

# 経済経営推薦書

2023年  
12月6日  
発行者 矢木信男

書名 「楽しくなければ成果はでない」田中マイミ著 すばる舎 発行日 2023/4/20

1 推薦理由—仕事は辛いという感覚を根底から変え、如何に辛い仕事を楽しい仕事に変えていくか、を工夫しながら取り組むときにこそ、成果は上がる、と著者はドン・キホーテの経験から学び、語る。現在は、経営コンサルタントとして活躍している。発想の転換は説得力があり面白い。

2 キーセンテンス

- 1) 仕事が楽しくない人はどうすればよいか？** 自分が何に喜びを感じるか、何を面白いと思えるかを理解し、体感し、それを仕事にすることである。例えば、自分が考えたアイデアを形にすることが楽しい人は、仕事であろうが、プライベートであろうが、それを徹底的にやればいいということだ。人と話すことが好きなら、なぜ好きなのかを考え抜き、それを仕事でどう活かすかを考えることである。そのためには、自分を知ることが最も重要である。
- 2) 自分を知ることが、なぜ大切か？** 人は自分に向いていること、好きなことというのは案外わかっていない。つまり、自分を知ることができていない。自分を知っていれば、どこで働けば、自分の才能を活かせるか、何を仕事にするともっといいパフォーマンスが出せるか、どう生きると人生の質が上がるか、などがわかってくるのである。
- 3) 仕事が楽しいモードに自分を変える方法とは？** このマインドセットを変えるには3つある。その3つとは？ ○仕事そのものを楽しめているか、○仕事を楽しめるための工夫をしているか、○周りの人やお客様を驚かそう、楽しませよう、喜ばせようと考えているか、である。
- 4) 好きなことを仕事に出来ない人もたくさんいる。そういう人がやるべきことは？** 「仕事の面白さを見つけようとする」ということである。やりがいを感じない仕事を、何も考えずにただただ続けても、ほとんど成果が出ず、本人も雇っている側も何も良いことはない。やっている本人は自信を失ってしまう可能性もある。そうなる前にやるべきことが、「楽しさを見つけるマインドセット」である。仕事が楽しいと感じている人は、今の仕事をする中に小さな喜びや面白さ、楽しさを見つけて、それを膨らませていった人である。
- 5) 映画や音楽などあらゆるエンターテインメントが人を魅了するのはなぜか？** それは映画や音楽を通じて驚きや楽しさ、喜びが与えられるからである。「でも、自分の仕事はそういったものを提供できない・・・」と思う人もいるが、決してそうではない。**どうすればできるか？** ビジネスで圧倒的な成果を出している人、会社員として成長する人は、周りの人やお客様に対して、驚いてもらおう、喜んでもらおうという意識が必ずある。仕事の中にこのような考え方をもちこむことを「エンターテインメント精神」と呼び、ドン・キホーテはこの精神に満ち溢れていた。
- 6) 人間関係が良好で職場が楽しいというのも大事だが、「仕事が楽しい」とは、どういうことか？** 本当に仕事をこなしていくことそのものを楽しんでいるか、である。それを見極めることだ。なぜなら、人間関係が変わってしまえば、その仕事が楽しいものではなくなってしまう可能性があるからだ。仕事そのものと職場の両方が楽しい状態であれば、仕事は遊びに変わる。自分

