

メールやワンセグ
だけじゃ芸がない

いまケータイで月100万円稼ぐ人が急増中!

2008年4月1日発行 第28巻第10号(毎月1回1日発行)1980年8月2日第三種郵便物認可

<http://www.seishun.co.jp>

BIG tomorrow

あなたと編集部を直結する直通電話 (03)3203-1155

●日当はいくら出る?重要な仕事があったら断れるの?

サラリーマンのための
「裁判員制度」講座

—もしあなたが選ばれたら…あらゆる不安とギモンに答えます

●抜け毛、もの忘れ、疲れ…が気になったら

心と体が10歳若返るアンチエイジング術

POWER INTERVIEW

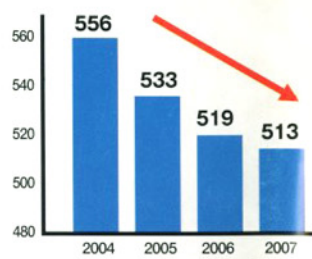
藤田まこと / ピーター・フランク

(役者)

(数学者)

簡単な資料すら作れない、納期を守れない、
部下を統率できない、他人と会話できない…

仕事力の崩壊



市場価値測定テストでは年を追うごとに「仕事力」は低下している。日本のビジネスマンの競争力が危機に…

→ 「危機的状況を乗り越える方法」と「自分を高める方法」を徹底図解



COVER & INTERVIEW 長嶋一茂

●ビジネスマンの「仕事力」は3年連続低下している

市場価値測定研究所が算出。数字で「仕事力崩壊」と「能力格差の拡大」

●ベストセラー連発の勝間和代氏が指南

能力格差を乗り越える年収2000万円の仕事術!

●日本のビジネスマンの生産性は先進国中、最下位です

営業力、交渉力、統率力を短期間で鍛える方法

●大事なことは「いますぐできる決断」を後回しにしないこと

30秒で重要な決断ができる「意思決定力」の高め方

●仕事が最速で片づくツボがこれだった

1か月かかる仕事をたった2日で終わらせる方法!!

●見えない仕事の答えをすばやく見つける極意

年収が2倍、3倍に増える「問題解決力」

短期間で1000万円を稼ぎ出す奥の手

●世界同時株安にも負けなかった「究極の外国株」完全投資マニュアル

急成長を続ける「ドバイ株」その買い方・稼ぎ方!

●やっていないあなたは確実に損をしている

必要なのは運よりコツ「懸賞・ミニロトで大金を稼ぐ」

●配当金・家賃収入が給料の代わりになる!

給料が少なくても一生安泰の投資術!

4

ビッグ・トゥモロウ
2008・April
NO.334

550yen

崩壊

仕事力

と「自分を高める方法」を徹底図解

なにか問題が起こればすぐに人に頼るし、言われたことだけしかやらない...いま全国の職場でビジネスマンの「仕事力」が崩壊していると言われます。このままでは日本沈没、年収崩壊も確実。あなたは大丈夫？

Contents

ビジネスマンの「仕事力」は3年連続低下している

- PAGE
014 **市場価値測定研究所が算出。
数字でわかる「仕事力崩壊」と
「能力格差の拡大」**

ベストセラー連発の勝間和代さんが指南

- PAGE
022 **能力格差を乗り越える
年収2000万円の仕事術**

見えない仕事の答えをすばやく見つける極意

- PAGE
024 **年収が2倍、3倍に増える
「問題解決力」**

日本のビジネスマンの生産性は先進国中、最下位です！

- PAGE
030 **営業力、交渉力、統率力を
短期間で鍛える方法**

大事なのは“いますぐできる決断”を後回しにしないこと！

- PAGE
036 **30秒で重要な判断ができる
「意思決定力」の高め方**

簡単な資料すら作れない、
納期を守れない、
部下を統率できない、
他人と会話できない……などなど
日本がダメになった
本当の原因はコレだった！

最近、日本が「不調」だと感じませんか？ 株安、不景気、学力低下、格差社会……。それらはデータ上でも裏つけられます。

たとえば、IMD（国際経営開発研究所）が発表した国際競争力ランキングで、昨年の日本は前年の16位から24位に転落。

また、文部科学省の公表した学習到達度調査で日本の学生の「数学的リテラシー」は全参加国中、1位（2000年）→6位（2003年）、10位（2006年）と急降下しています。さらに、2008年1月4日の大

「危機的状況を乗り越える方法」

発会で、日経平均株価は戦後最大の下げ幅を記録！ 外国人投資家にとって日本株はもう魅力的ではないという声を耳にすることが増えました。

ビジネスマンの仕事力が3年連続低下している
国際競争力、数学力、経済力と、国を支えるパワーが軒並みダウン。この原因はどこにあるのでしょうか。今回、調査してみても驚いたデータがあるのですが……

と語るのは、市場価値測定研究所の代表、藤田聡さんです。

「実は、日本のビジネスマンの「仕事力」ともいえるべき能力が過去3年下がってきているんです」

仕事力とは同研究所がビジネスマンに必要な基礎的能力（情報収集力やプレゼン力など）を総称したもの。ビジネスマンの仕事力こそ、国を活性化させ、成長させる原動力。その低下が日本をダメにしているのだとしたら。

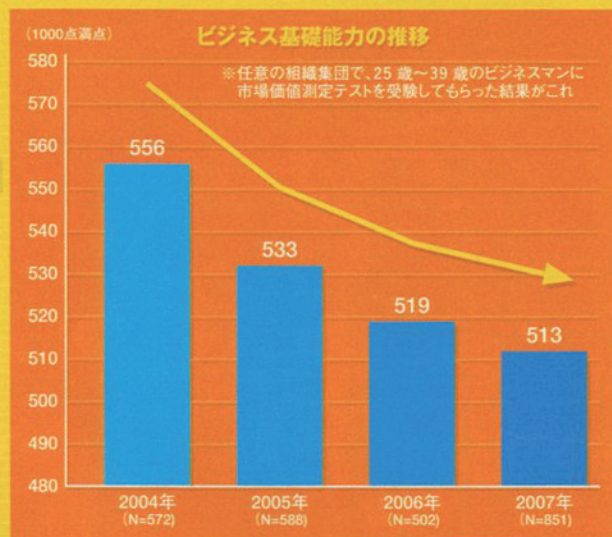
「よく、企業の人材を表現する際に2・6…2といえます。優秀な人が2割、普通が6割、生産性の低い人が2割と。この比率が今後劇的に変わっていく可能性があります。極端に言えば1…3…6とか。仕事力の崩壊が年収の崩壊を招くことになる人が増えるでしょう」

