

第2章

やる気を出して、仕事を、人生を楽しみたい。それも計画的に。

Part 「イマイチ熱意がない」



村上 知也
中小企業診断士

相談者のプロフィール



30代男性企業内診断士
熱い心を取り戻して、
しっかり活動していきたい。

悩み 数年前、熱意を持って診断士資格を取得したのに、すっかり醒めてしまっている自分がある。自分は何がしたいのだろう？ 何のために資格を取ったのだろう？ 営業職として経験はそれなりに積んできており、会社の実務に支障があるわけではない。しかし専門性の不足を痛感しており、自分でこれをやりたい！ と思える仕事に出会えない。将来に向けての計画が立てられていないせいだろうか。計画を立案するやる気も減退している。どうしたらいいのだろう？

テーマ 「やる気が出ない」

村上：資格を取得しただけでは何も変わらない、とわかっていても、取得したときの喜びは忘れられないですね。それだけに、しばらくたって、資格を活用できていない自分に気づいて愕然としてしまう。会社においても、「ここにいるのが本当の自分かな」と思い、そもそも自分が、「会社の、ひいては社会の役に立っているのだろうか」なんてね。

渡辺：自分が想像していた診断士像とのギャップが大きくなると、そもそもどうしたいのかわからなくなってしまうときもありますね。

村上：問題の原因を自分ではなく、自分の存在する場所や与えられた役割のせいにしてしまうことがあるけれど、【1】『どんな仕事も楽しくなる3つの物語』を読んでみて、外部環境のせい

にしてはいけないのだな、とあらためて思う。診断士試験でも、事例企業の問題点を脅威のせいにする、と解決できない。

渡辺：ルーチンワークのようにみえても、熱意と工夫しだいで仕事は楽しくなるので、まずは自分が与えられた環境でベストパフォーマンスを発揮することを考えないといけないのでは、と思います。【2】『働きマン』(2)では、働く目的を設定できると頑張れるのだな、と感じました。目的なんて言い方だと高尚だけど、自分がした仕事に対して、誰か1人でも喜んでくれるなら、力が湧いてきますよね。

村上：「何のために」も重要だけど、「誰のために」というのも、やる気の素になりますね。

【1】などの番号は、各パートの最後にある書評の番号とリンクしています。

テーマ 「専門性がない」

村上：会社では、さまざまな仕事をする機会があって、目新しさは得られるけど、そのためにかえって自分の「専門性」って何だろう、という疑問にぶつかることが多かったですね。ジョブローテーションをくり返していくうちに、「自分だけにしかできないことは、何だろう」と悩んでしまう。

渡辺：このままジェネラリストの自分でいいのだろうか、確固たる専門性を持つべきではないか、と思っている人は多いですね。

村上：専門性の重要さは、【 1】『スラムダンク』(20)の主人公・桜木からも学べますね。バスケットボールは点を入れることが勝利につながるけれど、点をとらなくても、チームを機能させるリバウンドという役割がある。桜木は、「シュートができないから楽しくない」という感情から、「リバウンドをとることで勝利につながられる」というプラスの意識に変化したことで、専門性が発揮できたんですね。

渡辺：相談者は、営業をずっとやってきているのですね。営業の専門性って何でしょうね。

村上：営業のノウハウ本はたくさんあるけど、【 2】『めざせ！ レインメーカー』は、シンプルに突き詰められていますね。どんな仕事でも指先までピンと神経を張りめぐらせて、目的のために行動できれば成果は出せる、と実感できる。でも、営業に限らずいわゆるノウハウ本って、なかなか受け入れにくい面もあります。読んでいる自分が薄っぺらい人間だと気づかされる(笑)。

渡辺：いわゆるノウハウ本より、【 3】『真実の瞬間』のような本はいいですね。この本は、営業というよりマーケティ

ングやマネジメントがテーマです。しかし、事例企業が顧客に接する15秒という短い時間に、いかに顧客のことだけを考えたうえで、自社を売り込んでいくかというテーマは、営業にとっても必要なものだと思います。

