

## 営業スキル向上勉強会(#11)

2016年12月15日

書籍タイトル :20代で人生の年収は9割決まる

今回この本を読んだ目的、きっかけ：

タイトルを見て、20代でこれから先の人生の年収がほぼ決まってしまうのであれば、読んで実践しないと損だと思ったから。

概要：

世の中で光っている人は、**35歳までに何かしらの「手がかり」**を得ている。

しかし、その「手がかり」を得るには、**20代のうちに「仕込み」を終えておく必要がある**。この著書では、就職してから30歳まで、年齢ごとの「仕込み」について具体的かつ、実践的に書かれている。

この著書を読み、自らをしっかりと耕して強い土壌を作り、そこに種をまくような、本質を追求する働き方を学べれば、これからの時代を生き抜いていける力を得られるだろう。

参考にした点、気になる点

### 1. 「甘いも苦いもすっぱいもある人間になれ」

甘いのか、辛いのか、しょっぱいのか、すっぱいのか。

「おいしいけど、よくわからない」という料理。全部の味がするように思える料理。それがインドネシアのチャーハン「ナシゴレン」だ。独特のスパイスを多数使うことで味が深くなり、「甘い、辛い」と表現できない、複雑なうまみを醸し出している。

ビジネスパーソンも、ナシゴレンのような人材を目指すべきだ。20代で仕込みをするとき、たった1つにかけては危険だ。

なぜなら、**1つの味だとすぐに取り替えがきくから**。英語、IT、営業、何にしろ、「あいつの強みは〇〇だ」と一言で語られてしまうようではアウト。同じ分野に関して自分より秀でている人が現れれば、そこで価値はなくなる。

しかし、強みを組み合わせることで、そのような事態を避けられる。「ITが得意」「英語が出来る」「数字に強い」それぞれを持っている人はたくさんいる。しかし、この中で2つ以上持っている、あるいは全部持っている人はもっと少ない。

**組み合わせが、「意外・多数・複雑」だと、他に変わりのいない人材になれる**。これは1つの道を究めるより、ぐんと成功率が高い作戦だ。

苦手分野を学ぶのも、ナシゴレンの様な人材になる1つの方法だ。

著者の場合、数字が苦手な弱かったから、20代で徹底して会計を勉強した。多分この

仕込みが無ければ、著者は今、会社を経営できていなかったらう

## 2. 「三年目までは自我を捨てる！」

広島在住の株式会社オフィシャルの代表取締役、川上治氏は、「これまでに通算 600 億円の契約を獲得した、日本でも指折りのファイナンシャルプランナーだ。以下は彼のクライアントで、大成功している経営者の新人教育の話だが、かなり過激だ。

「こいつは見込みがあると思えば、まず、会社から金を借りさせて、がんじがらめにするんですよ。辞めたら借金地獄の崖っぷち。転職も退職もできない。もう、死ぬ気で目の前の仕事をやるしかない状態に追い詰めて、馬車馬のように働かせますね。」とんでもない極悪人だと感じるかもしれないが、ここにこの社長の覚悟がある。

「若いうちは、いろんな可能性があります。でも、いちいち目移りしていたら、何一つ成就しないまま年だけ取ってしまう。がんじがらめにするのは、学びの時期が終わるまでです。何か一つをものにしてから目移りしたほうが、成長につながります。」入社してから三年目まで、最初の会社では自我を捨てる。

戦略的に考えるのは、二社目から。働き始めて三年は奴隷状態になると、あれこれ考えず、きっぱり決めてしまう。

そうすることで、「うまくいくパターン」をマスターしてから、自分のやり方を模索しても遅くない。最初から、自己流のやり方にこだわりすぎると、うまくいかないし、自分で作った小さな枠にこだわる妙な癖がついてしまう。

ビジネスとはそもそも、自分がたっぷりと持っているものを足りない人に提供して、その代わりにお金をもらうという構造だ。

新人が持っているものは時間と体力だけ。忙しくて時間がない優秀な上司や先輩に自分の時間を捧げることが、新人が唯一できるビジネスと言える。

ただし、言われるがままにただやるのではなく、その中で上司や先輩のやり方を吸収しようという意志とどうすればより良い結果が出せるか常に考えながらやらなければ意味はない。

## 3. 「必ず成果が出るフォームを身に付ける」

3×3の正方形上に並んだ9つのリング、全てにゴールを決めていく。バスケットボール版の「ストラック・アウト」というようなゲームで、シャキール・オニールとマイケル・ジョーダンが対決した時のことだ。

2人が順番にシュートしていくと、オニールはいくつか外してしまう。なぜなら、「ストラック・アウト」では、上の段と下の段のリングが普段プレイしている NBA 規定のゴールと高さが違っていたから、プロでも調子が狂ってしまったからだ。

一方のジョーダンは、九つのリング全てにシュートを決め、オニールに言った。

「よく見る。あの真ん中のラインが、俺たちが普段使っているリングの高さだ。それ

を基準に、いつものプレイをすればよい」

マイケル・ジョーダンは、自分が成功する「フォーム」を持っていて、状況が変わっても再現できるよう完成させていたのだ。だから地上からゴールの高さを瞬時に判断し、違うパターンをいつものパターンに置き換えて、好成績を収めたのだろう。

26~28歳は、「必ず成果が出るフォーム」を身に付けよう。1つでも構わない。また、小さな成果でもいい。失敗しそうでもかろうじて黒字になる対策。目標の数字を何とか達成できる定番の方法。こうしたことを知っているのといないのとで、だんだん差がついていく。

どんな人にも負けるときはあるが、大赤字ではなく、ちょっとしたマイナスか、プラスマイナスゼロに食い止められるくらいだと理想的だ。

フォームを作る方法としては、一流の人のフォームを学ばせてもらうのに勝る方法はないことも覚えておこう。今のうちに、できる人を徹底して真似ることだ。

## 感想

年収をよくするための方法を伝えるだけでなく、より質の高い仕事をするための考え方や実践方法が書かれていて、読んでいて非常にモチベーションが上がった。年齢ごとの

「仕込み」をしっかり行い、10年後、30歳を迎えたとき、自分がどういう方向を向いていくのか「手がかり」をつかめるようにしたい。

そのために、まずは、営業として、p104「判断力より洞察力を磨く」、また、技術業務からほかの全ての仕事に対して、p92「細部で人は評価される」を実践し、身に付けたい。