が今やっている仕事が本当に好きかどうか、楽しめているかどうかだ。

- (7) **仕事を楽しいモードにする方法とは？** 自分のワクワク感度を高くすることである。仕事で成果を出す上で大事なことは、気乗りしない仕事を振られたときも、いかに面白くなるか、ワクワクした気持ちで取り組めるかである。つまらない仕事を面白くするのは無理と言っている人に共通していることは、仕事以外でもワクワクすることがなくなっている人が多い。つまり、仕事がつまらないからワクワクできないのではない。そもそもの「面白い、ワクワクする感覚」が失われているのだ。面白いことに出会っても、好奇心が湧き、テンションが一気にあがらず、やってみようと思えなくなっている、そこに原因がある。
- (8) **では、やるべきことは何か？** 「自分がワクワクする気持ちをもう一度取り戻すこと」だ。その一つの方法が、小さなことを振り返って、楽しかったこと、夢中になったこと、好きだったことなどを思い出すことだ。思い出したら、どういうところが楽しかったか、なぜ夢中になったのかを考えてみることである。
- (9) **具体的にはどのようなことか？** ○個人競技より団体競技が好きだったから、みんなと協力し合うのが楽しかった。 ○読書や絵を描くことが好きで、ひとりで黙々とできるから夢中になっていた、といったことで、小さい頃にしたことは、計算などしてやったことはない。「やりたいからやった」「楽しいから夢中になってやった」というシンプルな行動原理である。だからこ子ども頃の自分を思い出すと、自分のワクワクすること、夢中になったことが見えてくる。人がワクワクすることは大人になっても根本的には変わらない。だから、ワクワクするヒントを見つけやすい。
- (10) **ワクワク感度の低い人はどうすればよいか？** 例えば、片づけコンサルタントの近藤麻理恵さんの「モノを持った時に、ときめくかどうかで、捨てるかどうかを決める」という“こんまりメソッド”に似ているかもしれない。やってみてワクワクする。そのことを考えるだけで、ワクワクする。それこそがあなたの好きなことであり、楽しめること、成果を出せる種。それがすなわち、もっともパフォーマンスを発揮できることなのである。
- (11) **同時に、自分がワクワクしないことを知っておくことも大切である。なぜか？** それも自分を知ることであるからだ。自分がつまらなく感じることや、やりたくないことが何かを意識していない人が多い。自分がやりたいことだけ言って、自分がやりたくないと思っていることは意外とわかっていない、もしくは言語化していない人が多い。最初から「これはやらない」と決めておけば、人生で悩む機会も減り、人生の時間を好きなことで埋めていくことができる。
- (12) **もし、どうしても自分が何にワクワクするのかわからない、もしくは自分のワクワクに自信が持てないとしたら、その原因は何か？** それは周囲の目を気にしすぎているからかもしれない。そんなときは「世界に自分を知っている人間が誰もいなくなったら何をするか？」を考える。親も友達も誰も自分を知っている人がいない。今から何をするか？ 何をしていきたいか？ 自分の頭で考えるだけだからどんな答えでも OK だ。好きな仕事、好きなことができる。
- (13) **仕事を楽しいモードにする鍵の一つは何か？** それは「脱ルーティン」である。仕事は必ずルーティン化する。ルーティン化は危険だ。日々同じことを繰り返すことで「新しい」「面白

い」ということがなくて当たり前になってしまうからだ。子どもの頃は、「今日は何をして遊ぼうか」と毎日ワクワクしていたが、社会人になり、毎日同じ仕事をしていると、毎日に期待しない、面白いことを期待しない、無意識にそうなる。

