

森吉弘著 Yoshihiro Mori

ライバルに差をつける  
半径5m活用思考

Forest  
2545  
Shinsyo





## はじめに

「森って、少し変わっているよね」

「どうして、そんな発想ができるの？」

と、学生時代からよく言われてきました。しまいには「森は人と違うから」と言われる始末。NHK時代は、アナウンサーでありながら、レポートや生中継の企画をどんどん提案し、その切り口があまり一般的ではないことから、数々の賞をいただきました。確かに、人と同じことをするのが嫌いな性分でしたが、自分では特別なことをしているつもりはあまりありませんでした(特別な才能があるとも思っていない)。

編集者の榎本さんから「森さんって、面白いですよね。その脳みその中身を書いてください」と言われ正直戸惑いました。何十回ともなく「ほんとに、本になるんですか」と聞き返しながらの作業でした。

私のような、まだ成功者と言えない者が、これから本書で繰り広げる内容を書いていいのか、今もしつくりきいていません。

ただ、自分がしたいことをやり続け、それで飯が食えているのは、何かあるんだろうなと自分では思い始め、社会人になって20年（NHK15年、会社設立5年）、せっかくですから、振り返ってみようと張り切って書いてみました。

自分のアホさ（よく言えば、人と違う発想や行動）がよく分かりました。さらに、社会で生き抜けていける理由もおぼろげながら自分なりに理解できました。そういう意味では、本当に有り難い本です（買っていたいただいたみなさん、お付き合いただき、ありがとうございます。かつ、申し訳ありません）。

私は努力しなければ勉強はできません（大学に入るために2年間予備校生活、中学校の時は夜遅くまで勉強しなければ、よい点数は取れませんでした）。運動もそうです。おまけに、身長や体重は全国平均、顔は良くもなく悪くもなく（自

分ではそう思っているのですが……)、といった平均的人間です。こんな人間が、お蔭様で、各方面から仕事をいただき、スタッフとともに、楽しい毎日を送れています。有り難いことです。

冷静に考えてみました。努力だけで成功に導けるのか。

人より仕事に多く時間を割けば、儲かるのか。一日に15時間働いた者が成功する、という法則は見当たりません（一日8時間働いた者は成功せず、といったように）。では、成功する秘訣は何なのか。ひとつに、偉そうなことを言わせてもらえば、「人と違うことをすることだ」と考えました。

私は幼少のころから、人とは違う人間になりたいとだけは思ってきました。思い続けてきたので、今ではこの考え方が日常的になっていて、人と同じことをしがりませんし、お蔭様で、この考え方と行動は習慣になっています。ここに、人から言われる「森さんって、変わっているよね」という言葉にピンとこなかった理由があるかもしれせん。

就職道場を始めて今年で20年になります。

好きで始めた学生との付き合いが、今では商売になっています。お蔭様で、14大学(短大を含む)のキャリア教育に関わり、森ゼミスタッフ全員で3000人以上の学生とお付き合いしています。今年の夏、ソフトバンク・ヒューマンキャピタルさんと、新しい形の就職ポータルサイトを立ち上げます。

本もこの4年半で、10冊以上書かせていただきました。来年度の授業依頼もすでにきていて、スタッフの増員を考えています。休みがなかなか取れないほど、講演の依頼もいただいています。

私の中では、まだまだ「プチ成功」ですが(第三者が見たら、プチにもなっていないかもしれない)、こうしてお仕事を依頼していただけるのは何なのか、本書に少々書かせていただきます。

プチの段階で書くことには戸惑いましたが、プチがなければ、大化けはしま

せん。いきなり大成功、というのにはできないので、この段階で書かせていただきました。多くのみなさんのためになると勝手に思い込み、筆を進めてきました(一番は自分のためになったのですが。ほんと、申し訳ありません)。

はつきり言つて私はまだ道半ば、序章が始まったばかりです。こうして書くのはおこがましいのですが、読んでいただいたみなさんとともに、書いた以上責任を持つて、前に進んでいけたらと思つています。「変」をさらに極め、良のお手本になるように精進していきます。

みなさんも少々変人になつて、いい意味で「お前、変わっているよね」と言われるように、日々歩を進めていきましょう。これからは、変な人が求められる時代です(言い切ります)。私も「変」を進化させていきます。変な世界へようこそ。ありがとうございます。

就職道場「森ゼミ」代表 森 吉弘

# 目次

はじめに…… 3

## 第1章 他では聞けない森流発想力

- ひとつの色で発想していく…… 14
- 水と油の世界にビジネスチャンスがある…… 19
- 立体化するには、斜めにモノを見る…… 23
- 成り立たない会話で、自分の可能性を引き出す…… 26
- 発想は二進法 宝くじの当たる確率は50%…… 30
- 半径5mで考える…… 35
- ミスマッチこそがチャンス 〓パンと御萩で銀座にビルを建てた木村屋…… 39



## 第2章 ライバルが書けない唯一の企画書づくり



第3章

1%がやっている情報収集テクニック

- コンビニは絶好のビジネス研究所……46
- テレビ欄活用法　↳練りに練られた20ワード……51
- 「私にとつての」と付けると自分の言葉となる　↳当事者意識を持って……54
- WHYの追求　↳プロは「何でだろう」の疑問が持てる……59
- 「本が好き」と「本が作りしたい」の両方を考えろ……64
- ちょっと人と違うことがビジネスになる……67
- 筋書きのないドラマはない……71
- 企画書はチラシ……75
- 時速280kmで考えろ……80
- 新聞はファイナル・インフォメーション……86
- 一瞬の躊躇は一生の躊躇　↳知らないことはすぐに聞く……90
- アンケートの回答は使うな……93
- 周回遅れはトレンドになる……98

## 第4章 必ず心をつかむプレゼン、交渉力

- テレビはメモを取りながら観ろ……102
- 吉野家で牛丼しか食べないやつは、出世しない……106
- 人を納得させる三つの要素……112
- 根拠がないときは偉人の言葉を使え……116
- こだわりのあるアイテムで話題をつくる……121
- 「俺と付き合つと得をするよ」と思わせる……125
- 主張は言葉でするな、内容でしろ……129
- プレゼン3原則……134
- 数字は世界共通語……138
- 相手の間で話をする……141
- プレゼンの要は他己満足……146
- カギカッコを使って臨場感を出せ……149
- 事実の次に意見をつける……153



第5章

1000人に一人のビジネス思考

- 話の結論は、相手の結論……(157)
- 用意した話の半分でも話せたらOK……(162)
- 消印のない封筒を3日入れたらアポイントを取る……(168)
- オールハッピーのマインドづくり……(171)
- 言葉が思考をつくる プラスの言葉を口にしろ……(176)
- 使えるものは何でも使って、みんなを巻き込む……(180)
- 難しい仕事だからこそ、自分の力をPRするチャンスがある……(183)
- 毎日定時に帰るより、早退して、残業する……(187)
- ポジティブチューニングに合わせる……(192)
- オンリーワン⇨ナンバーワンを目指せ……(196)
- 「イエスマン」にしかラッキーは訪れない……(200)

おわりに……

(205)