このままでは日本沈没とともに、自身も沈没しかねません。編集部では、仕事力崩壊の現状を分析し、仕事力を上げる方法を集めました。

崩壊と力格差の拡大

ビジネスマンの「仕事力」は3年連続低下している

25～39歳のビジネスマンの仕事力はたった3年で1割も下落！



2004年から市場価値測定研究所が測定したビジネス基礎能力(=仕事力)のデータ。ビジネス基礎能力は10項目の能力の集合体(下記)で、各項目100点、合計1000点満点の市場価値測定テストをもとに数値化。04年と07年を比較すると、わずか3年で仕事力が約1割も低下していることがわかる

上図の「仕事力」とは下記の能力を集計した値

実務能力 (業種・職種により異なる:知識・実績・資格等)						
LEVEL 7	情報収集能力	パソコン活用能力	プレゼンテーション能力	異文化適応能力	タイムマネジメント能力	メンタルマネジメント能力
	リーダーシップ能力			マネジメント能力		
	パーソナルストラテジー策定・実行能力					
	パーソナルビジョン策定・概念化能力					
	パーソナルバリュー保有能力					
	性格特性					
	体力・健康維持管理能力					

上図の仕事力数値は、濃い青色部分の10の能力を算出して合計した値。「10の能力は、ビジネスに必要な不可欠な「筋肉」にあたる」と藤田さん。「たとえばパソコン活用能力は、単なるPCスキルではなく、パソコンを使って魅力的なアウトプットができるかに重点を置いています。プレゼンテーション能力も、文書や口頭で自分の考えを明示し、企画を実現できるかまで問う。いい筋肉を持っているかどうかで、仕事の成果も左右されるといえるでしょう」

実際に、身近で仕事力が落ちたと感じることはありませんか？
こんな質問を全国の20～50代ビジネスマン100人に投げかけたところ、予想通り、仕事力が低下していると答えた人が大半を占めました。
「調査や検討が浅く、完成度が低い」(35歳・人材サービス)

「仕事に対してプロ意識がない」(41歳・クレジットカード)
全体の7割が「仕事力が落ちた」と証言する結果になりました。
パソコン能力の下落が最も大きいのはなぜ？
しかし、いつの時代も上司は部下

をこのように評価するのは？
そんな疑問を解消するため、本誌では、仕事力の低下を数値化できないかと、市場価値測定研究所に検証を依頼。これまで蓄積してきたデータをこのような形で分析するのは「初めての試み」という、同研究所代表の藤田さんの回答が上図だ。

市場価値測定研究所が
ビジネスマンの仕事力を数値化。
これほど落ちているとは驚きです

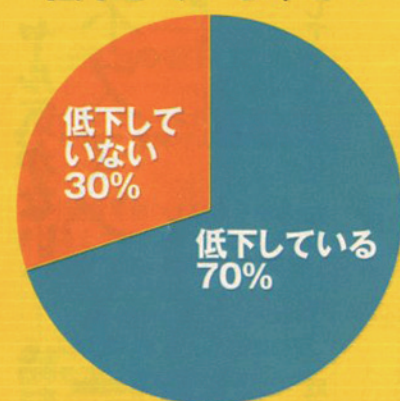
数字でわかる仕事力 市場価値測定研究所が初めて算出。

本当にビジネスマンの仕事力は崩壊しているのか？ だとすれば、企業の競争力も減退し、給料だって上がらなくなる。生き残れるのは格差社会のほんの一部の勝者だけ。早く手を打たないと大変なことになりそうなのです

取材・文／佐野裕、百瀬康司、大澤慶久 撮影／蘆田剛
イラスト／ホセ・フランキー Design／鳥越浩太郎

20～50代ビジネスマン
100人にアンケート

20～30代
ビジネスマンの仕事力は
低下していますか？



「低下している」と回答したビジネスマンは7割。仕事力低下が現場でも強く実感されていることがわかる。その声を聞くと…

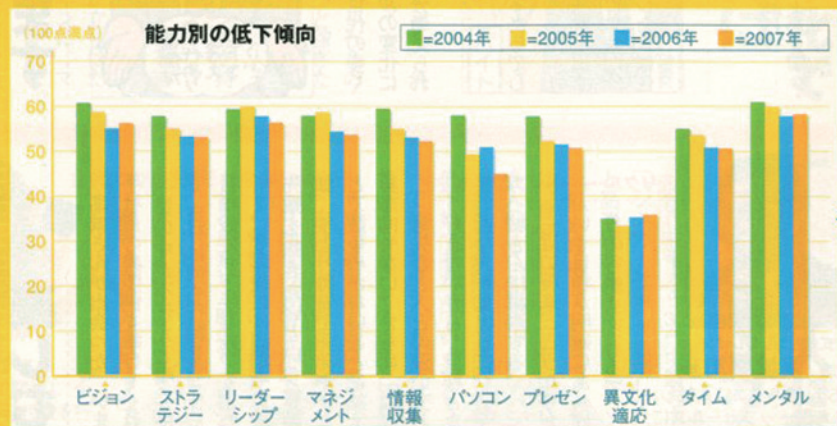
低下している

仕事力低下の例として、もっとも多かったのが「自分で考えない、判断できない」(47歳)という意見。つまり「指示されないと動けない」(35歳)わけだ。与えられた仕事に対しては「調査・検討が浅く、完成度が低い」(35歳)「簡潔でわかりやすい資料が作れない」(42歳)「説明が長く、下手」(37歳)と続く。ヤル気がないといった意見も多く、その結果として「粘り強く交渉できない」(44歳)「困難にぶち当たると投げ出してしまう」(42歳)。まさしく仕事力崩壊を裏付ける意見のオンパレード。「すぐに辞める」(28歳)という逃げ足の速さも象徴的だ

