ぬきを毎回しているとはいえ、飛行機と長時間のフライト、その後の移動は、三半規管に影響を与えないわけは無いと思っていた。

このときも、面接の相手方が、「ユキさん、あなたに質問をいくつかしますが、いいですか？」と問うたので、こう答えた。「現在、車で移動中ですので、途中電波の悪いところもあるかと思いますが、なるべく大きな声で、はっきり話すようにしますので、何卒よろしく願います。」幸い、相手は私のこの発言に、一瞬微笑んでくれ

たようであった。

これは、暗に、お願いだから、大きな声で話してください、というリクエストを含んでいる。日本語以外の他言語になると、電話は特につらい。大きな声ではっきりと、が大原則になる。この試験官の前に話したスタッフの内容は、彼の声が小さかったのと、電波の状態が悪かったので、重要な部分があまり聞き取れなかった。

リクルーティングに関わる部分なので、秘密は守らなければいけない。しかしそれは場所を、つまり空間をコンフィデンシャルに保てばすむ話である。基本的なコミュニケーションは常にクリアにしておくべきである。

1.3 自分の弱点

話を面接内容に戻す。

あなたの最大の欠点は何ですか？

これが、一番印象に残った質問である。むろん、予想外の対応を見ようとしたのか、それとも本気で欠点を知りたかったのか、明らかではない。が、私は、とっさにこう答えた。

「優しすぎるどころです。」

無論、これには説明も付け加えた。質問者もそれを望んでいて、どういうことでしょうか？と問いかけてきた。

これは、主に年下の同僚と仕事をするときに、私が最も気を遣うところです。先ほど私が同僚（部下）に注意を与えるのは、どういうときかと質問がありました。私は二つの場合を、例として挙げました。一つ、クライアントに致命的な迷惑をかけるとき、二つ、彼または彼女の行いが、その人の人間性の形成に、将来に当たって重要な影響を及ぼすと思うとき、私は注意を与えます。もっとも、注意というより、アドバイス

を述べるといふ表現が近いかもしれません。むろん、注意は他の人のいないところで与えます。逆に、ほめる時は人前で褒めます。

私が優しすぎるといったのは、このような部下との関係とかかわってきます。ここは注意を与えないといけないとわかっている、一瞬、「私の注意すること、言うことが、彼のプライドを著しく傷つけるのではないか」と思うとき、私は注意することができず、彼を許してしまうことがあります。

もちろん、こうしたことが相手（若い後輩）の態度を増長させ、長期的に見ると彼の人間性の成長にあまりいい影響は及ぼさないとわかっています。しかし、一方、人から思いがけない注意を受けることで、彼のプライドが著しく傷つけられることがある。なまじ私が女性であるだけに、彼はそこまで、女性から注意を受ける状況に慣れていないでしょう。このことが、ひどく彼のプライドを傷つけるのではないか、そう恐れると、私は注意ができず、許してしまうことがあるのです。

・・・なるほど、受話器越しに、しばしの沈黙の後、質問者がこうつぶやいた。

これは私が常日頃、思っていることである。

1.4 愛と青春の旅立ちが教えるもの

私の当たりが柔らかいため、ぎすぎすした感じを出していないため、私に対して、悪く言えば「図に乗る」わけえ衆がいると、かつての職場で知った。私自身たいして気には留めていないが、私の上司はかなり気にしていたらしい。

何よりも、気持ちよく、和気合い合いと仕事をするのが大事で、この中心軸に立てば、私のプライド云々、私の感情は、あまり重要なポイントではなく、誰がだれにどいう敬語を使うかということは、あまり関心が無かった。

むしろ、仕事のやり方それ自体について、注意を与えるのを控えたことのほうが多い。若い人はとかく、自分なりの、自己流にこだわるものである。特に男性にはこの傾向が強い。

人に教えを請うには、素直さと謙虚さが必要である。だが、日本の有名大学を出て、資格試験に合格してきたヤングガイ達には、プライドの高さが邪魔して、この重要な態度を理解することができない。ましてや、資格商売に身を置くと、全く人生の中では何の役にも立たない「権威」に触れる機会が異様に多くなる。

