



自分に合う仕事が見つからないのは、あなたのせいじゃない。**4000人**の相談で見た「選べない理由」とその答え【心の曇りが晴れる、新しい働き方の教科書シリーズ | 第1回】

はじめに

どんな仕事が自分に合っているのか分からない。
あるいは、今の仕事が楽しくない、合っていない気がする。

でもその悩みの原因は、あなたのせいではありません。

18年間、4,000人以上の方と仕事の悩みと向き合ってきた、私が断言します。
今の不安やモヤモヤには、ちゃんと理由があります。
その理由を知らないまま働いているから、心が揺れてしまうだけです。

この記事では、
「仕事がつらくなる本当の理由」
そして「仕事に迷わなくなる考え方」をお伝えしています。

4,000人との相談で見えてきた「答え」は、意外にもあなたの中にある当たり前のことでした。
その見方が手に入ると、今の気持ちはあなたにとって「とても大切なもの」へと変わります。

「炎天下に100mダッシュ！？」。でも懸命にやる理由。

その答えをお話する前に、ちょっと考えてみてください。
あなたは今、とあるスポーツクラブに属しているとします。
ある日、コーチから炎天下で「100mダッシュを20本やれ」と言われました。
どうしますか？
ほとんどの人はやらない、もしくは強制的にやらされたら非常に大きなストレスを感じるでしょう。
そのクラブをやめてしまうかもしれません。

でも、あなたが夏の甲子園で優勝を目指す高校球児だったらどうでしょうか。
同じ炎天下でも、同じ100mダッシュでも、むしろ懸命にこなそうとしませんか？

この違いは、どこにあるのでしょうか。
根性や能力ではありません。
その行為に夏の甲子園優勝という目標・目的があるかどうか、たったそれだけの違いです。

そう、その答えは仕事に「目的」があるかどうか、それだけの違いです。

目的がない人は、同じ負荷でも「苦痛」として感じてしまう。
目的がある人は、負荷を「目的達成のためのプロセス」として扱える。
これは、仕事においても全く同じことが言えます。
だからこそ、仕事に悩みがある方に、一度考えてみてほしい。

あなたが仕事をする目的は何ですか。
何のために仕事をしますか。

この質問をする理由、それは私が多数の方と相談している中で気づいたことがあるからです。
それは、仕事はただの「道具」だということ。

仕事は道具にすぎない。

そう、仕事はただの道具。
18年以上、4,000人以上の悩める方々と向き合って来て、たどり着いた結論です。
だから、相談で「私に合っている仕事分かりません」と悩みを打ち明ける人は、私にはこんな風に見えています。
私がホームセンター店員として売り場に立っていて
「私に合う道具は何ですか？」
と聞かれているように。
そしたら、店員である私はきっと、こう聞きます。

「何をしたいのですか？」

DIYで家具でも作りたいのか、庭いじりをしたいのか、あるいは掃除をしたいのか。
掃除をするにしても、お風呂周りなのか、キッチンなのか、床なのか。
キッチンだとしたら、シンクなのかレンジ周りなのか、そうやって目的を絞り込んで初めて、「こちらにご案内します」となりますよね。
「ネジを締めたいです」と言われれば、「では、ドライバー売り場にご案内します」という感じに。

「マイナスのネジ」に「プラスのドライバー」を当てていませんか？

もしこのとき、すでにあなたがドライバーを持っていたとしたらどうでしょう。
しかも、一流メーカーの、だれもがうらやむようなドライバーです。
ただ、締めようとしているネジはプラスのネジなのに、持っているドライバーが
……マイナスのドライバーだったら。
何とか頑張れば締められそうですが、相当苦労しそうですね。
だったら、そのドライバーは周囲が「もったいない！」と言おうが何と言おうが、思い切って捨てちゃって、100均でもいいからプラスのドライバーを買ってきた方がよいと思いませんか。

実は、これはよく起きること。
特に新卒の方によく起きます。
公務員や大企業など、だれもが羨むような仕事についているけれど、毎日仕事で憂鬱な日々を過ごしている。
周囲に相談すると「がんばって続ければ、きっと楽になれるから！」と励まされるけど、本人は毎日がつらいだけ。