村上：異なるテーマの本から、自分が興味のあるテーマを取り出すのは有効な作業ですね。

テーマ 「計画がない」

村上：さまざまな本を読んでも、得たノウハウが行動につながらなければ、「あの本、よかったね」で終わってしまいます。次に、いかに計画を立てていくか、といった本を紹介します。【 1】『マネー・ボール』では、メジャーリーグの中で、資金力で圧倒的に劣る弱小球団が、出塁率重視といった独自の戦略を立て、長期的に浸透させつつも、明日の試合に勝つための短期的な計画も実行していきます。シビアな交渉術で、他球団で活躍できていない選手をトレードし、華麗に要員配置する。伝統に基づいた野球界において、誰も考えなかった戦略を立案できたのはすごい。しかし本当にすごいのは、反対を押し切って実行するための緻密な計画とリーダーシップだと思います。

渡辺：一見、無茶にもみえる戦略を実行するためには、短期である程度の成果も出さないと、誰もついてこないですもんね。

村上：その短期と長期を使い分けた計画立案は見事でしたね。計画と言えば、【 2】『DEATH NOTE』(7)。あの緻密で考え尽くされた計画には、ホント惚れ惚れしますよ。

渡辺：計画と言うより、悪だくみかも(笑)。

村上：計画としては、誰にもマネのできない素晴らしいものだったと思う。しかし、

理念がおかしなことになっていたので、最終的には破滅につながったのだと思います（笑）。

渡辺：戦略の前に理念ですね。また、短期的計画に注力しすぎて、長期的な計画が考えられなかったのかもしれないですね。

村上：長期的計画としては、やはりビジネスについてだけではなく、人生のプランをどうするかも考えていきたいですね。最期の瞬間に満足するためには、どうしたらいいのかを。【 3】『ビジネスマンに贈る最後の言葉』は、人生のプランを残り3ヵ月で考えるしかなくなったケースです。

渡辺：余命3ヵ月だと、計画を立てることすら放棄してしまいそうです。そもそも、死ぬまでの数ヵ月に綿密な計画を立てる必要があったのかすら、疑問に思ったりもします。

村上：著者は、ビジネスマン時代は有能なCEOであり、社員や顧客に大きな責

任を負っていたため、すべての物事にしっかりとした計画を立てていた。その対象が、ビジネスから人生に変わっただけで、いつもどおりの行動だったのだと思います。最期に彼が満足できたのだったら、よい計画であり、素晴らしい実行力だったのではいしょうね。

渡辺：終わりがみえた時点で熱意とやる気を失わなかったのは、どうしてなのでしょうね。

村上：実行すべきことの目的をみついていたからでしょう。「残された時間を人生最高のものにする。周りの人たちにも、できる限り充実した時間を過ごしてもらおう」という目的が明確だから、実行可能な計画をつくることができた。CEO時代の著者も、多くのステークホルダーを満足させることに全力を尽くしてきた。彼のその専門性が最期の瞬間まで計画的に発揮できたのは、うらやましいですね。死ぬことにまで、熱意を持って行動できたんですから。

本シェルジュ ムッシュ・ムラカミからのひと言

今回は営業の専門書をいくつか紹介しましたが、目的があって専門書を読む場合は、すんなりと受け入れやすい。しかし漠然と読むと、いい本だったな、で終わってしまう。また、モチベーションマネジメントの本も、読むだけでは何も変わらない。実行できるかは、読んだ本人にかかっている。だからこそ、実行計画をいかに立てるか、そのためのノウハウも必要になってくる。読むだけでは、世界も自分も変わらない。でも、読んで実行することで、自分を変える期間を短くできる。そういった本を今後も紹介できれば、と思います。



きこ書房

【 1】『どんな仕事も楽しくなる3つの物語』 福島 正伸（著）（2008/3/28）







毎日くり返されるつまらない仕事，ルーチンワーク。こんな仕事は私がやるべきことではない！ 自分に合った、もっと面白い、興味深い仕事があるはずだ。そう思って、日々の仕事を自分からつまらなくしていませんか？ どんな仕事でも輝けるはず。注目ページは、P. 32からの「駐車場の管理人」。会ってみたい。



