

営業スキル向上勉強(#35)

2017年7月28日

書籍タイトル :薄っぺらいのに自信満々な人

今回この本を読んだ目的、きっかけ：

まず表紙の絵が面白くて手に取ってしまった。

その後、その絵の『できる人ほど「不安が強い』』というのを見て、

「ん？できる人は自信に満ち溢れているんじゃないか？」と思った。

また、よく「日本人は謙虚な人が多い」と聞くが、この著書の

「約75%の人が自分を過大評価しています。」というのを見て、

どうしたことだろうと気になった。

概要：

よく分かっていない人ほど自信たっぷりに断言する。

どう見ても無理だろうと思うことでも「大丈夫です」と断言し、それは出来ないだろうと思うことでも「絶対にできます」と断言し、それは違うだろうと思うことでも「そうなんです」と言い切ってしまう。

「できる人物」ほど、日ごろに自分の行動スタイルに対して、「これでいいんだろうか」と絶えず疑問や不安を感じている。仕事ぶりが残念な人ほど、そうした疑問や不安があまりない。どうしてそうなのかはこの著書の中に書かれている。

また、仕事力には「一人でいられる力」も関係しているのではないか。

人間は、一人でいるときに自分自身を振り返る。人と一緒にいるばかりでは、自分自身を振り返る暇がない。また、人間は一人でいるときに物事をじっくり考える。思考が深まるのも、発想が練り上げられるのも、一人でいるときだ。人とコミュニケーションをとってばかりいると、思考も深まらないし、発想も練り上げられない。

そうすると、絶えずつながる手段を手に入れた私たちは、非常に危うい状況に置かれていると言わざるを得ない。情報とつながってられるようになって、自分らしく生きるのが非常に困難になっている。

コミュニケーション信仰や評価不安の実態を踏まえて、「一人でいられる力」の大切さを見直す時なのではないだろうか。

参考にしたい点、気になる点

1. 『自分の無能さに気づくのが「できる人」への道』

不安を感じる事が対応力の向上につながり、結果として業績が上がる。できる人ほど不安が強いということには、そんなカラクリがあるのである。

成長し続ける人ほど謙虚だと言われることがあるが、これもできない人ほど自信があり、出来る人ほど不安が強いという事は関係している。

よくわからないことや自信のないこと、もっとできるようにならないといけないことがたくさんあると感じる人は、「自分はまだまだ中途半端だ」といった思いがあるため、足りない知識やスキルの獲得に励むことで成長していく。**知ったかぶりをせず**に、「わからない」と素直に思う**謙虚な姿勢が成長路線を保ち続けるコツ**と言える。

一方、「自分はまだまだ中途半端だ」と認めるような謙虚さが無く、分からないことや力の及ばないことがたくさんあるということをも認めたくない人は、**何かにつけて「分かったつもり」になったり「できるはず」と思ったりしやすい。そのため、本人の自信とは裏腹に、なかなか成果を上げることができない。**

こうしてみると、自分の無能さに気づくこと、自分はまだまだということをも謙虚に認めることが、出来る人への第一歩ということができるだろう。

野球の松井秀喜も、かつてスランプに陥ったとき、

「あのときは、本当にどうしたら良いかわからないくらい悩みました。

それでもこんなはずはない、自分は日本で50本打ったのだから、たまたま結果が出ないだけ、そのうち打てるようになるさと思っているうちは、おそらく、ずっと悪い状態が続いていたでしょう。

日本でプレーしていた時もそうでしたが、重要なのは、自分は不器用で野球の素質も無いのだと認識すること、つまり己を知り、力の足りない自分自身を受け入れることだと思うのです。」(松井秀喜『不動心』新潮新書)

松井選手は、自分の能力のなさを認め、自分に足りないものを自覚し、それを補うための努力することによってスランプを脱することができた。

まさに、**自分の無能さを知り、それを謙虚に受け入れるところから自己改善が始まり、それによって現状の行き詰まりを打破する力がついてくることを示す格好の事例**と言える。

仕事ができる人は、こんなふうに関わらず自分の力不足を絶えず意識するからこそ、成長路線を維持することができるのである。

本人の意気込みにも関わらず成長路線になかなか乗れない人を見て著者が見ているのは、そのように自分の力不足を認識姿勢が乏しいということだそう。

2. 『「楽観的に構想し、悲観的に計画し、楽観的に実行する」』

題のようなやり方を実践を見事に遂行し、そのやり方を推奨している京セラの創業者であり JAL の立て直しにも成功した稲盛和夫氏が、上のような標語を掲げているのは、ネガティブ思考を用いることの必要性を経験的に知っているのだろう。

