

「仕事を面白くしたい」
ときに読む本

みんながぶつかる“見えない壁”の乗り越え方

夏川賀央

賢者のビジネス研究所

「仕事を面白くしたい」ときに読む本〇もくじ

プロローグ くあなたの望みをいつも妨げる「見えない壁」の正体とは？

第1章 自分は何がやりたいんだらう？

―「不満の壁」を越えたいあなたへ

そもそも「自分が望んでいること」自体、つかむことは難しい 18

なぜ「夢を持っている人」に、人は憧れるのか 21

望みは「合理的に」実現できる、でもそれで満足か？ 24

「夢の人」は、実は「不満ばかり」で動いている 27

ムリに「理由づけ」することなんてないのです！ 30

死をまぎわにして「生きることの意味」を知った男の話 33

「壁の向こう側」に行くために、必要なことは何か？ 36

第2章

このままじゃいけない！

―「平凡の壁」を越えたいあなたへ

「他人との違い」をつくり出すものとは何か 42

自分の「ブランド」をつくるということ 45

「こだわり続けること」が、世界一流をつくり出した 48

「抜きんでた人」になるために、乗り越えてほしい三つの壁 50

自己分析したって、「自分の魅力」は見つからない 53

あなたは、そのまま「世界にたった一つの花」である 56

その「こうしたい」は、人の「そうしてほしい」に適っているか 59

イチローが夢の体現者なら、この人だって、やっぱり夢の体現者です 62

第3章

やりたいけど、なかなかできない……

―「時間の壁」を越えたいあなたへ

「時間がない」は、まったく言い訳になりません 66

「時間の壁」を取り払うために必要な考え方 69

最初に「ストーリー」を頭に描いてみよう 72

自分の「こうしたい」を地図にしてみよう75

「時計」をつくることで、やりたい夢はどんどん実現されていく79

世界ナンバーワン・セールスマンが起こした「自分の時間」の革命82

「自分のための時間」を「会社の時間」の中につくりあげる86

周囲の環境を「目標」に合わせて変えてしまうには？89

第4章 わかってほしい！

ー「言葉の壁」を越えたいあなたへ

どんな言葉も、解釈は相手に任せるしかない94

目の前にあるコップを「相手に理解させる」にはどうするか？96

人を動かすための三つのステップ100

「伝えたいこと」の中身が、あなたにはどれだけわかっているか103

「誰に伝えたいのか」「何のために伝えたいのか」105

「言葉と行動」「言葉とパーソナリティ」を一致させる1108

自分の「こうしたい」を「キャラ」にしてしまおう！112

「交渉」と「説得」に必要な考え方とは115

第5章

あの人との距離を縮めたい！

―「心理の壁」を越えたいあなたへ

まず相手のことを信頼していますか？ 120

「ギブ・アンド・ギブ」の関係を「ドラクエ」から考えてみる 122

実はあなたも「共通の目的」を持ったパーティに参加している 125

人は他人に対して「自己愛が満たされること」を求め続ける 129

会社の中の「心理の壁」を越えるために 133

「人に対して求めるべきこと」は、ほんのこれだけでいいのです 137

第6章

どうせ自分には……

―「勇気の壁」を越えたいあなたへ

「できないこと」が簡単に「できること」になる 144

なぜ、ほんの「一メートルの溝」を人は跳び越えられないのか 147

問題が重要であればあるほど、なかなか「見えない」 149

「勇気の壁」の高さを論理的に考えてみる 152

無理に自分を追い込んで結論を出す必要なんてありません！156
勇気なんていらぬほど、問題を「簡単なこと」にしてしまおう
160

第7章 なぜ、こんなに運が悪いんだろう？

―「機会の壁」を越えたいあなたへ

フロスト警部の「奇想天外な」事件解決法 164

つまり「犬も歩けば棒に当たる」ということ！ 167

「運がいい人」と「運が悪い人」……いったいどこに違いがあるのか 170

こんな簡単なことで「新しい経験」は積めるもの！ 174

どんなことでも、やってみることに損はない！ 177

だから成功者は「最高のパートナー」を手に入れるのです！ 180

第8章 あなたにはできません！

―「常識の壁」を越えたいあなたへ

「常識を破ること」は、実はこれほど頻繁に行われていること 184

「モトローラの失敗」と「ジブリの大成功」は、こんな些細な差 186

「できない理由」をつくっている限り、壁を突破することはできません 190

見えない壁の正体が、すべてわかった！ 193

夢や成功に「こうあるべき」なんてありません！ 196

