

文:八木 正宣

ヒゲ税理士の誕生

平成16年1月より天理市の自宅を事務所としてスタートすることになった僕は、“先生”と呼んでもらうには若いし、迫力が不足していると考えていた。そこで思いついたのが鼻下とあごにヒゲを生やすことだった。

税理士事務所を開設するときには、その事務所所在地の管轄の税理士会支部に所属することになる。僕の所属する近畿税理士会奈良支部の新年会が1月中旬にあり、そこが僕の“ヒゲ税理士”としてのお披露目の場となった。

ヒゲの評価は??

その新年会では、先輩税理士や同じ時期に開業した同期税理士と交流をすることができた。僕と同じようにヒゲを生やしている税理士はいたが、ベテランの経験豊富な先生に多かった。経験と自信に裏付けされて貫禄がある。堂々としたヒゲの姿があった。

僕にはヒゲが相応しいかどうか自分自身ではわからない。外からはどう思われているのだろうと、相手の反応を気にしながら新年会の時間を過ごした。

スピーチ前の緊張

新年会も佳境となり、新入会員の自己紹介の時間が来た。

僕は昔からシャイな性格で人前では人一倍緊張する。その緊張から手に汗をかいてしまい、汗をかいた手で人と握手をすることが嫌だった。



人前でスピーチをする前には、いつもすごく緊張する。ただし一言話し始めると、話すことに集中しハイテンションになったもう一人の僕が現れる。

スピーチでの集中力

暗記中心の税理士試験の受験勉強での経験、特に集中力が活かされていることは間違いのないと思う。スピーチの前に話す要点を紙にまとめ暗記しておき、スピーチが始まると暗記した要点を探りながら、ゆっくりと話す。

僕という存在を知ってもらう、興味をもってもらうには、スピーチが最も効果的だ。スピーチが上手くいったことは、その後の新年会での反応で知ることができた。

年を重ねるごとに、新陳代謝も落ちてきたことにより多汗症も治ってきた。何にせよ人は、年や経験を積み重ねることにより、成長するという事だろう。

貴重なアドバイス

新年会からしばらく経ち、前職でお世話になった小原社長にあいさつに行った。社長は僕が退職して税理士として開業する際に、第1号の顧客になってあげると言っていただいた恩人だ。

その小原社長からは開口一番、ヒゲを生やすことを辞めた方が良くアドバイスを受けた。

税理士の主要顧客は、企業経営者だ。その経営者である小原社長の直感を僕は100%信じ、次の日から髭を生やさないことにした。

僕は勤務した4年間を通じて、社長が自分自身で考えていることに正直に発言・行動されることを知っている。人は相手の事を傷つけないよう、思っても言わなかったり、オブラートに包んで無難に対応するも

のだ。社長の他に誰がヒゲの事を諫めるような発言をするだろうか?

自分らしい税理士へ

人の外見は内面の一番外側にあるという。生やしたヒゲは、自分に自信を持てなかった、迷いの心の表れだ。

僕はどちらかというと“キレる税理士”というより“親しみやすい税理士”だ。ヒゲは僕の内面に似合わない、内と外でギャップが生じていることを社長は直感で気づいたのだろう。

人から必要とされる税理士になりたいと願うならば、仕事で返すのが一番だと気づかされた。

スピーチでは自分の伝えたいことを上手く伝えられたように、一歩ずつ取り組んでいけばよい。そのことに気づかされたヒゲ物語だ。