どんなに回り道で、そのためにいかに自分が苦しんでいても、権威とプライドのために「自己流」に固執することになる。仕事上の効率、どういう手を取るべきか、という観点から、鋭すぎる指摘を与えて、こうした若い衆をバサバサ切ることは簡単である。ガツンとやって、退路を断つことも、命令であれば、淡々とこなすことができる。

が、しかし、あえてそれをしないのは、結果の妥当性を知っているからである。リスクの大きさを真剣に心配しているからである。

「愛と青春の旅立ち」という映画は、まさに青春映画の代表作である。主人公のザック・メイヨ、彼の親友のエピソードを覚えている人がいるだろうか？士官学校の近くの街で、バーで知り合った、町工場で働く女性、彼女と恋に落ち、彼女から妊娠したと打ち明けられる。

この青年は、学校までやめ、彼女のために指輪を買ってプロポーズする。しかし、現実にはあまりに残酷だった。彼女から、なぜ海軍を辞めたのかときかれる。私が結婚したかったのは、士官で、家業を手伝うあなたではない、と打ち明けられる。妊娠も間違いだったとたたみかけられる。

彼は、この現実に耐えられない。心から愛する彼女が、自分ではなく自分の肩書きを愛していたということは、彼の世界には存在しなかった。この自分の認識外の事実を目の前に見せられた彼は、現実ではなく、自分の存在自体を消すことを選んだ。自分の認識外の「現実社会」に処する術を知らなかったため、外界ではなく、自分の存在自体を消してしまったのである。

1.5 しっかり考えておこう 自分の長所

私が恐れるのは、この最悪の事態である。

以前も述べたが、私はいわゆる「女性」のカテゴリーに落ちない。いわゆる女の子のカテゴリーかおばさんか、負け犬か、ボキャブラリーを限ればそんなところであろう。このいずれにも落ちない者から、仕事の致命的な欠陥を指摘され、退路を絶たれることなど、どうして想像できるだろうか？

場合によっては取り返しのつかない傷を負わせかねないのである。何度もいうが、ガツンとやるのは、非常に簡単である。それをしないのは、彼のプライド、存在の証でもあるプライドを守らねばならないと心底理解しているからである。

この前に立って、私のプライド云々はあまり問題ではない。もともと自分にいわゆる殿方がもつような「プライド」があるとは思っていないが・・・

若さゆえ、くだらないプライドが邪魔して、大いに回り道をしている若者を多々見かける。しかし、彼らに「ホントにあんた、かわいそうになるくらい、頭が悪いなあ」と言っては、チェック（王手）なのである。

真剣に戦う必要が無い限り、相手を詰ませて得になることは何も無い。

あなたの最大の長所は何ですか？

次にこの面接官が私に聞いたことが、すべて私の目指すところである。

「ハーモニーをもたらすことです。皆が気持ちよく仕事ができる、そういう環境を作り出すことです。」

人間が人間である限り、何でも自分ひとりでこなしたほうがいい、そういうスーパーマンは、まず存在しない。各人が自分の持てる力を100%出し切ることが大事である。さらに、本当は自分ひとりでは成し遂げられなかったことが、他の人といると、

あの人といるとできるようになる、120%、200%の力が出せるようになることが、さらに望ましい。

こうした個人が何人か集まれば、トータルの効果は1000%以上になる。シナジーというヤツである。一人では無力であっても、グループの中では自分の足りないところが補ってもらえて、自分の得意とするところが、気持ちよく発揮できるようになる。長所はパワーアップされ、短所は限りなくゼロに近くなる。これが組織で仕事をすることの意義だと私は思っている。

1.6 バランスということ

いかにこの効果を作り出すか？自分が組織に関わるのであれば、このシナジーを創れる役に回ったほうがいい。なぜか？自分の潜在能力も高めることができるからである。その可能性を限りなく実現することができるからである。調和は組織のためならず、ハーモニーは自分が捨石になって作り出すものではなく、自分の力もイケテルものにするため、自然と形作るようにするべきである。

私が一番得意とするところは、こういうところである。グループで宿題をしても、ユキと一緒にワークをすると、タイムコンスーミング（疲れちゃって得るものが無い）とだけは言われないようにしている。

こんなのは偽善者のたわごとで、結局は自分の人気取りのためではないか？とわけえ衆から指摘を受けたこともある。しかし、これにもやはり、「かわいそうになるくらい、あんた、頭が悪いなあ・・・」とは言えなかったのである。