あなたが「面白いこと」をするために、私は本書を書いたのです 199

電子版あとがき

204

ブックデザイン◎原 大輔
イラスト◎RAKAO

プロローグ「あなたの望みをいつも妨げる「見えない壁」の正体とは？」

こんなことをしてみたい！

そう思うことを一〇個、書き上げてみてください。

そのうちあなたは、いくつの望みを実現できると思いますか？

八個は必ず実現できる。

残りの二つは、四〇パーセントの確率で実現できる。

どうやら、これが妥当な答えのようです。

何を根拠にそんなことを言ってるんだ？ そう思いますよね。

別に科学的に実験されたわけではありません。実際に一二七の「やりたいこと」をリストに掲げて、そのうち一〇四を実現させた人がいる。だからまあ、これくらいの確率なのかなと考えたわけです。

この一〇四の夢を実現させた人は、ジョン・ゴダードという有名な探検家です。

じゃあ実現するのも当然でしょう、などと思わないでください。

ゴダードが一二七のリストをつくったのは、一五歳のときでした。まだ学生です。おま

けにこのリストには、当時の技術、また当時の世界情勢では不可能、という項目も入っています。だから「月に行きたい」という夢は、生涯叶えられていません。この意味がわかりますか？

つまり、人が望んだことは、ほぼ実現できる……というのが正解なのです。

でも、あなたは納得できないのではありませんか？

「そんな、すべてが思いどおりうまくいくわけないでしょう」

うまくいくんです……と、ふつうの自己啓発書には書いてありますね。

でも、私がそんな、ありきたりのことを言うと思ったら大間違い。素直に反論を肯定しましょう。

そのとおり、うまくいかないのです！

「えっ？　なんか矛盾しません？」

しません。

つまり、望みは実現できるかもしれない。たとえば、自分が「面白い」と思う仕事をやり続けたい。もっと、いい人生を送りたい。そんな希望を持って、そこにはまだ立ちふさがっているものがあるのです。

それが本書のテーマ。

「見えない壁」です。

「見えない壁」とは、それほど堅いものでも、高いものでもありません、突破するのは本当に簡単です。

ただ問題があります。

当たり前ですが、「見えない」ということです。

つまり、「壁がここにあるなあ」と気づいた人は、それを軽くくぶつ壊して前に進んでいく。でも「壁があることすらわからない」人は、いつまでもいつまでもそこから先へ進めなくて立ち往生している。そういうことなのです。

では、一〇四の夢を実現したゴダードは、どうだったのか？

もちろん壁の前に立ち止まってなどいません。壁の向こうに進んでいます。

なぜ、それができたのか？

実は、たった一つ、小さな夢があったからではないでしょうか。

それを実現させたから？

違います。そうとも言えるし、そうでないとも言える……。

だんだん禅問答のようになってきましたね。

本書は「何かを実現したい」人のための本です。「何か」とは、あなたがそれをやって「楽しい」と思うこと。でも、その「何か」が何であるかは、私の関与する問題ではありません。関与したくても、実はできないのです。

でも、「何か」をハッキリさせなくて、読む意味があるかといったら、あります。

ここで問いかけたいのは、「本質」です。つまり、あなたが望む「何か」や、そのために突破したい壁が、必ずしも手前にあるものとは限らない。

もっと別なところに壁が、立ちふさがっているのです。

でも、見えません！

じゃあ、どうしようか？

「見えない壁」として、本書では八つの壁を提示しています。

たとえば、ここに転職をしたがっている人がいるとしましょう。

「いまより、もっといい会社に行きたい」

そう言っただけで面接におもむいたりもするのですが、どうしても落とされてしまいます。当然ですよ。面接官は疑問に思うでしょう。「いったい私の会社に入って何をしたいんだらう？」って。

こういうのは初歩の初歩、「不満の壁」というものです。転職したいなら、いまの不満から逃げるのではなく、これから何をしたいのかを考えなければいけません。

でも、そこで悩んでしまいます。

「自分はいったい何をしたいんだろう……？」

自分はいったい何者なのか。自分はいったい何のために生きているのか。多くの人は、この問題にいつも目をつぶっています。なぜかといえば、怖いからです。

向き合うのが怖い。何に向き合うのかといえば、「平凡の壁」にです。

では「自分が何をしたいか」、これを発見するには、その「何か」を探さなければいけません。研究することだって、勉強することだって必要です。そこで、みんな口をそろえてこう言うわけです。