- (14) **では、どうすればよいか？** 因果関係は逆である。「仕事は面白い！」と本気で思っているからこそ、そうではない人たちとは比べ物にならないくらいの熱量と時間をつぎ込むことができる。それもストレスなく。だからこそ圧倒的に成果の差となるのである。
- (15) **大事な事は、一見「不正解」でも、面白いものを選ぶ事である。どういうことか？** 私の商品ディスプレイのやり方は、ディスプレイのセオリーからしたら、大分外れたことをした。ゴチャゴチャして見にくいという人もいるし、ここかしこに装飾が落下することを、心配する人もいるが私がしたかったことは、私自身が楽しんで仕事をしたい、というものであった。どういうことかと言えば？商品が見やすく、手に取りやすいのは、きれいに並べることだとわかっている。だが、その「正解」を形にしても面白くない。実際、きれいにディスプレイされた商品はどんな店でも同じになっている。同じ商品でも、「この店で買いたい、ここに来たら何かがある」と思ってもらうためには、「正解」ではなく、あえて「不正解（非常識）だけ面白いもの」を選ぶ必要がある。このような売る側の感情やテンション、熱量は、お客にも伝わる。これが人の心を動かし、巻き込む力になる。お客は何か面白いものはないか、と宝探しをするように買い物を続けてくれる。
- (16) **どんな仕事も同じで、「感情は伝染する」のである。どういうことか？** 人が本気になって楽しんでいるエネルギーに触れると、周りも楽しい気分になり、それが伝播していく。だからこそ、楽しむこと、楽しいことが自分にとっても周りの人にとっても大切なのである。
- (17) **ドン・キホーテの売り方は他の量販店とは違った方法もある。それは？** 自分がお客だったら、値札にさえ「何これ！」と言いながら、楽しみたい。これを私は「価格のアミューズメント」と言って、価格にはアミューズメント性（人を楽しませてくれるもの）があつて、価格の付け方も、買い物をするお客の楽しみを左右すると考えた。「楽しさ」こそが、最優先事項という考え方だ。面白くないものを面白くする、それが面白いのである。
- (18) **具体的にはどんなケースがあるか？** 搬送中に台風に遭い、汚れてしまったTシャツが届いた。スタッフは即、売り物にならないから廃棄しようとしたが、私は「これを売ったら面白そう！」と思い、自分だったらどういう売り方をされたら買うのかを考えた。値段は10円にして、POPには「台風で汚れがついていますが、洗濯したら落ちる！」と書いて売り出した。段ボール1箱分が10分で売り切れた。お客は「10円なら買うか」と言いながら、笑顔で買ってくれた。これは「世界一まずいラーメン屋」と謳っているラーメン屋にお客が集まると同じで、逆転の発想である。
- (19) **売れないからこそ遊び甲斐がある。売れるものをただ売っても面白くない。売れる魅力がない商品ほど、やる気について燃えていた。なぜか？** それは「仕入れたけど売れないもの」のほとんどは、価値がないから売れないわけではないからだ。家電でも本でも、中身ではなく、価値を面白く伝えられていないから売れないだけである。だからこそ、売れないものでも、工

夫次第で価値が伝わるものになるのである。

- (20) **深刻になっても売れないものは売れない。だから「深刻にならない」「諦めない」「どうやったら面白いのか」というマインドセットを常にキープする。そのことが重要である。どういうことか？「売り上げを達成するためにはどうすべきか」ではなく、「どうすれば現状を楽しめるか？」にフォーカスする。** そのほうが、いい結果に結びつく。部下には売り上げを達成する方法がいくつかあるなら、**一番楽しくできる方法を選択しなさい、**と。もし、売り上げを達成できなかったとしても、**思い切ったことをして楽しめた分、発展できる、イコール成長できるからOK**である。
- (21) **仕事で成果を上げる人になる極意とは？** **「ホームのように戦う」**ことである。スポーツの世界に「ホーム」と「アウェー」の考え方がある。ホームでは心理的なプレッシャーが弱く、アウェーでは心理的なプレッシャーが強くなり緊張したり、体が固くなったりする。これは仕事でも同じで、**自分が安心感を持って働ける環境にあるか、いい心理状態で仕事ができているか、これこそが成果を上げる鍵である。** だからこそ働くことが楽しい、アイデアや提案をすることが楽しいと思える空気を作ることが、大事な仕事であり**部下の心理状態に徹底的に気を配った。**
- (22) **「結果がでないから、黙って真面目に仕事をしろ」というのも間違いだ。伸びている会社は社員が圧倒的に元気で、楽しそうである。だから、言いたいのは？** **「結果が出ていないときこそ、人と話せ」ということだ。** 人と話すことが減っていくと、その職場が楽しくなくなる。休憩時間や、わずか1～2分でもいいから、人と話すことだ。そして、**コミュニケーションの回数が減ると、社員のチャレンジへの気概も奪う。いい具合にコミュニケーションが取れていると、信頼関係ができる。** そうすると、何かに失敗しても「〇〇さんのことだから大丈夫だよね」などと許してくれたり、助けてくれたりする。
- (23) **私自身が実践し、かつ1万人以上のマネジメントをして、わかった最強のメンタルのことを「ミラクルマインド」と呼ぶ。ミラクルマインドとは？** **最強の「心のあり方」**である。例えば、**いい結果が手に入る時だけポジティブになるのは普通のことで、どんなときでも結果や現実を前向きに受け止められる、そんなメンタルを維持できることをいう。この状態になると、ある意味「無敵」になる。** 予想外の悪い出来事、面倒くさい人が周りにいても、ネガティブな結果であっても、そういった結果や周りの環境に振り回されなくなり、メンタルダウンが起こりにくくなる。ミラクルマインドになると、人生はイージーモードに変わる。行動力も高まり、クリエイティブな発想・アイデアが湧き「楽しい、面白い、やってみたい」という上昇思考サイクルに入る。
- (24) **では、このような状態になるためのコツとは何か？** **一番大事なことは「前提」をひっくり返すことだ。つまり「うまくいくという期待を捨てること」だ。** 家族でも、パートナーでも、同僚でも、上司でも、怒りを感じたり、がっかりしたりするのは「自分の期待通りにやってくれなかった」ということが多い。**この「期待」というのを捨てるだけだ。** それだけで、うまくいかなかったことがあっても、「まあそういうもんだよね」と流すことができる。そのようにな

