

でききる社員に なりきる技術



菊原智明

できる社員になりきる

技術

常州大学図書館
蔵書章



菊原智明

ソフトバンク新書

194

著者略歴

菊原智明

営業コンサルタント。関東学園大学経済学部講師。大学卒業後、トヨタホームに入社。7年もの間クビ寸前のダメ営業マン時代を過ごし、試行錯誤の末に自分の営業スタイルを確立。一転して4年連続トップの営業マンになる。2006年に独立し、現在は企業研修やコンサルティングの分野で活躍。また、全国でも珍しい「営業の授業」で大学の教壇にも立つ。著書に『トップ営業マンのルール』『稼げる営業マン』と「ダメ営業マン」の習慣』（明日香出版社）、『訪問しないで「売れる営業」に変わる本』（大和出版）、『人は上司になるとバカになる』（光文社新書）、『面接ではウソをつけ』（星海社新書）ほか。

営業サポート・コンサルティングHP

<http://www.tukil.net/>

ソフトバンク新書 194

できる社員になりきる技術

2012年 6月25日 初版第1刷発行

著者：菊原智明

発行者：新田光敏

発行所：ソフトバンク クリエイティブ株式会社

〒106-0032 東京都港区六本木 2-4-5

電話：03-5549-1201（営業部）

装丁：ブックウォール

組版：風工舎

印刷・製本：図書印刷株式会社

落丁本、乱丁本は小社営業部にてお取り替えいたします。定価はカバーに記載されております。本書の内容に関するご質問等は、小社学芸書籍編集部まで書面にてご連絡いただきますようお願いいたします。

© Tomoaki Kikuhara 2012 Printed in Japan

ISBN 978-4-7973-6966-3

目次

はじめに——「できるフリ」なら今日からできる 3

第二章

「社会人デビュー」のすすめ 19

- 新しい自分として「デビュー」する 20
- 「形から入る」は正しい 23
- 私は社会に出て三度「デビュー」した 26
- 社会人デビューに年齢は関係ない 32
- あなたもすでに何度も新しいキャラを追加している 35
- 演じたキャラが素の自分になる 39

第二章 なりきるキャラを探す 43

- 師匠（メンター）を探す 44
- 上司の背中を見ても育たない部下はいる 49
- 強者・天才の「真似のできる部分」だけ取り入れよ 54
- 仕事はAさん、プライベートはBさん、話し方はCさん 59
- 自分の強みを三人に聞いてみる 64
- ピントを変えればどんなものからでも学べる 67

第三章 できる社員の何を真似るか 73

- なりきるキャラを間違えてはいけない 74
- うまく話せない
- ↓ 「緊張しない人」より「一所懸命話す人」になりきる 76
- 段取りが悪い
- ↓ 「仕事が速い人」より「頼みごとがうまい人」になりきる 79

- 責任のある仕事に堪えられない
 - ➡ 「不安を感じない人」より「失敗に備えられる人」になりきる 83
- 仕事を楽しめない
 - ➡ 「ただ前向きな人」より「明確な目標を持てる人」になりきる 87
- 誤解を招きやすい
 - ➡ 「口の達者な人」より「聞く耳を持つ人」になりきる 91
- 企画・提案を相手に受け入れてもらえない
 - ➡ 「いい話だけする人」より「悪い話もできる人」になりきる 97
- 交渉事が下手
 - ➡ 「押しの強い人」より「『もし』を上手に語れる人」になりきる 100
- クヨクヨ落ち込んでしまう
 - ➡ 「悩まない人」より「悩みを生かす人」になりきる 105
- 他人に認められない
 - ➡ 「評価が高い人」より「自己評価のできる人」になりきる 109
- 存在感がない
 - ➡ 「スーパースター」より「一芸に秀でた人」になりきる 115

第四章

「なりきる」ためのルール 121

- なりきる秘訣は決めゼリフとコスプレ 122
- アドリブより準備 126
- 自分をその気にさせるコツ 130
- 幸運は準備をした人にだけやってくる 134
- 靴磨きは自分磨き 137
- 「見た目とのギャップ」は強者の戦略 140
- なりきれば中身も変わる 143
- ドラッカーを読む田舎のヤンキー 146
- 時間限定でデビューする 148
- 「○○のキャラになる」と一日三回宣言する 153

第五章

挫折と上手に付き合う 159

- うまくいかなくて悩むのは諦めていない証拠 160
- なぜ素直に学べないのか 164

- 「成長する自分」の足を引っ張るのは自分 168
- 「リミテイング・ベリーフ」を解除する 171
- 「何を知っているか」でなく「何を実行しているか」 174
- 変わろうとしている人は魅力的 178
- 一粒三〇〇円のチョコレートを自分への報酬に 181
- 続けるための三行日記 186
- 思っていることは現実化する 189
- 理由をハッキリ伝えれば応援される 194
- 今できることをやるだけ 197
- 痛いミスを忘れるのはもったいない 201

