

# 社長が占いにくるとき

経営者が私のところに相談に来るということを、不思議に思う人もいるようだ。

民間信用調査機関の最大手の情報部長のインタビュウを受けたことがある。その時は、情報部長氏も経営者が占いに頼るといふ事実を奇異に感じたのであろうか。

自ら経営判断をしなければならぬ立場である企業のトップが、その使命を放棄して占術に決断を委ねるといふのは偏見である。

他人のところはわからないが少なくとも私のところでは相談に訪れる企業トップの三分の二は事務所での応対となる。残りの三分の一は相對しての宅占ではなく「お食事会」の体裁をとる。

やはり以前は社長クラスの人々が占いを職業とする事務所へ足を運ぶのに抵抗があったようでお忍びのケースがほとんどだった。

時代が変わったのか最近はやや堂々といらつしやるようになった。

つた。

支払いに関しても、占う内容が会社に関するものである以上、経費でおとされる人がほとんどで「情報提供料」という名目で支払われる。

冒頭に触れた、民間信用調査機関の機関紙に掲載された私の一問一答の記事のなかに相談内容はどんなものが多いのか、との質問に対して「いちばん多いのは人事に関すること」と答えているが、最近これが少し変わってきた。

## 相談① 引退の時期

いちばん多いのは、自分の引退の時期をいつにするか、である。

社長になるような人物は、たとえば最後に一花咲かせてみたいといった霸気にあふれておりまた健康問題が原因となつて社長の座を退くというのがいちばん避けたいようである。だから相談に来る社長たちがまず私に問うのは、自分の体力がベストな時期はい

つなのか。また自分の能力をいちばん発揮できる時期がいつなのかを最優先して知りたがる。

こうして格好よく引退することを夢見る社長たちが、このところその傾向にも微妙な変化が出てきている。

つまり、第二の人生を有意義に送るためにはどうするかを考へるようになったのだ。体力を使い果たしてしまつた後ではやりたいこともできなくなる。旅行に行きたくても行けない。おいしいものも食べることができない。

そんな人生を送りたいとは誰も思わないのだ。

ただこうした社長たちのために一言弁解をつけ加えておくならば、たとえどれだけ清潔潔白といわれる経営者であろうとも現役時代には、やはり「金儲け」が第一である。それが引退後の自分を夢想する段になると、金儲けはずっと後退し、趣味の領域や本当に自分がやりたいことをや