「超楽観的に目標設定をすること」が最も大切だとし、より具体的には、

「新製品開発、新技術開発など新しいことを進めて成功していくのは、まず構想を楽観的に描く人だろうと思います」(稲盛和夫『心を高める、経営を伸ばす』PHP 研究所)

『『できるのだ』と繰り返し自らに言い聞かせ、自らを奮い立たせていかなければなりません』(同書)という。

これは、まさにポジティブ思考によってモチベーションを高め、チャレンジ精神を鼓舞することを指すものと言える。

だが、目標を設定してからは、やる気を燃やしつつも、慎重に計画することが必要になる。それについては、

「計画の段階では、悲観的に構想を見直す必要があります。悲観的とは、どのくらい難しいのかを慎重に、小心に考え尽くすことです」(同書)という。

これは、ネガティブ思考によって、起こり得る事態をシュミレーションしながら用意周到に計画を立て、万一の場合の対処法を考えておくことを指すものと言える。

計画が具体化できたら、後は実行に移るのみだが、その段階については、

「この悲観的な要素に対する対策を練った上で、今度は楽観的に行動へ移るのです。実行段階でも悲観的に考えていたのでは、成功への果敢な行動などとれるはずがありません」(同書)という。

これは、計画を立てたらあとは実行するのみということ、ポジティブ思考によって困難にもめげずに積極果敢に行動していくことを指すものといえる。

このように、ポジティブ思考とネガティブ思考をうまく使い分けることが必要なのだが、それについても稲盛氏は十分意識していて、

「新しいことを始めるには、このように頭を切り替えていくか、さもなければ、それぞれの段階に見合った人を配ることが必要なのです」(同書)とまで述べている。

切り替えがなかなかうまくいかない人も多い現実を踏まえて、ポジティブな人材とネガティブな人材をうまく配置することが大切だ。

3. 『その「コミュカ」は本当のコミュニケーション能力か?』

自分のコミュカに不安を抱える若者は非常に多い。そんな若者の不安に対して思うのは、**若者文化の中でイメージされているコミュカとビジネスで求められるコミュカとの間に大きなズレがある**ということだ。

群れるのがコミュカの証拠なのか?一人でいるのはコミュカがない証拠なのか?

むしろビジネスで活躍している人物には群れるモノたちには見られない強さを感じられるものだ。いつも群れている人物には、コミュカの高さというよりも、むしろ弱さや自信のなさを感じてしまう。

若い世代で持たれているコミュカのイメージは、仲間内では、場を盛り上げる能力や笑いを取る能力。就活向けでは、自己主張する能力や自己PRする能力。

友達同士の会話では、傾聴力、共感力、理解力、想像力などを発揮することは想定されていない。自己愛的に自分の感情や勝手な思いを吐露するだけで、相手との相互理解を深めていく対話になっていない。

そもそも内輪でない人物といかにして意思の疎通をよくしていけるかという点でコミュカが問われるのである。内輪の馴れ合いのやり取りがいくらできてもコミュカが高いことにはならない。

また、**一方的な自己主張がいくらできても、コミュカが高いとはいえない。相手の立場や要求を汲み取りながらうまく説得できる人物、立場の異なる相手とも理解し合い信頼関係を築くことができる人物がコミュカが高いのである。**

コミュカというと発信力ばかりをイメージし、受信力大切さが見逃されがちである。言葉がしみ込まない相手というのがいるものだが、相手の言葉を理解し、深く受け止める力もコミュカの重要な要素なのである。

感想

何故、最近の若者は自己主張(アピール)が強いのに、実際に仕事を任せてみたりすると、アピールするほど出来ていなかったり、自分に能力があると過大評価するとよく聞く理由が分かった。インターネットやスマホの登場により、自分で落ち着いて考える時間、自分の成長のための時間が減り、スマホばかりいじる、SNSで他人に認められたい気持ちを満たし、自己満足で完結する。何を言いたいかという、この著書には書かれていたが、「今日の社会体系により、人が落ち着いて考える空間、時間が無くなり、薄っぺらい人が増えている」ということだ。

この著書を読み、自分もその一員かもしれないと自覚し、まずは、一日5分だけでも何にも干渉されない心を落ち着ける時間をつくることから始めたい。

そして、どんなに仕事の出来が良くても、「完璧だなどとは思わず、ここは大丈夫だろうか?」等、特にネガティブな気持ちを忘れずにしていきたい。

この著書を読み返すことで、ネガティブ思考とポジティブ思考を自在に切り替える方法に

ついて学び、実践していきたい。