ユキさん、あなたは先ほどからクライアントと繰り返していますね。では、何がクライアントを満足させる鍵になると思いますか？

「何に悩んで、何が一番困っているのか、理解し、的確なアドバイスを与えることで。それも短期的な視点ではなく、長期的な視点に立って。」

私が仕事をしていたときに、かつての上司に褒められたのは、バランスの良さである。理論と実務のバランスという意味である。クライアントは、数あるコンサル会社の中から、あえて、当社に依頼しているのである。もちろん当社のレポートであることが大事なのである。したがって、理論的な裏づけは怠ってはいけない。しかし、コレにばかり気をとられていると、本当にクライアントが何を困っているか勘が働かなくなる。的外れの成果品を届けてもいけないのである。

資格商売などしていて、人様から「先生」とあがめられると、むずかしい理屈をこねくりまわす以外、「先生」のよりどころを作れなくなる。また、客が望むんだから、何だってやっていいだろうと、だれがみてもおかしい理屈付けは **NG** である。たとえどんなに、忙しくても、アカデミックな要素ももって、実務的にも十分耐えうるレポートを作ることができる、これが私が受けた最大の評価ではなかろうか。

クライアントはあなたの態度に満足していましたか？

1.7 「なぜ」を常に意識する！

「はい、そう思います。なぜなら、一つの仕事が終わると、別件で、私宛にご相談をいただくことが度々ありました。仕事に結びつく、如何に関わらず、こうしたアドバイスを多く求められるというのは、専門家として、信頼されていたからだと思っています。」

そうですか・・・今回、いろいろとお話してみて、これは私の個人的な感想ですが、あなたのような人と、ぜひ一緒に仕事がしたいです。

この面接官が、電話を切る前に、こういった。無論、私も、お話できて嬉しかったです、ありがとうございました。とハキハキお礼を述べたことは言うまでもない。

このテレフォンインタビューのあと、ボストンに向かう車の中で、かつて人から言われた自分の欠点についてツラツラ考えていた。

「ユキは、考えすぎだよ、その考えすぎがあなたを不幸にしている・・・」

私の近くにいる、友人の言である。

たしかにこれは言いえて妙だが、考え体質にならざるを得ない、こうなってしまった訳がある。

アフリカン・アメリカン・シンポジウムに出たときのこと、ゲストスピーカーがこう語った。

「いつもどうやって (How) 、という点から話をする人は、あなたの同僚で終わる、しかし、why、何故について問う人は、あなたの上司になる。」

このスピーカーはテレビに出たほどの有名人なのに、話はずまらなかった。彼らの魂である、ソウルという奴が、これぼっちも無かったからである。おそらくこれも、スピーチライターが作ったのだろうと思ったが、それでも、当を得た、金言格言であった。

人の上に立つ人は、当たり前だが、人を動かさなければいけない。それも気持ちよく、120%、200%以上の力を発揮できるようにしなければいけない。そのために、このなぜ何故哲学は、非常に大切なのである。

1.8 あわない人と合わせる方法

職場にどうしてもウマが合わない人間がいたとする。いつも、いつも決まってあなたの特定の行動に注目し、それを注意することに命をかけていたとする。あなたは、このチェックマン、もしくはオツボネ様に辟易しているので、いかにこの人物がいやか、how に関心をおいて、友人や家族に愚痴る。

しかし、何故を考えることは非常に有効である。何故この人は自分のここにこれほどこだわるのか、それが判ると、対処の仕方がわかってくる。あまり腹も立たなくなってくる。常軌を逸するというのは、それほど、抑圧されたエネルギーが滞っているのので、その方向性と出口さえ作れば、エネルギーは意外にあなたにとっての追い風にもなりうるのである。

何故に着目すると、人が動かせるようになってくる。動かない牛を、縄をつけて引っ張るのは至難の業でも、えさのあるところに導けば自然と自分から動こうとするものである。

こうした思考プロセスに慣れると、時折人の出す毒に強く当たることもあるが、処し方に慣れば、毒すらもかわせるようになってくる。被害は最小限に食い止めることができる。

愚痴を言って、自分のエネルギーと時間を無駄にすることもない。

してみると、「考えすぎる悪い癖」は、これはこれで、長所かもしれないと思った。

2 ヴァウチャーに泣いた夜 私を認めてくれる会社！

2.1 すべての努力が報われる・・・

私は今、緊張の面持ちで、ワード文書を眺めている。自分でも心臓がドキドキするのがわかる。マウスを動かし、スクロールさせる手は微かに震えている。

ある会社の最終面接にロンドンに行くことになった。NY で会った、おそらく採用されたら私の直属の上司になるであろうと思われる人物から、次の面接で最後、それはロンドンに来てもらいたい、最も可能な最短のスケジュールはいつか、と聞かれた。