低下していない

3割は仕事力低下を否定。「私の会社では若手・中堅社員がバリバリ働いている」(57歳)「少数精鋭で、みんな仕事に前向きです」(37歳)など、仕事力がみなぎる現場もある

能力別に仕事力低下の実態を見ると、
ほぼすべての能力が低下している



「パソコン活用能力は、ビジネスとして魅力的な企画書を作れるかなど表現能力、つまりアウトプットする

仕事力低下の背景には
能力格差の拡大が…

得意なはずなのに、なぜ…？

なぜこれほどまでに仕事力は低下しているのか？ として藤田さんは仕事力低下の背景には、能力格差の拡大が透けて見えるといいます。それらを引き続き検証していきます。

「金銭面でのモチベーションの低下により、完成度も崩壊している」(37歳・サービス業)

さらに上図のビジョン(目的)の下落に対しても裏付ける声が、「能力があっても自主的に新しい仕事をしない」(36歳・IT)

「簡潔でわかりやすい資料が作れない」(42歳・ソフトウェア開発)



市場価値測定研究所
代表 藤田聡さん
日本IBM、組織人事コンサルティング会社などを経て、95年に独立。立教大学経済学部兼任講師、生活情報サイト「All About」で「キャリアプランニング」ガイドを務める

疑問

なぜ仕事力は低下しているの？

単なるスキルの問題か？
ヤル気がない？
給料に幻滅？
完成度が低い理由
20〜30代ビジネススマンの仕事力は、なぜ低下しているのか？
4人の専門家の見解とは？

なぜ、仕事力は下がっているのか？どうしてヤル気がなくなり、スキルも成長しないのか？仕事のプロ4人に分析してもらいました

地頭力の
視点で分析

コピペすること
地頭力が弱っていきます

インターネットの普及で、だれでも簡単に情報を入手できるようになった。そこに大きな落とし穴がある。細谷さんは解説します。「手軽なネット情報への過度な依存は、思考停止を招く危険性をはらんでいます。自分の頭で考える力、地頭力が弱まっていくんです」

私の仮説です。ネット世代の多くは、必要とされるスキルの変化に対応できないことも十分考えられます。そこであなたに問題。



日本全国に電柱は何本あるでしょうか？

「どう思考して答えを導き出すか」が重要なので、正解は二の次考えるのをすぐに放棄した人は仕事力崩壊の危険信号が…！

Q 日本全国に電柱は何本あるのでしょうか？

答えは下記欄外に



ザカティ
コンサルティング株式会社
ディレクター

細谷功さん
東芝を経て現在の会社の
前身、アーンスト&ヤング
コンサルティング入社。著書「地頭力を鍛える」

いま話題の「地頭力」の生みの親！

「知識（情報）から思考（考える力）へ、求められるスキルが変わってきたというのが

夢や目的の
視点で分析

自分の変化や成長を
楽しむことができない

高城さんが出会った、いまの若手社員は典型的な例を挙げてくれた。「世の中が不況だと嘆くばかりで、自分は何も行動をおこさない。目標設定が下手なんです」

2、3年後には同期や尊敬する先輩を抜きたいという意識の欠如。ゆとり教育や兄弟が少なく、競争心がないことに加え、上昇志向もない。さらに「職場や得意先など人との深い交わりを好まないから、目標となる身近な人を見出しにくい」と高城さんは推測する。

「近い将来、こうなりたい」という目標が明確にあれば、毎日の行動も変わるでしょう。



そうして変化・成長していく自分を楽しむことができないので、仕事にやりがいや満足感をもてなくなる。次第に仕事力が低下していくという悪循環に陥るわけです」

一方で、指導する上司の側にも責任があるとのこと。

「いまの若手は評価の基準を明確にしてほしいと思っている。頑張った成果をきちんと評価してほしいし、自分がどう見られているかがすごく大事。自意識が強いのです。だから若いうちは下働きをしろとか、こちやこちや言わずにやれ、では通用しない。上司のマネジメント力の欠如も問題です」



株式会社セクレブレイン
代表 高城幸司さん
86年リクルートに入社し、6年間トップセールスに輝く。のちに独立。ベンチャーの人事戦略を支援

元リクルート・トップ営業マン！

仕事力の低下について「考える力が求められる中、その二スについていけない」と分析するのは「地頭力を鍛える」の著者でコンサルタントの細谷功さんです。

「地頭力というのは、自分の頭で考える。自頭力でもありません。最近では、知的依存心の強い人が増えています。自分で考えるプロセスをスキップして、人に聞いてしまう人は当然、地頭力が衰えるでしょう」

考える力は仕事のベース。そんなキモの部分が弱っています。

では、なぜ自分で考えられないのか？ 元リクルートのトップ営業マンの高城幸司さんは「短期的な目標設定が下手だから」と答えます。

「若いうちは1歩でも上に行きたいと思うのが普通。友人、先輩を超えたいと頑張るもの。でも人間関係が希薄化し、身近な目標が立てられないから、目標を達成した自分の成長や変化を楽しめないのでは？」

Qの答え

たとえば、単位面積あたりの本数を市街地と郊外に分けて、総本数を算出する。市街地の代表的な電柱配置を「50m四方に1本」、郊外を「200m四方に1本」と概算。1km²あたりの本数は市街地は400本、郊外は25本となる。日本の総面積30万km²（概算）×占有率0.2（市街地と郊外を2：8と概算）×400本＝2400万本。同様の計算で郊外は600万本。合計3000万本（公開数字は約3300万本）

仕事力の崩壊



10年連続売上NO.1コンサルタント

船井総合研究所
戦略プロジェクト本部長
五十棲剛史さん
住宅、広告、ITなど幅広い業界で業績アップの経営支援を行う。船井総研トップコンサルタント

「横一線で技術が上がっていきないうちで、頭ひとつ抜け出すのは至難の業。そんなときこ

いですかね」
上の人たちは「仕事力が低下した」と感じているんじゃないですかね」

「派遣社員やアルバイトであつても、一定水準の仕事ができる。となれば正社員は、一定水準以上の高いレベルの仕事をしていないと評価されないわけです。しかし、全体的に仕事の質が底上げされていきますから、技術的なレベルアップは難しい。結果として、

