

## 第2回 アドバイザーの嗜み 小原アドバイザー

### キホンは「下から目線」

私は約2年半前、家電メーカーのサラリーマンから現職に転じました。

その時、永年薫陶を受けた会社の大先輩から「新天地ではクチが裂けても『うちでは・・・だった』と前職と比較したり、聞かれもしないのに『〇〇電気におりました』などと決して語ってはいけない。それが大人の転職者の嗜みだぞ」と忠告されました。

また、関西淡路大震災後の中小企業復興事業に携わった学生時代の別の先輩からは「人間には『他人の自慢話を聞かされるのは大嫌いだけれど、己の自慢をするのは大好き』という習性がある。会社の相談を受ける仕事は『下から目線』で経営者から本音を引き出すコトに尽きる。アドバイザーが初対面の相手に、真っ先に自分の過去（その手の話は、とかく盛ってしまいがち）を得意気に語るのはタブーだよ」とも言われました。

さらに、INPITに来て、企業支援業務の先輩から、過去の実務経験に基づいたアドバイスをする時に「その情報は、いちばん新しくてもお前がアドバイザーに転じた2～3年前の『古いもの』であることを忘れず、常に最新情報にアップデートする努力を怠ってはいけない」と助言されました。

中小企業の経営者には即断即決タイプが多く、最初の2～3分の第一印象で、こちらの「人となり」を値踏みされてしまうコトが多い様に感じます。

「前職で私は・・・」とやってしまいそうな自分を抑えながら、相談企業の実情を、ポイントを逃さず正確に引き出すために、常にアンテナを拡げ、自己研鑽し、過去の経験を土台にした「最新の自分」で語れるよう、先輩諸氏の教えを肝に銘じ、日々活動しています。

記事公開：2017年 2月

会社内の秘密情報の取り扱いについてお困りごとがあれば、[営業秘密支援窓口](#)までご相談ください。

独立行政法人 工業所有権情報・研修館  
知財戦略部 エキスパート支援担当  
Tel：03-3581-1101（内線3823）  
Mail：[jp-sr01@inpit.go.jp](mailto:jp-sr01@inpit.go.jp)

