

## 「経営者の信頼を勝ち得るために」

澁谷耕一著／金融財政事情研究会（1890円）

副題は変化の時代における銀行員のコミュニケーション術。著者は2002年3月までの約24年間、日本興業銀行（現みずほ銀行）で一貫して法人向け営業の現場を歩いてきた。その著者が、銀行の法人営業の交渉相手である企業経営者のよき相談相手として、あるべき銀行マンの姿を説いているのが本書。表題の堅苦しいイメージとは対照的に、その内容は平易でわかりやすい。若手や中堅行員にとって、スキルを高めるうえでの必読の書といえそうだ。

例えば、感性を磨くには、現実起こっているビジネスの動きや各企業の経営戦略について「なぜだろう？」という問題意識を常にもって考えることが第一歩。その継続によって「洞察力」は必ず身につくという。そして、この洞察力を向上させることで、今度はその企業に対してどのような提案を行えばよいかという「創造性」を高めることができると指摘している。