「それ」がやっても同じ」といふ事態は、ある意味では悲劇だ。」「派遣社員やアルバイトであつても、一定水準の仕事ができる。となれば正社員は、一定水準以上の高いレベルの仕事をしていないと評価されないわけです。しかし、全体的に仕事の質が底上げされていきますから、技術的なレベルアップは難しい。結果として、

「それ」がやっても同じ」といふ事態は、ある意味では悲劇だ。」「派遣社員やアルバイトであつても、一定水準の仕事ができる。となれば正社員は、一定水準以上の高いレベルの仕事をしていないと評価されないわけです。しかし、全体的に仕事の質が底上げされていきますから、技術的なレベルアップは難しい。結果として、

スキルや情報力の視点で分析

スキルや情報の平準化で差がつきにくい時代に



「原因は、企業が効率重視で、マニュアル化を推し進めたことにある。10人お客さんがいれば10通りの攻め方があるように、ビジネスの世界ではマニュアルが通用しない。それをトップダウンで型にハメるから、社員たちは飼育にされていき、マインドが低下していく。人間は本来、ある程度の自由度を与えたほうが力を発揮しやすい。企業側もそれぞれの個性を生かすような「超人的」な組織形成を考えるべきだと思います」

「だが、ここでも問題が立ち上がる。多くのサラリーマンに、マインドの低下がみられると警告するのだ。」

「重要になる」と指摘する。」「マインドとは、もともとレベルの高い仕事したい、もっと稼きたいといった気持ちです。スキルは均一化されても、マインドは人それぞれ異なる。高いマインドを持てば、そこで技術プラスアルファの差が生まれます。評価される結果に結びつく」

「重要になる」と指摘する。」「マインドとは、もともとレベルの高い仕事したい、もっと稼きたいといった気持ちです。スキルは均一化されても、マインドは人それぞれ異なる。高いマインドを持てば、そこで技術プラスアルファの差が生まれます。評価される結果に結びつく」

「重要になる」と指摘する。」「マインドとは、もともとレベルの高い仕事したい、もっと稼きたいといった気持ちです。スキルは均一化されても、マインドは人それぞれ異なる。高いマインドを持てば、そこで技術プラスアルファの差が生まれます。評価される結果に結びつく」

仕事力の低下はこんなシュガー社員のせい!

仕事に対して甘さが目立つシュガー社員。その典型例は?

ワンルームキャパシティ型

「通常業務以上に仕事が増えたと、キャパの狭さからパニックに陥るタイプ。仕事の優先順位がつけられず、一から十まで説明を要します。何か問題が起きてても責任意識は皆無で、『最初から言ってくさいよ〜』が口癖です」

プリズンブレイク型

「基本的には真面目で勉強家なんです。壁にぶち当たるとその壁を乗り越えられない。トラブルに弱く、楽なほうへ逃げるのが特徴です。難題が振りかかると『自分にはムリです』と、すぐあきらめます」



社会保険労務士
田北百樹子さん
96年に札幌で開業し、企業の人事・労務相談を行う。著書『シュガー社員が会社を溶かす』が話題

企業の内情を知る社会保険労務士

「個性を伸ばす教育に心酔するあまり、職場で『自分らしさ』ばかりを追求し、『自分さえよければいい』という身勝手さを生んでいるんです」

「『個性を伸ばす教育に心酔するあまり、職場で『自分らしさ』ばかりを追求し、『自分さえよければいい』という身勝手さを生んでいるんです」

「『個性を伸ばす教育に心酔するあまり、職場で『自分らしさ』ばかりを追求し、『自分さえよければいい』という身勝手さを生んでいるんです」

シュガー社員の視点で分析

他人に厳しく、自分に甘いシュガー社員が増殖中



部下の仕事力低下のツケを払うのは上司? それとも部下自身?

上昇志向ゼロを嘆くのは、「シュガー社員が会社を溶かす」の著者、田北百樹子さんも同じです。」「本気を出さないから仕事の経験値がまったく貯まらない。そんな若者を『シュガー社員』と呼んでいます」しかし、こんな社員は一部では?」「いまは情報やスキルの均一化で、契約社員やバイトでも同じ仕事ができる。だから、より高いレベルで仕事をしないと、その他大勢から抜け出すのが難しくなっています」と船井総合研究所のトップコンサルタント、五十棲剛史さんは分析。」「これまでは経験や知識の量で評価されてきた時代でした。答えをたくさん知っている人が優秀とされたわけです。しかしネットの浸透でそれだけでは優位に立てず、企業も知識より思考力を社員に求めるようになっていきます。企業から求められるスキルとのギャップがいま顕在化していて、仕事力が低下している。こうした現状を認識して取り組んでいる人と、そうでない人の差は今後ますます開いていくでしょう(細谷さん)では、仕事ができる人はどこが違うのか次ページでさらに検証します。

現場検証

実際のビジネスマンに聞いてみた

できるビジネスマンと、できないビジネスマンの差はどこにあるのか？
能力の高いビジネスマンの仕事のやり方は、普通とどこが違うのか？

能力の高い人はどんな仕事の進め方をしているのか。トップ営業マンが語ります

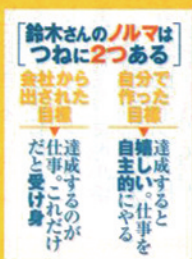


三井ホーム株式会社
自由が丘営業所所長
鈴木達也さん
1967年生まれ。07年度
上半期、全国第4位の
営業所成績を上げた。
部下からの信望が厚い

p.14の冒頭のデータや4人の識者の見解から、仕事力低下の実態が徐々に明らかになり、その背景が見えてきました。一言でいえば、自分で考える力が衰えているようです。が、では実際の仕事現場でもそうし