他にこういう、大きな氷があるシチュエーションを想像してみてください。
抱えるのがやっとな程の大きな氷を、コップに入るくらい小さくしたい。
その時、あなたならどんな道具を使いますか？

「氷を砕く道具」は何でもいい。

一番多い答えは「アイスピック」です。
確かに氷を砕くための専用の道具ですからね。
でも「のみ」でも小さくできます。
「のこぎり」でも「ドライバー」でもできますよね。
人によっては、溶かすという戦略をとって「ドライヤー」や「お湯」を使う人もいますし、ただ「待つ」という人もいました。
これらは全て、アプローチは違っても「大きな氷をコップに入るサイズにする」とい

う目的を果たし、結果として満足できるはず。
目的が果たせれば道具の種類は何でも構わないということです。

つまり、仕事という道具は、その道具を使って「何をしたいのか」その目的が分からなければ選べないし、目的を叶えられそうでも、実際にネジが合わずに叶えられないものなら役立たずだし、目的さえ叶えられればその種類である職種は問わないということなのです。

だからこそ、仕事を選ぶときにはまず、仕事を使ってどうしたいか、それを明確にすることが第一となります。

実録:「野球が好き」だからこそ、彼は建築業を選んだ

ここで、私が過去に窓口で相談に乗った、ある求職者の方の実話をお話します。

その方は野球が大好きな方でした。
相談中も野球の話を欠かさないぐらいな方でした。
その方と相談していたちょうどその時、大手スポーツショップの求人が出ていました。
そこで、私はその求人への応募を提案しました。
もちろん、その方の好きなことが満たせるとてもぴったりの仕事だと思ったからです。

しかし、その方は即座に「違う」と言ったのです。

私はその気持ちが理解できず、「野球の道具も扱っているし、好きなものに囲まれて働けるのでは？」と聞いたところ、その方は
「確かに野球の道具に囲まれて、野球好きの人と働くのは楽しいかもしれませんが。でも、この仕事は土日が休めないですよ。それでは、自分の試合に出られません。それに、夜8時までですよ。それでは、練習にも参加できなくなってしまいます」
彼は真っ直ぐな目でこう言いました。

「私は『野球の仕事』がしたいわけではなく、『野球』がしたいんです」
最終的に彼が選んだのは、建築業の仕事でした。
日曜日は確実に休み、夜も遅くならない。世間の言う「好きな野球」とは無関係に見えるその仕事です。
でも、この仕事こそが、彼にとって「大好きな野球を全力で楽しめる、幸せな生活」を叶えてくれる、最高の道具だったのです。

もちろん、建築業の現場仕事は楽なことばかりではないでしょう。
それこそ炎天下の100mダッシュのような日もあるはずです。
しかし、彼はその苦労を嫌になって投げ出したりはしません。
なぜなら、頭の中に「週末に思い切り野球を楽しんでいる自分」という明確な目的があるからです。
目的があるからこそ、日々の仕事の苦労すらも納得して、懸命にこなすことができる。
これこそが、仕事という道具の本当の選び方です。

あなたが「幸せ」でありますように。そのために。

この「仕事という道具を使って達成すべき目的」は、あなた自身が決めるべきものです。
周囲の誰に相談しても構いませんが、決めるのは本人です。
なぜなら、これはあなたの「生きる自由」に関わることだからです。

ただ、18年以上、4,000人以上の悩みと向き合ってきた専門家として、私はあなたに、この仕事という道具を「ある一つの目的」のために使ってほしいと、強く願っています。
それは中年のおっちゃんがかさいことを言いますが.....。

仕事という道具を「幸せになるため」に使ってほしい。
あなた自身が「幸せ」な生活を送る。そのために、仕事という道具を使ってほしいのです。
仕事という道具に、あなたの人生を合わせる必要はありません。あなたがどう生きたいか、どう幸せになりたいか。その目的を叶えるための道具として、仕事を主体的・能動的に選んでいきましょう。