るためには、「うまくいく・いかない」という結果にフォーカスするのではなく、自分にとって「面白そうなこと、楽しめること、楽しいこと」をやってみる、ただそれだけである。

- (25) **自分が嫌いだ、自信がない人は？** 自分の嫌いなところも自信がない部分に対しても、人間だから誰だってそういった面があって当然のこと、と自分で自分にOKをだすことだ。「これが自分だからしょうがない」と、そのまま受け入れればOKだ。
- (26) **嫌いだと思う相手についても、同じように「相手の何が嫌いなのか」と掘り下げて考えると、嫌いという感情を手放せる。具体的に言えば？** 例えば、「人の悪口をよく言うから嫌い」「自慢話が多いから嫌い」などと理由がわかったら、「なぜ、悪口を言っているのだろうか？なぜ自慢話が多いのだろうか？」と掘り下げてみることだ。なんらかの理由が見えてきて、相手を理解できるようになる。 そうなると、次にその人から悪口や自慢話を聞かされても、嫌いという感情が発動されずに、「はい、はい」と軽く流せるようになったりする。
- (27) **ネガティブな出来事はポジティブな気づきを与えてくれるとは、どんな意味か？** 「病気になって初めて健康でいることのありがたさを知る」というのと同じだ。仕事でも、雰囲気の悪い職場に転職してはじめて、以前の会社や上司の素晴らしさに気づくこともある。そのことに気づいて、感謝の気持ちが芽生え、人間的な成長につながる。
- (28) **ネガティブになるにはパターンがある。どういうことか？** 気持ちが落ち込んだり、凹んだりすることが続いたときも「今はたまたまネガティブな時期なんだな」と受け止めることだ。すると「いつからこの状態になったんだろう？何かきっかけはあったかな？」と考え出す。人はたいてい同じパターンで落ち込んだり、凹んだりする。職場の人間関係で悩む人は転職しても同じ問題が起きたりする。いつものパターンだと気づけば、これをすればいつもの状態に戻れるという回復方法も思い浮かぶ。同時に出来るだけ同じパターンに陥らない方法も考えることだ。この状態になれば、すでにポジティブな状態で次に進む準備が整ったことを意味する。
- (29) **「ネガティブなときは学びの時期であり、悩めば悩むほど成長する」とは？** そう考えることができるかどうかで、成功するかどうかが分かれる。成功者ほど、ネガティブなことをポジティブに変換する能力が高く、失敗を学ぶチャンスだと思っている。だから、失敗を恐れずに次々に行動に移せるのである。
- (30) **ネガティブを変換する5原則がある。その5原則とは？** **ポジティブ・チェンジの原則①は「言葉を変える」である。**今は何をやってもうまくいかない、と思うときもあるだろうが、そういうときは「ポジティブな言葉を最後に使う」をやってみる。悪い状況を受け止めて、「それでもこうなる」と言い換えてみる。例えば、「最近はずっと面白くないな。けど、今日は面白いことがあるかも！」このような具合である。私がネガティブな時期に口癖のように言うのは、「今日はどんな面白いことがあるかな」だ。そう言っていると、意識が面白いことに向き、新しい発見、本当に面白いことと出会える確率が上がる。
- (31) **ポジティブ・チェンジの原則②とは？** **「姿勢を変える」である。**ネガティブになっているなと気づいたら、今どんな姿勢になっているかを意識してみる。この時はたいがい姿勢が丸まって猫背になっている。猫背になると胸が圧迫されて呼吸が浅くなり、体内に取り入れる空