おわりに——自信は後からついてくる 205

できる社員になりきる技術

菊原智明

ソフトバンク新書
194



本文中の敬称は省略しています。

本書に記載されている会社名、製品名などは、一般に各社の商標または登録商標です。本文中では、TM、®、©マークを明記しておりません。

はじめに——「できるフリ」なら今日からできる

この本を手にとっていただきましてありがとうございます。

最初に質問です。

この本を読み始めようとしているあなたは「できる社員」でしょうか？

「もちろん」と自信を持って答えられる人も、中にはいらつしやるでしょう。

でも、きつとそうでもない人がほとんどですよね。

すでに「できる」という自覚があるなら、わざわざ「できる社員になりきる」必要などないですからね。

コミュニケーション能力抜群でアイデアにあふれリーダーシップも抜群、意思決定も早く、自己管理もばっちり仕事も速い……というような人は、おそらくこの本には最初から見向きもしないはず。

では、そうでないあなたは「ダメ社員」なのでしょうか？

私は、そうは思いません。

なぜなら、「できる社員」が気になるあなたには、そこに少なからず「そうなりたい」という思いがあるからです。

成長への意思のある人が「ダメ社員」であるはずがありません。

あなたは、おそらくこれまでも、不満な現状を変えたいと行動を起こそうとしたことがあるのではないのでしょうか？

しかし、簡単には変われず、そのたびに挫折感だけが募っていくという悪循環。

これはあなただけではなく、多くの人が経験していることなのです。

かつての私もそうでした。

後述するように、私は大学卒業後に大手ハウスメーカーに就職し、そこで一一年間、

営業一筋でやってきましたが、最初の七年はずっと成績の低いダメ営業マンでした。

口下手で上がり症で、しかも人見知りするタイプです。結果を出せず、いつも劣等感を抱いていました。

そんな自分を何とかしたいと思い、いろんな方法を試しました。

「できる人の仕事術」といった類のビジネス書を何冊も読みました。

しかし、一瞬やる気になったとしても、引つ張られた輪ゴムが元に戻るかのように、すぐに元の自分に戻ってしまうのです。

成功者の書いた本には「高い目標を立て、自分を信じて行動すれば必ず変わることができる」といったようなことが書いてあります。

人それぞれ言い方は違っていても基本的には同じようなことを言っています。

何しろ成功者の書いたことですから、内容はごもつともなのですが、問題は多くの人にとって、それをやり遂げることが非常に困難だということです。

「真似をするのは、全然、悪いことではない。下手な自己流より、自分の目の前にいいお手本、優れたお手本があれば、どんどん取り入れて真似をするべきである。モノマネから入って工夫し、最後は自分のものにすればいい」(『人生で最も大切な101のこと』海竜社)

「弱者の兵法」を説き、九年で四度のリーグ制覇、三度の日本一を経験した野村氏ならではの言葉ともいえますが、ほかの一流選手も同じです。

シアトル・マリナーズのイチロー選手や、「オレ流」イメージの強い中日ドラゴンズ元監督の落合博満氏でさえ、子供の頃は名選手のスイングを真似し、取り入れたといえます。

落合氏は監督時代にも六勤一休の猛練習を選手に課したりキャンプ初日に紅白戦を行ったりという独自のスタイルを貫いたことで知られますが、それもご本人によれば「オレ流」でもなんでもなく、過去に誰かが実践したものを参考にしたりアレンジし

なか難しいことです。

ならば、頭の中に自分が理想とするべきモデルを用意して、それになりきってみればいいと伝えたかったのです。

「ウソをつけ」の真意はそこにあります。

そして、それは就活学生だけでなく、すでにビジネスパーソンとして活躍している人にも、そのまま当てはまると私は考えます。

弱者には弱者の戦い方がある。

これは、七年間のダメ営業マン経験から私がたどり着いた一つの結論ですが、あらゆる職種、あらゆる立場に言えることなのではないかと考えています。

元東北楽天イーグルス監督の野村克也氏は言います。

「真似をするのは、全然、悪いことではない。下手な自己流より、自分の目の前にいいお手本、優れたお手本があれば、どんどん取り入れて真似をするべきである。モノマネから入って工夫し、最後は自分のものにすればいい」(『人生で最も大切な101のこと』海竜社)

「弱者の兵法」を説き、九年で四度のリーグ制覇、三度の日本一を経験した野村氏ならではの言葉ともいえますが、ほかの一流選手も同じです。

シアトル・マリナーズのイチロー選手や、「オレ流」イメージの強い中日ドラゴンズ元監督の落合博満氏でさえ、子供の頃は名選手のスイングを真似し、取り入れたといえます。

落合氏は監督時代にも六勤一休の猛練習を選手に課したりキャンプ初日に紅白戦を行ったりという独自のスタイルを貫いたことで知られますが、それもご本人によれば「オレ流」でもなんでもなく、過去に誰かが実践したものを参考にしたりアレンジし

たにすぎないということです。

「自分がいいと思うものを模倣し、反復練習で自分の形にしていくのが技術というものではないか」（『采配』ダイヤモンド社）

できる人の真似をし、なりきるという弱者の戦略をとることに、何ら恥じる必要はないのです。

だからこの本では、一握りの強者ではなく、弱者の視点に立った戦略をお話しします。

共感できる方のみ、この先を読み進めてください。

才能のある強者は挑戦するたびに成功し自信をつけていきます。

もちろん失敗することもあります。その失敗を糧にしてさらにモチベーションを上げ、どんどん次に挑戦していきます。