「サンクスギヴィングです」

このときの面接は事前の準備どおりしゃべれたこともあり、すかさずフットワークの良さを見せた。この面接の1週間後である。調子よくOK したはいいが飛行機が取れない、何せ感謝祭はここ、アメリカではクリスマスと並ぶ、二大イベントである。取れたとしても破格の値段である。やっとそこそこの値段のエアを手配し、サンクスギヴィングの到着スケジュールを先方に告げた。

さて次はホテルである。ロンドン、NY など都市のホテルのバカ高さはあきれるほどである。イタリア語のスラングで「ケ、カツオ！」と叫びたくなることがしばしばある。先方会社にお問い合わせしたらという友人のアドバイスもあり、私自身いい宿をゲットできる自信が無かったため、さらにこの先ボス（元カレならぬ、これからの上司というイミ）がホテル等手配しますよとオファーしてくれたこともあり、私は彼に宿泊先確保依頼のメールを出していたのである。

ロンドンが火曜夕方になった頃、次の面接相手であるロンドンボスからメールが届いた。

宿泊先を予約しました。添付ファイルをご覧ください・・・この方（おそらくおじ様だろう・・・）の指示通り、添付ファイルを見る。ホテルの予約確認表のようである。

ぱっと飛び込んできたのは、「料金はクライアントが払う」という一文である。あぁーやっぱり甘かったか、正式に雇われるまでは、私は数ある候補者の一人に過ぎないのか、やはりこの会社も、無駄なもの、不確かなものには一文も払わないのか・・・

そう思いながら、画面をスクロールさせる。

自腹となったら、高すぎる場所は困るのである。スクロールの手が止まった。なんと、クライアントのところに相手会社名が入っている。すると、社費で私を招いて、面接、ミーティングをしようとしてくれているのである。

このロンドンオフィスのボスからのメールを読み返した。

「当社から近く、アクセスのいいホテルを選びました。お気に召していただけましたら幸いです。お会いできますことを楽しみにしております。」

一瞬、ぐっとくるものがあった。

この会社はわたしを必要としている。経費をかけても、私を呼んでぜひ雇いたいと思っているのである。活躍の場を与えてくれて、正當に評価しようとしている。

不覺にも泣けてきた。どういうわけか、本当にどういうわけか、かつての自分の境遇を思い出してむしように泣いた。

留学するのも、研究するのも、自分の資質を高めるのも、すべて自費、自腹が当たり前であった。それも人に自分の目標、努力を知られるのはタブーであった。ジェラシーとホスタイルの対象になり、人生ゲームの「台風で飛ばされスタートに戻る」状態を余儀なくされることは明らかだったからである。

意欲、インセンティブ、向上心の芽を摘むのは簡単である。激戦地に飛ばせばいい。仕事か勉強かどちらかを取らざるを得なくなる。留学、勉強、キャリアアップという投資を考えている人間にとって、そのキャピタルであるキャッシュフローを絶たれるのは最もツライ。女房子供を養っていれば、もしも激務を与えられるような境遇になるとしたら、留学自体を諦めるほかないだろう。

深夜、早朝の電車の中、歩いているときも、移動中も一分一秒の暇を見つけて勉強した。さもなければ、このジェラシーとエゴイズムに圧倒されてしまっていたかもしれない。

一生懸命がんばって、能力の高い人、資質の高い人には、活躍の場を与えようというのが普通の会社だよ・・・

私より先に、会社を辞めた先輩、恵子さんの言葉が今、走馬灯のように頭に蘇ってきた。

ぜったい、やめた後は本当に楽しいと思うよ、ホントによくあれだけ忙しい中で、自分の資質を高める努力ができたねえ・・・偉いよ。

留学はもとより、英語を話すこと、グローバルな視点でものを考えること自体が、敬遠されていたのである。胸にさらしを巻くように、自分の能力を隠すことに全力をそそいだ。最も必要な、研究も分析も、会社の収益事業、立派な主たる営業業務であっても、休日を割いて自分で秘かに進めた。長期的視点に立った発想、革新的視点は、お役所的な業務体制では、自分の範囲外のことを企てる異端分子の反逆行為として歓迎されなかったのである。それがどれほど、**profitable** で有効なものであっても。