気量が減って「氣」の巡りも悪くなってしまう。それをを変えるには、背筋を伸ばして姿勢を正すだけで OK である。これだけで驚くほどの効果がある。猫背だと声が小さく、ボソボソと口元で話しがちになるが、逆に、ポジティブになるときは、腹から声を出している。お腹の底から声を出すとき、自然と腹式呼吸になり、腹式呼吸は背筋が伸びていないとできないので、猫背になりにくいのもメリットだ。

(32) **ポジティブ・チェンジの原則③とは？** **「行動にフォーカス」する。**行動できなくなる理由の多くは、頭が制限をかけるからである。この制限を外し、前向きな行動をするためには、行動だけにフォーカスすることだ。シンプルに言えば、自分が「何をするか」だけに意識を向ける。ネガティブな状態では何をどれだけ考えてもネガティブになるから、考えずにちょっとでも面白そうなことに対し、行動を始める。例えば、次の商品や新店舗の売り上げを良くするにはどうしたらいいか、ということを考える。言ってみれば、ネガティブは暇だから生まれるのだ。

(33) **ポジティブ・チェンジの原則④とは？** **「フォーカスを『周りの人』に変える」である。**ネガティブなときほど、フォーカスは自分になる。自分を責め、失敗したことばかり考える。そこで、「今、自分はすごく落ち込んでいるな」ということを受け止めることだ。それが脳みそから抜け出す大事な一步である。ただ、悩んでいて、落ち込んでいる気持ちを否定し、無理に明るく振る舞おうとすると、さらに悩みを引きずってしまい、なかなか気持ちを切り替えられない。心ゆくまで落ち込むと、その自分を受け止めることができると同時に気持ちを切り替えられたりする。そして、自分ではなく、「周りの人」に意識を向ける。自分を責めたりするのはなく、相手は今、何をしてほしいと思っているか、お客は何を求めているのかな？と意識を切り替える。

(34) **ポジティブ・チェンジの原則⑤とは？** **「捉え方を変える」である。**原則④のフォーカスを「自分」から「周りの人」に変えることができるようになると、物事を客観的に見て、俯瞰（ふかん）する力が養われる。すると、ネガティブなことが起き、ネガティブな感情が芽生えても、その主観に引っ張られずに、冷静に判断できるようになる。ではどのようにすれば俯瞰する力が身につくのか？ そのコツは、物理的に自分を物に置き換えて振り返ることである。