た。いまは所長として部下のマネジメントが中心ですが、昨年までは自身でも営業を行い、トップの成績を続けてきました。

「確かにつねに物事の裏を考えたり、目標から逆算して予定を立てていくなど、実際の行動の前に深く考えることに重点を置いています。」



●不動産証券化の資格勉強中
不動産証券化協会認定マスター資格を勉強中。リートについて高度な専門知識を得たい

●海外不動産資格取得中
海外で住宅地を開発するのに必要な資格。ただいま取得に向けて勉強中とのこと

三井ホームトップ営業マンの鈴木さんが「仕事力」が高い3つの理由

できる人の仕事力を徹底分析。優秀な成績はこうして作られている！

理由① 先に結果を出す時期を決めてしまう

鈴木さんは、漠然とゴール（結果）に向けて動くことはない。「たとえば「3か月後に結果を出す」と先に決めて、結果に至るまでのプロセスを逆算して考えます。そうすると、今日、明日とやるべきことが明確になる。商談の場面でも、その日の落としどころをあらかじめ想定して臨みます」

理由② 会社からのノルマ以外に自分のノルマを作る

会社から課せられる目標のほか、自ら自分に課す目標を作る。「会社の数字だけクリアすればいい、という考えでは、成長は見込めません。私の場合、社外の人と交流して新しい企画案を立てるなど、自分なりの目標を設定している。キャパシティを広げておくと、いざというときにいろいろと役立ちます」

理由③ 「この人、話が深い」と思わせる秘策あり

業務とは直接関係のない資格の勉強をしていると鈴木さん。そのひとつが、不動産証券化（リート）に関する認定資格だ。「商談で、販売する注文住宅の説明はできて当たり前。けれど、お客さんの関心の幅は広く、登場したリートの話題も出てくる。そんなとき詳しい話ができれば、少しずつ信頼が得られるんです」

できる人に仕事が集まるから、格差は広がる

やはり、現場でも能力の低下を感じるのでしょいか？
「さきほどのノルマの話でいえば、言葉は悪いですが、数字の奴隷になってしまっている感じがしますね。ノルマを達成するために仕事をしているからつまらない。達成できたとしても言われた仕事だけしてればいい



できる人に仕事がどんどん集まり、経験値にも差が…。これが格差社会

のかという問題もある。ほかに自主的にしたいことはないのか、と。もちろん、若くても優秀な人はいます。優秀な人とそうでない人との差が大きくなっている印象がありますね。お客さんと話していても、相手の話からニーズを感じとれる人と感じとれない人がいる。結果的に、できる人間にはどんどん仕事が集まるから、経験値なども含め、格差は広がっていくと思います」

仕事力の崩壊

比較

トップビジネスマンの鈴木さんと、普通のビジネスマン3人の「仕事力」を比較！ 同じ問題を出して、解き方の違いに注目！

前出の高城幸司さんが、問題を作成。トップビジネスマンの鈴木さんと普通のビジネスマン3人に解いてもらった。答え方の違いに注目！

鈴木さんが答えます



お手柔らかに
お願いします！

Q1 高城さんからの問題

上司から、これまでにない新企画（新商品）案を出すように言われた。あなたは何かから手をつけ、どういうプロセスを経て企画を作成する？

A1 鈴木さんの答え

トレンドを調べ真逆の発想をする

「まず、徹底的に調べます。本や雑誌などで住宅とは類似するマンションなどの業界のトレンドを探り、それとは真逆のことを考えますね。トレンドを追うと、商品化されたときに新鮮味がないからです。考えたアイデアは社外の異業種の人などに話す。社内の人間だと、自社のやり方、価値観に慣れてしまっているのです」

Q2 高城さんからの問題

あなたには3か月で3000万円という営業目標が課せられた。これを達成するために以下のようなプランを立てた。文中で間違っている箇所を1つ指摘せよ

3か月で3000万円だから、月1000万円の計算になる。1社あたり100万円稼ぐと仮定すると、月に10社契約をとらなければならない。そのためには有効訪問で20社程度回らなければならないので、毎週5社は訪問しよう

A2 鈴木さんの答え

割り算はしない

「『1社あたり100万円稼ぐ』という前提が違う。私は単純に数字の割り算、掛け算で計算しません。まず訪問先をリストアップし、契約金額の妥当な数字を想定する。そのうえで、想定金額の高いお客さんに絞り込んで徹底して回ります」



出題者
高城幸司さん

著書「営業力検定」と他3冊が合体して「営業力検定DS」版ソフトになって3月末発売



IT系企業勤務
Y・Sさん
入社3年目、28歳の営業マン。転職していまの会社が2社目。前職も同業の営業職

A1 普通ビジネスマンAさんの答え

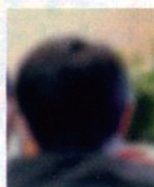
いまもっているアイデアを出す

「だいたい日頃から頭の中に漠然と思うところがあるので、その案を2つ3つ出して、他の人に相談し、企画書を作る。思うところがなければ、真っ白なノートを持って町を歩き、気分転換したり、お酒を飲むなどして天啓が降りてくるのを待ちます」

A2 普通ビジネスマンAさんの答え

追い込まれないとやれない

「どこも間違っていない。これだけできた大したもの。ボクの場合、これだけちゃんと計画を立てたとしても、実行力が伴わなくて、月末に追い込まれるパターンだと思います。まあ、追い込まれないとなかなかやらないんですが（笑）」



食品会社勤務
M・Kさん
入社8年目、34歳。営業、企画等の部門を経験。今年から人事部に異動になった

A1 普通ビジネスマンBさんの答え

自分のスキルだけで進めない

「新企画について、社内の人材で異業種からの転職者を見つけて協力をお願いします。アドバイスを参考に、事業として成り立つかどうかを前提に企画を練る。いきなり経験不足の自分のスキルで進めず、即効性があるもので本業とリンクする企画を最終的に提案します」

A2 普通ビジネスマンBさんの答え

限定せず数多くの会社を回る

「問題文の最後の『毎週5社』と限定しているところ。これは間違いです。そもそも商談が決まるまでには、多くの会社へのアプローチが必要となります。月20社程度の有効訪問だけでなく、電話営業も積極的に行う必要があるでしょう」