誰にも見つからないように、こつこつと、英語もできる、グローバルな視点で不動産が分析できる本当のプロフェッショナルを目指してきたのである。流れに沿うのは簡単、流されるのは何より楽である。しかし、ひとたび流れに逆行しようと思うと、経済的、精神的支出は覚悟しなければならない。それが日本の社会である。

私の以前属していた企業、ドラゴンゲートは、そういう意味で、まさに日本社会を見事に凝縮した社会であった。そしてさらに、最も冷え切った、その社会の一番、醜い部分を集約したところだと、冷静に分析・判断できるのである。

一方、これから受けようとしているこの会社である。

この会社は、今、現在私を招いて面接をしようとしているこの会社は、私の国際ビジネスマンとしての能力、さらに日本での職務経験の質の高さ、管理者としての適正を評価しているのである。

私、必要とされてる・・・活躍してる、と思うと万感の思いだった。

この表現が許されるなら、かつてのドラゴンゲートはショーシャンク刑務所であった。

2.2 ショーシャンクからの脱出

まさにあの主人公がやったように、私がひとたび脱獄を決意すれば、表面上は全く他と変わらない囚人を装いながら、コツコツと穴を掘る必要があったのである。あるときは看守に見つかり、あるときはせっかく掘った穴が地震で崩れるということも味わった。

けれども、私は、ショーシャンクから出る努力をやめなかったのである。

ドラゴンゲートを辞めたときも、イタリアで暮らし始めたときも、これほどの喜びは無かった。

ああ、この会社は、私の資質を本当に貴重だと思っているのである。これからアジアに出て行こうとしているこの会社は、日本マーケットを熟知し、巧みに言語を操り、彼らが納得するように十分な分析を理路整然とする実務家を、今、探しているのである。

単なる MBA タイトル保持者でもない、ガンガン外資の兵隊になって働く、わけえ衆でもない。彼らの価値観に照らして、納得がいくように、投資価値の分析をし、それを的確に英語で表現できる実務家、彼らは本当にその希少性に着目しているのである。だから、それ相応のコストをかけようとしている。

自分のかつての努力は無駄ではなかった・・・今、しみじみそう思った。

主人公が、長い地下水路から、外界に出る、真夜中に降りしきる雨に打たれながら喚起の叫びをあげるシーンがある。まさにあれと同じ、ショーシャンクからの脱出を始めて味わった。

図書館にいる誰もが私を好奇の目で見ています。けれども私はこの、とめどなく溢れてくる涙を止めることができなかった。

情けないながら、ヴァウチャー（支払確認書）に泣いた夜であった。

2.3 蜜柑とG線上のアリア

不覚にも不動産のプロのくせに道に迷ってしまった。地図を見ないで、考え事をしながら、黙々と歩いていたからである。

やっと自分のいる位置を確認し、コヴェントガーデンを突っ切ろうとしたとき、一瞬足を止めた。

あ、あの曲だ・・・吹き抜けの回廊の下の広場から、ヴァイオリンの泣き声がした。吸い寄せられるようにバルコニーの縁に近づき、階下を眺めた。ロンドンの若者クラシックバンドが奏でるカルテットであった。

余談だが、私はこのバッハの「G線上のアリア」を聴くと、必ず泣いてしまう。最初の出だしの数小節を聞いた途端、何て、何て美しい旋律なんだろうと思う。その美しさに泣けてくるのである。

関係ないが、このアリアの使い方が上手かった映画は故伊丹監督の「お葬式」である。山崎努ファンの私としては、当然これは見に行った。お葬式準備を記録したホームビデオシーン、セピア調に仕上げられていた。プログラムに書かれたある批評家の言葉