(35) **具体的にはどのようにするか？** 夫婦喧嘩をした場合、スマホやコップなどの身近にあるものを自分とパートナーに置き換えて、それをテーブルの上に置いて眺めながら、実際にした喧嘩の内容を振り返る。相手にこう言われたとき、私はこう言い返したら、相手は急に声を荒げて、その発言に私はカチンときた、などである。そのカチンときたことについて、どうしてカチンときたのかを考えてみる。そうすると、喧嘩の最中に感じた感情も、ものと一緒に並べてみるので冷静になりやすく、同時に、相手の立場に立って考えることもしやすくなる。

(36) **人のマインドを狂わすものは何か？** それは「怒り」である。怒りの前段には、イライラした感情がある。前段階には「期待」だと思っている。イライラするのは、自分が誰かに対して期待していることの裏返しである。おすすめは怒らないと決める。「怒らないで、別の行動を

**する」と常に意識しておく。**怒っていけないのではなく、怒るという選択肢を意識的になくしていく。そうすることで感情に振り回されず、冷静に行動をコントロールできるようになる。

- (37) **私は部下が失敗しても、基本的には怒らない。なぜか？** 唯一怒ったのは、不正を働いたり、誰かを陥れるようなことをしたり、自分勝手なことをしてチームワークを乱したなど、人としてアウトなケースのみだった。 **失敗した時に怒るのは、上司のエゴだ。** 数字だけ見ている上司ほど怒るものだ。なぜなら、部下の失敗で数字が下がると、上司の評価も下がると考えているからである。
- (38) **あなたが、仕事で成果を出したいと思うなら、人に動いてもらう必要がある。自分が何かをしたいと思った時に、周りを巻き込み、動かすことだが、その方法がある。それは何か？** **「雑談」である。** **雑談にはすごい力がある。** 仕事で成果を出すには、いい人間関係を構築しなければならない。また、好きな仕事を続けることも難しくなる。**こういった問題を解決する方法が「雑談」である。** 雑談を習慣にすることで、信頼関係はもちろん、人に対する興味関心が生まれる。**雑談は「自己開示」の機会を生むからだ。**
- (39) **雑談をしていると、具体的にはどのようなことを話すか？** **○最近のプライベートで何にハマっているか、○仕事の課題や今取り組んでいること、○前職の話、○仕事やプライベートの悩み、などももちろん愚痴も含め、お互いに話すことになる。** **自己開示は信頼関係を作るうえで最も大事な要素である。** 苦手な人と思っていた人でも、雑談をしていくと、仲良くなったり、相手を信頼できたりする。雑談から関係性が生まれ、新しいプロジェクトにチャレンジしたとき、自分の仕事以外でも手伝おうという気になり、よき関係が生まれる。**雑談が苦手という人がいるが、雑談はうまい・下手、面白い話ができる・できないではなく、人と雑談をしていることそのものに価値があるのだ。**
- (40) **雑談を苦手と思っている人の意識には、雑談力を身につけるには常に面白いネタを仕込まなければならない、と勘違いしている人が多いが、それは違う。なぜか？** **そもそも雑談は、自分の話をするものではない。** **相手の話を聞き出すためのものである。** **相手の話を聞くことは信頼関係を作ることであり、自分も相手も楽しい状態を作り出す行為でもある。** 人は自分の話をしたいと無意識に思っている。「何それ、どういうこと？」「え、もっと詳しく聞かせて」と、聞くことで、相手からすれば話すきっかけを与えられ、話している内に楽しい状態になる。雑談は雑談すること自体に意味がある。ただ、じっくりと相手の話を聞き、楽しい時間を共有する。
- (41) **雑談は短くていい。どれくらいでいいのか？** **手短に1分間くらいでOKである。** 基本的に立ち話だから、**挨拶の後に相手の好きなスポーツの話をするのが定番**で、「昨日の野球の試合は勝てて良かったですね」「実は球場に観戦に行っていたんだよ」「それならなおさらのこと、勝ててよかったですね～」というように。
- (42) **雑談は「聞く」ことが何より大切だ。** **聞き手のリアクションで盛り上がるかどうかで、ほとんどが決まる。なぜ？** シャイな人や雑談に自信のない人は、リアクションが小さくなりがちだ。自分ではちゃんとしているつもりだが、相手には伝わらないケースが多い。**そこでオス**