【次回予告】

仕事を選ぶにも、仕事を続けるにも仕事がどんなものか分からないと不安だらけ。

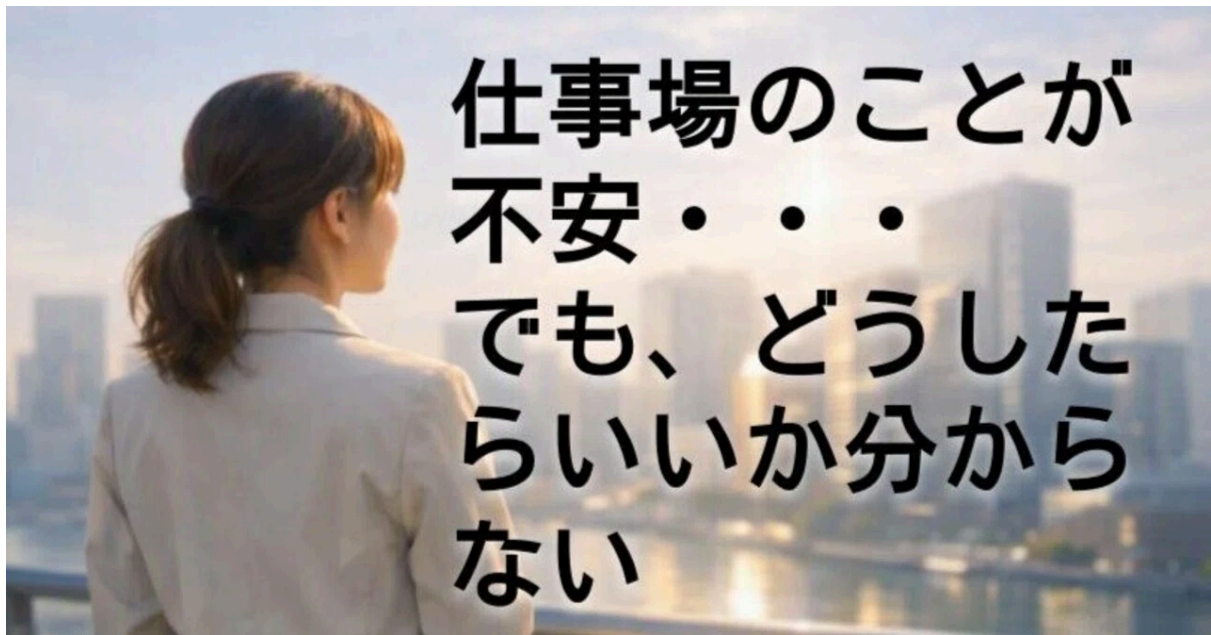
そんな不安も解消できる「仕事の見方」。

この見方であなた自身が「仕事の味方」に。

心の曇りが晴れる、新しい働き方の教科書シリーズ

【第2回】4,000人のキャリア相談を受けて辿り着いた「仕事のミカタ」

これで、ブラックもホワイトもあなたの「ミカタ」次第!



分からない不安は、仕事場の“見方”を知れば消える。不安を味方に変える「仕事のミカタ」|【心の曇りが晴れる、新しい働き方の教科書シリーズ第2回】

1.はじめに:なぜ「会社が怖い」と感じるのか？

「明日、会社に行きたくない」

「上司や同僚が何を考えているか分からなくて不安」.....。

そんな風に感じてしまうのは、あなたが弱いからではありません。

ただ、会社の「仕組み」という正体が見えていないだけなのです。

会社の考え方が分かれば、仕事の不安は「自分を支えてくれる安心感」へと変わります。

自分を大切にしてくれそうな会社なのか。そこで働く人たちは、自分の味方になってくれそうなのか。もし今、「会社がブラックかもしれない」「人間関係が不安」と感じているのなら、その解決策は「相手の視点」を手に入れることにあります。

第一回は「働くときの気持ちを前向きにするための考え方」として、仕事を自分自身の「幸せになるため」の道具とする考え方をお伝えしました。

そこで第2回となる今回は、会社の考え方、つまり「そもそも会社とは何を考えて動いている組織なのか？」という会社の「見方」についてお話します。

その見方が分かると、会社が、一緒に働く人たちが、自分の幸せづくりの「味方」になってくれるかもしれませんよ。

2.会社が欲しいもの、それは.....