広告関連会社勤務
H・Iさん
入社5年目、35歳。さまざまな職を経験したのち、現在の広告営業に落ち着く

A1 普通ビジネスマンCさんの答え

ネットの検索をフル活用

「ネットでキーワード検索して需要を調べるなど、ネットをフル活用する。ただ、いままでもそうやって、ヒット企画に結びついたためしはないですけどね（笑）。異業種の友人などに聞いてみたりしますが、それを応用して自分の企画に結び付けるのが難しい」

A2 普通ビジネスマンCさんの答え

翌日からイケイケで突っ走る

「できれば1か月目に数多くのお客さんを取りたい。後で楽をしたいとか、焦らないために。なので、営業目標が課せられた翌日から足を使って回りまくるのが理想です。そういう意味で、『月1000万円』と平均して仮定するのが間違っていると思います」

判定！

Q1について

Q2について

能力格差は広がっている！？



「いま自分が持っているネタの範囲でやろうとするAさん、対象が不特定なネット検索に頼るCさん。対して鈴木さんは徹底的に調べるといい、確信をもって類似業界のトレンドをリサーチすると答えています。普段からそれを実践しているか、いざという時のために考えているのでしょうか。Bさんも一見、鈴木さんと同じ回答ですが具体性で差がついていますね」

「問題の答えは、毎週5社ではなく、最初の週に多めに回っておくことが成果を確実にしていく。Cさんのように闇雲に回っても契約にはつながらない。Bさんは正解です。電話営業も行うというのも間違っていない。ただ、鈴木さんはもう一歩踏み込んで考えていますね。回る数だけでなく、取れそうな金額も想定している。能力の高さに納得です」

「トップビジネスマンと普通のビジネスマンに、能力格差を実感しました。格差の正体は“こだわり”です。鈴木さんの場合、提案準備も行動管理も思いついで進めていない。調べる、誰かに聞く、ミスをチェックすることで、『たまたま売れた』のではなく『必然的に売れる』成果が生まれます。普通のビジネスマンも、このこだわりを大切にしてください」

対策

01

このままでは年収も低下する!

仕事を進める順番が間違っている人が増えている!

「能力格差」が広がり始めている。
「仕事力低下」が「年収崩壊」につながらないための対策

仕事のできる一部の人と、その他大勢のできない人に、分かれ始めているようです。後者に入ってしまったら年収は崩壊します

全体的な地盤沈下なのか、それとも格差が広がった結果なのか。編集部では、前出の市場価値測定研究所の藤田聡さんに、仕事力低下について、さらに分析してもらおうと

「結論からいえば後者です。能力格差は拡大傾向にあります(左図)。とくに顕著だったのが、英語やパソコンを使いこなすスキル。こうした能力は必要性に気づいてやっている人と無関心な人とは差は広がります

い。目標や夢などの「ビジョン」のある人とならない人の差が広がっていることが、こうしたスキルの差を招いていると考えます」
これまでは「普通」という評価だったのに……

能力格差の拡大は、組織の構造を大きく変えると言われます。

「企業では、上位2割の人が収益の多くを生み出すと言われます。これは景気がよくなったからできたこと。能力格差が広がり、人材に対する評価が厳しくなってきたことを勘案すると、不要な人材はどんどん外に出されていくでしょう」

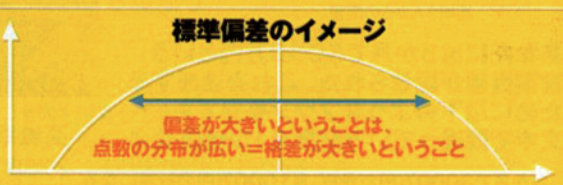
これまでは「普通」と評価されていた人が、できない人と烙印を押されれば年収ダウンは必至。解決策を前出の細谷功さんに聞くと……

「すべての基本となる地頭力をつけることが、仕事力向上の第一歩になるはず。下記に、地頭力の高いビジネスマンのケースを挙げましたので、どこに問題があるのか、皆さんも考えてみてください」

市場価値測定研究所、藤田さんが分析 能力の標準偏差、つまり格差が データでも拡大しています

能力の格差が広がっていることは、市場価値測定研究所の調査でも明らかになりました

データのバラつき度合いを示す数値が「標準偏差」。バラつきが大きい＝格差が大きい



P.15の能力のうち、もっとも格差が広がっているのがこの3つ

	2004年	2005年	2006年	2007年
ビジョン	17.0	17.6	16.9	17.6
パソコン	19.8	18.9	18.0	19.6
異文化適応	22.9	20.7	22.6	24.3

標準偏差が「20」を超えると、かなり格差が広がっている証

上の表は、P.15の各能力のうち、最も能力格差が広がっている3つの能力の標準偏差データ。「標準偏差は、数値が20を超えると、かなり格差が大きいと考えてください。パソコンを使った表現力や、英語力などの異文化適応力は、できる人とできない人の能力格差が広がっているわけです」(藤田さん)



市場価値測定研究所
代表 藤田聡さん



こんな仕事のやり方をしていたら、ますます格差は広がっていくでしょう

「地頭力を鍛える」
著者 細谷功さん

仕事力低下の典型的事例

課長から新事業の計画書作成を任せられたA君。A君と課長との会話にご注目!
課長「進捗を聞かせてくれ」
A君「いまデータを整理中でして2日ほど待ってもらえますか?」
課長「それでもいいけど、いまの状況を教えてもらえないかな?」
A君「調査が難航しているデータがあります……」
課長「そのデータと今回の新事業計画とどう結びつくんだい?」
A君「必要かと思つて、とりあえずデータを集め始めたんですよ」
課長「先にある程度結論を想定してからデータを集めたほうがいいぞ。まずは計画書の目次を考えてみたら?」
A君「でも、まだ作業を開始したばかりで……。内容も決まっていないうに目次なんかできるわけじゃないですか」

仕事力の崩壊

もっと頭を使って
仕事しよう!