スメの方法が、いつもの声の大きさやテンションより1段階上げる「プラス1」リアクションである。テンションは、相手よりちょっと上がいい。なぜなら、人は自分よりちょっと上のものに引っ張られる性質があるからだ。

- (43) 相手がより楽しく話をできるように、リアクションもいくつかのバリエーションを使い分けることを意識するとよい。どのようにするか？ 「うん、うん」と首を縦に振って相づちを打ったり、手を叩いたり、時々「それ、本当！」「さすがですね～」などと目を丸くして驚きを示すのも効果的である。相手はちゃんと自分の話を聞いてくれていると思うから、より楽しく話ができる。自分は「面白い！ 面白い！」「すごく興味があります！」「もっと詳しく教えてください」とよく言っている。
- (44) 相手の話題に興味がない場合はどうしたらいいか？ そのようなときは相手の話題そのものではなく、相手の関心に関心を持つことである。話の内容そのものではなく、その話題のどういうところが楽しいと感じているのか？ その話題にたどり着いた経緯は何か？ どういうリアクションをしたら相手が乗って話してくれるか？ と相手の関心に関心を持つ。
- (45) 私は夫婦関係のコーチングもするが、問題のある夫婦には共通点がある。その共通点とは？ 「お互いを褒めることをしない」ということだ。楽しみながら結果を出すためには、徹底的に相手を褒める、というスタンスで仕事をするのである。仕事に限らず、基本的に相手を褒めていく、それだけで人生が変わる。例えば、女性が髪の毛を切ったことに気づいてもらって嬉しいのは、新しい髪型自体ではなく、「自分に興味を持ってもらえている」という確認ができるからだ。欲を言えば、「髪切った？」の後に、「いいね！」{さっぱりしてイイ感じだね！}と付け加える。それだけで会話の印象が変わる。相手がどこを褒めて欲しいのか、ということ踏まえて話すことがポイントである。
- (46) 褒めるポイントは2つある。その2つとは？ 一つは、「その人が一番褒めてほしいことを褒める」で、もう一つは、「他の人が褒めないところを褒める」である。自分がすごいと思ったときに褒めるのもいいが、この2つを押さえておくと、相手との信頼関係が一気に生まれる。
- (47) 本当の失敗とは？ 何も行動しないで、何の気づきも得られないことである。失敗という経験によって、軌道修正のチャンスが得られたわけだから、失敗は収穫である。だから迷いや不安があっても行動できない時には、その感情を数値化して、自分は一体レベルいくつの失敗を恐れているのか、ということを探ってみることだ。たいがいは、レベル1～3程度（最大の失敗を10レベル）の失敗を恐れているものだ。それなら、大したことはない、と思えて行動する力が湧くはずだ。
- (48) ビジネスパーソンとして本当に生き残る方法とは何か？ 人にどう見られ、どう思われるか以前に、「自分の心地よさや楽しさを満たす」を最優先にすることである。どの仕事が好きか、嫌いではなく、自分が楽しく心地よく過ごせる場かどうか、にフォーカスする。そのために、自分の心にちゃんと光を当てることが大切である。
- (49) 人生を楽しむことは宝探しだと思う。なぜか？ 何を宝とするかの基準は人それぞれで、誰に教わるものではなく、自分の中にしかない。だから、自分を掘り下げることが宝探しのス



ターゲットである。人生にはいいことと悪いことが半分ずつ起きている。ポイントは、悪いことが起きても、今は学びのときだと思い、学びの種という宝探しを始めることである。過去の封印してきた経験に気づき、それを宝にできたときに味わえる無敵感たるや、「最高！」の一言に尽きる。そこには、視点を変えて宝に変えることができたからである。そうして手にした宝は、「人生を生き抜く武器」になる。