実は、会社に限らず、公務員など仕事をしている人たちは全て、同じ考えで仕事をしています。

今回のテーマでは、これら仕事の主体をまとめて「事業所」と呼びます。

事業所には仕事をするうえで、必ず相手がいます。

それは、「お客様」です。

事業所はお客様に向かって仕事をしています。

そして、お客様は必ずあるものを持っています。

それは、解決したい悩みや欲求。

つまり「ニーズ」を持っています。

このお客様のニーズを満たすこと、それこそが事業所が行っている「サービス」

という名の仕事というわけです。

この時、事業所は「サービス」という名の仕事をするときに共通して目指していることがあります。

それはどういうことでしょうか。

3.サービスの目標。目指せ100%越え！

事業所が共通して目指していること。

それが

「目指せ100%越え！」

なのです。

何の「100%越え」か、それはお客様のニーズを満たす度合いです。

80%でも90%でも、さらに100%でも足りない。

100%の期待を超えることを目指してサービスという名の仕事をしています。

なぜそんなことをするのでしょ

うか。それは、サービスを受けたお客様が、自分のニーズを満たしてくれた度合いに応じて、とある声を上げてくれるからです。

事業所はその声を求めています。

お客様がニーズを満たされたときに上げる声。

それは

「ありがとう！」

です。

事業所はこの「ありがとう」を得るために、お客様の持っているニーズを満たそうと日々努力をしています。

その声は満たされた「ニーズ」の満足度が高いほど、より大きくなります。

ただし、お客様は満たされたニーズが期待を下回って0%からマイナス以下になってしまうと、その声が「クレーム」という声に変わってしまいます。

これは絶対に避けなければいけません。

では、なぜ「ありがとう！」という声が欲しいのでしょうか。

それは、お客様は「ありがとう！」の大きさに応じて事業所にもたらしてくれるものがあるからです。

つまり、事業所は、より大きな利益を得るために、お客様のニーズをより深く満たそうと日々努力しているのです。

4.でも食い逃げはダメだよね

この話をしているときに、とある相談者からこんな質問を投げかけられました。
「でも、事業所がレストランだったとして、どんなに不味くても、どんなにサービスに満足していなくても、お金を払わないって事はないですよね。だって、食い逃げになってしまいますから。」

その通りです。

食い逃げはいけません。

「それなら、そんなに頑張らなくても利益は得られるってことですよね」

確かに一理あります。

でも、想像してみてください。

もし、200%の満足度だったらどうでしょう。

そのお客様はリピーターとなって何度も足を運びますよね。

「あのお店、本当によかったよ」

と、周囲に紹介してくれるでしょう。

周囲だけでなく、SNSでも拡散してくれるかもしれません。

こうして、高い満足度は、継続利用と新規顧客を呼び、安定と共に大きな利益につながっていきます。

逆に、0%どころかマイナスの満足度だったら・・・

考えただけでも恐ろしいですよね。

だからこそ、レストランで働いている人たちは、料理の「味」や「見た目」だけでなく、お店の雰囲気や接客など、あらゆる面でおお客様の満足度の向上に取り組んでいるということです。

まとめると、事業所が日々取り組んでいるのは、

「ニーズを満たす」

↓

「ありがとう！をもらう」

↓

「利益をもらう」

↓

「さらにニーズを満たす」

という仕事という名のサイクルです。

そして、この利益をさらに投資することで、より多くのおお客様のニーズを満たそうとします。事業運営、つまり会社が行っている仕事とは、このサイクルを回し続け

ることを指しています。

そして、この仕事というものの「見方」を持つことが、自分自身にとって非常に大切になってくるのです。

5. 誰しも欲しい「ミカタ」

ここで、事業所が求める人材を考えてみましょう。

事業所は人の集まりです。

そこで働く一人ひとりが、それぞれこのサイクルをしっかりと回していくことを考えて日々仕事をしています。

このサイクルと一緒に回すメンバーを求めているということです。

サイクルを回すために必要な人材は様々です。

サッカーチームでいうと、ストライカーも必要であれば、ディフェンダーもゴールキーパーも必要です。

事業所も同じです。

もちろん、必要なのは確実に利益を生み出す「営業」だけではありません。社内のメンバーのニーズを満たすことで、間接的にお客様へのサービス向上に繋がっている「事務員」。