である。「バッハのアリアが美しく泣いていた・・・」この時初めて、この曲の通り名がG線上のアリアであると知った。

西新宿で働いていたときは、職場に有線がかかっていた。毎日決まって5時半ころになると、クラシックになり、このアリアがかかった。一瞬仕事の山も、なにもかも忘れ、この旋律のためだけに涙を流していた。

またまた、余談だが、時折、神様が仕組んでいるのではないかと思うことがある。仕事で、ニッチもサッチもいかないような、どうしようもないヤバイ状況になったとき、決まってゴットファーザーがかかるのである。ああ、もう終わりだという状況のBGMとして、これ以上の効果音はない。

G線上のアリアを聴いて、秘かに涙を流していても、幸いにして、私の涙はだれにも見られず、あくびをした程度にしか思われなかったようである。

話は飛んで、これまでブログには書かなかったが、私の好きな作家は芥川龍之介である。一番のお気に入りの話は別にあるが、このとき、このロンドン、コヴェントガーデンで、G線上のアリアを聴いて思い出したのは「蜜柑」である。

列車の1等席に、みすぼらしい身なりの娘が乗ってくる。勝手にわからないらしく、二等切符を握り締め、これまた汚い風呂敷包みを大事そうに膝に抱えている。列車がトンネルに入ると彼女はおもむろに窓を開ける。機関車の煙がもうもうと車両内に入ってくる。

この辺まできて、かなりイラついている作者は、いい加減キレかける。

が、そのとき、黄金の塊が数個、筆者の目に映った。

「蜜柑」である。窓から身を乗り出した娘が風呂敷包みを翻し空に放ったのである。

何故か。トンネル過ぎの踏み切りに、これから奉公に行くであろうこの姉を、見送りに来ていた弟達の労に報いるためである。

この鮮やかな蜜柑の色に、「日常の陰鬱と倦怠とを一瞬の間、忘れることができた」と筆者が締めている。

3 試験の乗り切り方

私の苦手な問題

「商品是一般に、1 創始段階、2 発展段階、3 成熟段階、4 衰退段階とマーケットで顧客から受ける認識が変化していきます。このうちどの段階でマーケティングの方向づけ、すなわちマーケティングの考え方が最も重要とみなされるのでしょうか？」

マーケティングの一発目の問題である。形式は当然マルチプルチョイス（選択肢）、これを最初にもってきたということは、サービス問題である。ほとんどの生徒は正解するだろうな、やばいと私は思った。

この手の問題は本当に苦手である。実社会で働いていると、これは判断つかないのだ。特に今期はマーケティングの大家コトラーの本も、日本のストラテジーの本も読んで理論を理解した身にとってはさらに辛い。マーケティングの機会を創設する、新商品を売るということからすれば、1 であろう。しかし、宣伝を大々的に行いマーケットシェアを伸ばすという面では2、3も十分考えられる。さらに、もう時代遅れというものがリバイバルしたり、新たな視点で新製品化する（リサイクルなどはいいい例だが）ということは日本ではたくさん例があるではないか。実務をやっているマーケット担当者なら、出さない問題だが、実務を知らない人間が作っているので、テキストどおりの問題を作ってしまうのである。

答えは3、最も競合相手が多いから、マーケティングが重要になる、である。もう、嫌になっちゃうなあ・・・と私は思うのだ。ここで一つ、真剣に勉強しているから言わせてもらうが、一つの産業の話をしているのではないのだ。MBAの理論では産業（industry）、とその中でどの商品に特化していくかの区分（segment）は違うのだ。（だからこそ、マイケル・ポーターの理論ではこの二つの概念をきっちり区別してい

る。) 問題では産業全体とは言っていないではないか。特定の商品に限定すれば、市場の中から、自社の戦っていけそうなポジションを見つけて商品を作りこんでいくのだから、明らかに最初の仕込みが肝心なのだが・・

マーケティングの問題はこれ以外に計算が一つ、ケースが二つ出た。多くの生徒は最後まで終わっていないだろう。これも「マーケティングとピストル」というコラムで説明するが、この出題パターンは私の読みどおりである。そして、追試を無くすために、最初のマルチプルチョイスの配点が厚くなるのだ。最後までケースを仕上げても、最初で間違えてしまっている私としては、たちうちできなくなるのである。

一生懸命勉強しているのに、年をとると試験で点数が取れなくなるとは・・次回はこの問題をもう少し発展させる。