「仕事ができる人は、行動する前に必ず目次を作ります。こういう結果が出るのではないか、だからこんな資料が必要、そして結論はAだろう」と仮説を進めると仮説通りでないことも多い。それはその都度検証していく。目次を作っている人とそうでない人ではゴールに着くスピードも全然違ってくる」

3 目次は内容が 決まってるから作る

「まずは情報を集め、次のステップを考えるのはごく自然な流れと思うかもしれませんが、しかし、漠然とした目的で情報を集めると、作業は際限なく広がっていきいます。あらかじめ仮説を立ててこういう情報がほしいと断定したほうが効率もよく、最終的に提出する書類の精度も高まるでしょう」

2 とりあえずデータを 集め始めた

「まずは情報を集め、次のステップを考えるのはごく自然な流れと思うかもしれませんが、しかし、漠然とした目的で情報を集めると、作業は際限なく広がっていきいます。あらかじめ仮説を立ててこういう情報がほしいと断定したほうが効率もよく、最終的に提出する書類の精度も高まるでしょう」

1 二日後でないと 回答できないと

「意外にこういう人は多いと思いますよ。上司が進捗を聞く意図は、現状の問題点や方向性を聞いたうえで、次の方向性を判断したいから。A君は現状をきちんと報告すべき。方向性が間違っていたとしても、そこで軌道修正がかけられますよ。なので、その後の2日間をムダにせずすむわけですね」

事例の研究

A君はどこが
間違っているのか?

これは他人事ではない! ほとんどのビジネスマンが経験しているハズ 3つの方法で「地頭力」を鍛え直して 仕事力をアップしよう

上記のA君は行動すれば答えが見つかるだろうと安易に考えている。できる人は下記の3つの思考パターンで物事に取り組む

01

「結論から」考える

こんな人におすすめ

検索エンジン中毒
完璧主義な人
情報コレクター

考えるよりも先にネットで検索していたり、検索結果を鵜呑みにする。または不十分な情報では作業に着手できない完璧主義の人はご用心

結論から考えている人の 口癖は「落としどころ」

結論から考えることで、「最終目的地までもっとも効率的な方法でたどり着ける」と細谷さん。そのために欠かせないのが、「仮説を立てること」。「優秀なビジネスマンは、つねに『落としどころ』を想定して仕事に臨んでいます。落としどころが結論（最終目的）で、その結論に導くにはどうすればいいか仮説を立てる。仮説を立てると方法論が明確になり、結論まで最短ルートで進めるわけです」

思考のベクトルの向きを変えよう



例えば、これからプロジェクトを始める場合で考えると...

目指すゴール（結果）を先に決め、ゴールに到達するにはどうすればいいか、いくつかの仮説を立てる。その仮説を検証していく

ゴールはぼんやり見えているが、そこを突き詰めずには明日からやることを考える。気がついたら、ゴールと全然違う方向に進んでいる

02

「全体から」考える

こんな人におすすめ

猪突猛進タイプ
セクショナリズムな人

自分の思い込みだけで暴走する。全体像は考えず、自分の仕事だけを完璧に仕上げることに専念する、といったタイプは要注意

よく考えないで話して いる人は、話が長い

コミュニケーション能力の向上に、全体から考える思考が役立つ、と細谷さん。「何か物事を捉えるとき、全体を俯瞰して眺めることが大切です」。反対に、全体から考えられない人の典型例が話の長い人。「話の全体像を示さず、ダラダラ進行するから話が長くなる。結果、認識の違いが生じやすいんです。まずは全体のストーリーを話してから、個別のことを詳細に説明するようにすればいい」



その話の結論は? と思わず突っ込みたくなる人って多いですよ

03

「単純に」考える

こんな人におすすめ

経験至上主義な人

自分に起こったことなどを一般化して考えるのが苦手。つまり物事を単純に考え、本質を見極められてない。だから応用力がない。経験に依存する

単純に考えられる人は “たとえ話” がうまい

物事を単純に考えれば、本質を見抜くことができるようになる。それが「スピーディーな問題解決につながる」という。「単純に考えられる人は、たとえ話がうまいんです。たとえ話をするには、ある事象の本質を捉え、別の事象に置き換える思考が働きます」。単純思考を養う方法として、細谷さんが薦めるのは「30秒チェック」(右)。本質を理解すればどんなことも30秒で説明できるのだ。

下記について「30秒で話す」 練習をしてみよう

1. 自己紹介を30秒で
2. この特集記事のポイントを30秒で
3. いま抱えている仕事の
問題点と展望を30秒で

対策02

ベストセラー連発の勝間和代さんが指南!

毎日0.25%改善すれば1年で生産性は倍増する
能力格差を乗り越える
年収が10倍になる仕事術

ベストセラーを連発し、ビジネスマンの仕事のやり方に革命を起こしている勝間さんに、生産性アップの方法を聞きました

経済評論家

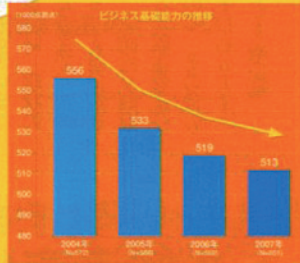
勝間和代さん

1968年東京都生まれ。経済評論家、公認会計士。外資系金融機関でITアナリストなどを経験のち独立

TOEIC400点台から外資系企業で叩き上げてきた勝間さんの「仕事力」が高いのは、こういう頭の使い方をしているから

上司のいうことや取引先のいうことは信じて疑わない人は要注意。頭をもっとほぐしましょう

たとえば、
今回の仕事力低下の
データを見て
あなたはどう
思いました?