そんな時間はありませんよ！……はい、「時間の壁」の登場です。

今度は原点に返って考えてみましょう。なぜ、いまの会社をそんなに嫌いになったのでしょうか。

「上司が自分のことをわかってくれない」

ここに塞がっているのは、「言葉の壁」というものです。そして、もうコイツの顔など

見たくないと思う。深い深い「心理の壁」が築かれるわけです。

ならば、思い切って会社を辞めてしまえばいいじゃないですか。そうして、しばらく自分について考えてみればいいじゃないですか。

「そんなのムリですよ……」

「どうせ自分なんか……」

「勇気の壁」がここで登場してきました。

結局、いつかうまくいく……などといって時間ばかりが過ぎ去ってしまう。「機会の壁」を越えられないわけです。

前のジョン・ゴダードのことを考えてみてください。一五歳の時に「サハラ砂漠探検」とか、「エベレスト登山」とか、「海底探検」なんて夢をリストにしています。これらは探検家になってから一つひとつ叶えていくのですが、いったいそれまでにどれくらいの年月がかかったか……。

それに比べれば、転職のチャンスなんて、新聞に募集広告が載る数だけあるわけです。にもかかわらず、越えられない人は越えられないのです。

別にこの本は転職のための本ではありません。多かれ少なかれ、あなたが「やりたいこと」を実現できない先には、このような「見えない壁」が立ちふさがっている、ということ

す。「不満の壁」「平凡の壁」「時間の壁」「言葉の壁」「心理の壁」「勇気の壁」「機会の壁」、もう七つの壁が出てきました。

でも間違つてはいけませんよ。ここで転職したい人の例を出して私がやったことは、その存在を示しただけのこと。あるというだけで、やはりこれらの壁は「見えない」のです。では、なぜこれらが「見えない」のか？

それはすべて、「あなた自身の中にあるから」なのです。あなたは自分自身の顔を生で見ることができない。それと同じように、自分自身の内側にある壁も、見ることはできません。

そして、もう一つ重要なことがあります。これらの壁は、「すべて、あなた自身がつくつたもの」ということなのです。

それならば、見つけてしまえば壊すのは簡単、とは思いませんか？
象徴的な話をしてみましょう。

かつてアメリカン・チーズという、それはそれは美しいチーズがありました。店頭に固まりで売られていて、お客さんはそれを切ってもらって買うわけです。

ところがこのチーズ、あまり売れませんでした。それもそのはず、店頭に固まりで置いてあるものですから、ハエがたかたりして、なんか汚いのです。そういうものだからと

いえば仕方ないのですが、これは幻滅ですよ。

でもたった一軒、このアメリカン・チーズで大成功したお店があったそうです。どうしてそれが可能だったのでしょうか？

実は、まったく簡単なことです。最初からチーズを切り分けて、きれいにラップでくるんだ。たったそれだけのことでした。

でも、なぜ、こんな簡単なことに、みな気づかなかったのか？

それは、「アメリカン・チーズは固まりで売るもの」という「思い込み」が最初にあつたから。大成功した一軒だけが、この大前提を取り払ってしまったわけです。ちなみにこのお店、いまはクラフトという世界的なチーズメーカーになっています。

これは、八番目の見えない壁、「常識の壁」を破つた実例です。日本にも実はこんな会社はたくさんあります。セブン・イレブン、ヤマト運輸、トヨタ自動車……そう、成功して大きくなった会社ばかりですね。

「見えない壁」とは、あなた自身が、自分の「夢」と呼べるものに進んでいくことを、日々邪魔しているやっかいなモノです。こんなふうに言うのが大がかりですが、毎日の生活の中に、日々の仕事の中に、人間関係に、そして人生ありとあらゆるところに、そんな壁は立ちふさがっています。

もちろん私がお伝えしたいのは、「見えない壁」をしつかりと見つけ、それをとつとと壊し、悠々と先へ進むための方法です。それによって、あなたの仕事は確実に「面白い」なるし、どんどん「面白く」なり続けます。

だから最後には、夢を持っている人にも、夢を持っていない人にも、夢の実現が必ずできるとは必ずです。

えっ？ 夢を持っていない人の、夢の実現？

そう。なぜ、そんなことができるのかは、これからのお楽しみです。

夢の実現とは、とても「面白い」ことです。だからこの本は、あなたが「面白いこと」をやるための本と、ご理解ください。

それは間違いなくできます。私にお任せあれ！