講談社

【 2】『働きマン』(2) 安野モヨコ（著）（2005/7/22）

営業を頑張ったのに報われなかった，出版社の営業マン・千葉。熱意を失い，力をセーブして働いても，世の中は変わらず進む。何のために営業するのか，いや，誰のために働くのか。それに気づいたとき，彼は変わる。「誰も知らなくていい。本が売ればそれでいい」。注目ページは、P. 89。「働くことで誰かに感謝されたい」

 <p>集英社</p>	<p>【 1】『スラム ダンク』(20)～ 湘北崩壊 井上雄彦 (著) (1994/09)</p> <p>高校生になってからバスケットボールを始めた桜木。シュートは入らない、ディフェンスではすぐ抜かれる。そんな彼にできたのは、「リバウンドをとる」ことだけだった。それが彼の専門性。体を張ってゴール下で頑張ることで、チームのほかのメンバーのパスやシュートが輝き始める。注目ページは、P. 24。桜木のリバウンドがチームの力を高める。</p>
 <p>万来舎</p>	<p>【 2】『めざせ! レインメーカー』～お金を降らすトップセールスの技法 ジェフリー・J・フォックス (著), 金井寿宏 (著), 馬場先澄子 (訳) (2001/7/6)</p> <p>会社に収益という恵みの雨を降らせるレインメーカー。営業先ではコーヒーを飲まない。なぜなら、顧客と接する時間は限られているからだ。ビジネスに専念することが、顧客の利益につながる。ここにも「真実の瞬間」がある。注目ページは、P. 114。(顧客との間に氷の壁はない、ムダ話はするな)</p>
 <p>ダイヤモンド社</p>	<p>【 3】『真実の瞬間 スカンジナビア航空のサービス戦略はなぜ成功したか』 ヤン カールソン (著), 堤 猶二 (訳) (1990/03)</p> <p>顧客は平均して15秒間、スカンジナビア航空の社員と接触する機会を持つ。これが、真実の瞬間。いや、このタイミング以外に真実はないのかもしれない。この瞬間に最大限の資源を投入するために会社は存在し、その結果が顧客の満足度向上につながる。注目ページは、P. 163。(顧客の信頼を勝ち取ったある添乗員)</p>
 <p>ランダムハウス講談社</p>	<p>【 1】『マネー・ボール』 マイケル・ルイス (著), 中山宥 (訳) (2006/3/2)</p> <p>メジャーリーグの球団・アスレチックスの年俸トータルは、ヤンキースの3分の1。限られた資源の中で、いかに弱小球団を常勝集団に変えたのか? 戦略と統計に基づく長期的な選手獲得基準と、交渉術を用いた短期の選手獲得は見事と言うほかない。アスレチックスにとって、ピリー・ビーンは紛れもなく、レインメーカーであった。注目ページは、P. 150。しかし、ジェレミー・ブラウン狂想曲は、ひっそりと2006年に終わった。</p>
 <p>集英社</p>	<p>【 2】『DEATH NOTE』(7) 大場 つぐみ, 小畑 健 (2005/7/4)</p> <p>犯罪者抹殺に対抗する探偵を倒すために、緻密に、綿密に、計算し尽くされた主人公・夜神月の計画。戦術を完璧に実行するには、裏の裏まで考え尽くさなければいけない。しかし、理念に誤りがあった計画は、長続きもしないのだろう。注目ページはP. 24で、「計画通り」。夜神月がニヤリ。</p>
 <p>アスペクト</p>	<p>【 3】『ビジネスマンに贈る最後の言葉』 ユージーン・オケリー (著), 有賀 裕子 (訳) (2006/9/28)</p> <p>あなたの人生は残り3ヵ月。何をして暮らす? 感傷に浸っているヒマはない。いや、満足いく感傷に浸るためには、後悔をしない完全なプランが必要になる。注目ページは、P. 53。(一瞬でも無駄にしたという後悔はしたくない、その為の計画を立てる)。人生の儚さより、彼の勇気と実行力に拍手と涙を贈りたい。</p>