私はまず疑います

そして「3点測量法」で考える

「たった4年間で、こんなにきれいに右肩下がりになるかな、というのが第一印象。なぜだろう?」と考えます。データを鵜呑みにせず、私は「3点測量法」と呼んでいますが、情報を多角的に分析するようにしています」

私ならこう考えます

- 01 同じようなデータは他にないか探す
- 02 仕事力が上がっているデータがないか探す
- 03 なぜ下がっているのか、ゆとり教育などとの因果関係を考える



仕事をするということは、ということ

「結局仕事とは自分の頭で考えること。私は“教えて君”と言っているのですが、自分の肌感覚や頭で考えずに、答えだけを知ろうとするのはよくないこと。普段から自分で考えていないから、覚えたマニュアルも応用がききません。仕事力アップにはまったくつながらないのです」

「お金は銀行に預けるな」(光文社新書)や「効率が10倍アップする新・知的生産術―自分をグループ化する方法」(ダイヤモンド社)など、ベストセラーを連発する経済評論家の勝間和代さん。在学中に公認会計士試験を突破、外資系金融を渡り歩いたプロの「仕事術」です。

そんな勝間さんに仕事力崩壊の現状と対策を聞くため、企画冒頭に示した市場価値測定研究所のデータを提示したところ……。

本間に仕事力は低下しているのか?まず考える

「本当に仕事力は低下しているのか?」

資料を見て「一瞬でこのように矢継ぎ早に質問を繰り返す勝間さん。『私の疑問が正しいかはわからないけど、深く考えるとはこういうことです。自分の頭で考えずに、データや人の意見を鵜呑みにしてはいけません。それでは仕事に対しての意識が低いまさ。仕事力を向上するにはクリティカル・リテラシー(批評能力)を高めなければならぬのです。私は『3点測量法』と言っていますが、違う角度から情報を収集し、1%の本質に近づくことが大事なんです」



「ただ、このデータにある通り、仕事力に格差が出ているのは間違いないですね。所得格差も広がっています。ではどうしたらいいのか。仕事をより効率的にする工夫が必要ですよ」

具体的には、どうやって生産性を高めればいいのか。まずは

仕事力の崩壊

成功習慣 03

素早いアウトプットが
能力向上のカギ

**手足を
早く動かす**

「いきなり計画的になれと言われても難しいかもしれません。そんな人は別メニューで、何事にも愚直にレスポンスすることから始めてください。メールがきたら1分以内に素早く返事するとか。レスポンスが早いと相手も、『時間の使い方のうまい人だな』という印象を抱くでしょう」

成功習慣 02

行き当たりばったりをやめる

**自分の「予算」を
立てる**

「時間割引率を低くするために、“自分の予算”を作りましょう。会社で予算を策定するのと同様、自分にも予算という概念を導入するのです。そうすることで、計画的になりますし、期間を刻んで考えられるようになることで、毎日を具体的に行動できるのです。行き当たりばったりでは倒産します」

成功習慣 01

いまをガマンできる
大人になる

**「時間割引率」を
考える**

「子どもはいま欲しいものをガマンできません。ガマンしたら後でもっといいものをあげるとしてもダメですね。時間割引率は高い。大人はいま頑張れば、収入が増えたりいいことがあるとわかるはず。一度でも経験すると、過去の頑張りがいま“配当”として返ってくるのがわかるからいまを頑張れるのです」

では、どうすれば仕事力が上がるのか？
勝間流・生産性が10倍になる習慣
仕事の生産性を上げ、年収を10倍にするために、毎日の習慣を少し変えてみよう

書いたり、話したり、アウトプットをたくさんすることで、
**質の高い情報をインプット
できるようになる**

「素早くレスポンスするということは、つまりアウトプットを多くすること。ブロガーならわかるでしょうが、自分の意見を書けば書くほど、他人からのコメント（という名の情報）も多く集まります。勝間さんも『講演に行く』『今日の感想をブログに2、3行でいいから書いて』と伝えています。そしてほかの人の感想を読んで自分の感想と比較して」と言うとのこと。アウトプットこそ質の高いインプットへの近道なのです。



表現することで物事が整理され、
人のリアクションも集まってくる



目標が明確になっていないと、ムダな行動や不要な失敗が続き消耗する

時間を割引して頑張る努力が
配当になって返ってくる

過去

過去に頑張った
成果が現在に

現在

だから将来に
向けても頑張れる

未来

成功している人は、総じて時間割引率が低いですね。つまり、いまをガマンしたほうが将来得になることを体験でわかっているのです。だから1万100円でもいいのです」
そうは言ってもそれがなかなかできないところ。どうすれば？
「会社で予算を策定するように、自分の予算をつくれればいいのです。そ

「いまの世の中、金利は1%もないのに、サラ金並みにもならないとガマンできないという人が多いのでは？ でもそんな未来はありえるわけもなく、だからいまをガマンして頑張れない。」

「時間割引率」という概念を持つことと言います。たとえば、あなたは1年後にいくらもらえれば、いま1万円をもらうことをガマンできますか？ よく考えてください。
ある人は1万100円、またある人は2万円もらえるとかかってないとい、いまをガマンできない、など様々でしょう。それに対して勝間さんはこう断言します。
「いまの世の中、金利は1%もないのに、サラ金並みにもならないとガマンできないという人が多いのでは？ でもそんな未来はありえるわけもなく、だからいまをガマンして頑張れない。」

「手足を素早く動かすことです。たとえば下手なメールでもいいから、素早く返事をする。能力があっても行動が遅い人より、手足がものすごく早い人は成功しますよ」

今日からでもすぐに実践する方法
「手足を素早く動かすこと」です。たとえば下手なメールでもいいから、素早く返事をする。能力があっても行動が遅い人より、手足がものすごく早い人は成功しますよ」
表現することで物事が整理され、人のリアクションも集まってくる

のにも、計画を刻んで考えるといいと思いますよ。例えば1日0.25%改善すると、1年で仕事力は2倍以上になります。1・0025を365乗してみてください。時間にすると毎日数秒でいいから仕事のスピードを上げればいいのです。
時間割引率にしろ、予算にしろ、要は毎日コツコツやるということがあるよという話なのですが、私がこんな思考ができるのも、過去に投資したりターゲティングがうまくいっているという実感を持っているから。英語だって社会人に成り立てのころは、TOEIC 400点台でした。でも、そのころ苦労して習得したおかげで今では外国人と会話したり、英語を読むのが苦ではありませんから。こういう成功体験を積み重ねていくことが大事なのです」



何でも人に聞く“教えて君”。全然成長しないから周りの人も大迷惑