適材適所など、人材管理を行う「管理職」も必要です。

事業所にとって、そのサイクルを支える人材。

その人材が、まさしく事業所にとっての「味方」なのです。

一方で、このサイクルを鈍らせたり自分勝手な行動をとる人。

周囲の仕事を妨げたり、スムーズにサイクルを回すことを邪魔するメンバーが現れることがあります。

こうした人を、事業所は「組織のブレーキ（邪魔者）」とみなしてしまいます。

考えてみてください。人は「味方」に対してどういう態度を取るのでしょうか。

逆に、自分の仕事を邪魔する人に対してはどうでしょうか。「味方」は仲間として大切にされ、困ったときには助けてもらえます。

一方で、サイクルを止めてしまう人は、どうしても周囲から距離を置かれてしまいがちです。

自分自身が事業所の中で仲間として大切に扱われるためには、まず事業所が回しているサイクルを理解し、自分の役割を果たすこと。

そうすることで、あなた自身が事業所の「味方」になれるのです。
あなたが「味方」になれば、周囲の人たちも、あなたが心地よく働くための「味方」になってくれる。

きっとそのはずです。

では、新たに人材を求める時はどうでしょうか。
新たに人材を求めているということは、現在の状態では事業所の望むサイクルを十分に回せていない状態ということです。
だからこそ、事業所は、そのサイクルを支えてくれる新たな仲間を探しています。

つまり、求職者は
「自分はそのサイクルを回すための味方になれます！」
ということをアピールすればよいのです。

そのためには、この仕事の「見方」を通じて十分に事業所の回しているサイクルを理解することが重要です。
同時に自分自身の「幸せ」を実現するため、事業所のメンバーが自分の「味方」になってくれるかどうかを見極めることも大切です。

こうして応募の時にお互いに「味方」となっていれば、自分と事業所だけでなく大切な仕事の相手であるお客様の「幸せ」も満たされるので、お互いがお互いの「味方」となれるというわけです。

では、具体的にはどうしたらそのアピールができるのか。
そのノウハウは、今後継続してシリーズ内でお伝えして行きます。

6.終わりに

いかがでしたか。
今回は自分自身が仕事をする上での目的をお話ししました。
これに対して、今回は事業所が仕事に対して求める目的をお話ししました。
この二つをバランスよく実現するための視点こそが、あなたの将来の「幸せ」を引き寄せる「味方」となる「見方」なのです。

7.【次回予告】

なぜ、事業所はあの人を採用するのか。
どんなことを考えて、人を採用するのか。
理解が難しいその感覚も、あなたが車を選ぶときの感覚をヒントにすると、事業所の視点が読み解けます。
それこそが、事業所が採用で使っている「本音の視点」です。

【心の曇りが晴れる、新しい働き方の教科書シリーズ第3回】
伝え方が変われば、評価は一変する。車選びに学ぶ「逆転アピール術」
をお送りします。

あなたは、選ばれる側の感覚を手に入れる。



伝え方が変われば、評価は一変する。車選
びに学ぶ「逆転アピール術」|【心の曇りが
晴れる、新しい働き方の教科書シリーズ第3
回】

1.【はじめに】見えない評価

企業に、何をどう伝えれば評価されるのか。

仕事をしている中でも、採用試験でも、その基準が見えないままだと不安になりますよね。

なぜ、あの人は評価されるのか。

なぜ、あの人は採用されるのか。

今回は、この「見えない評価の基準」を、一気に理解できる例え話で説明します。

前回、【新しい働き方の教科書シリーズ第2回】では、企業がどんな考えを持って仕事をしているのか、その「ミカタ」をお話ししました。

評価・採用について、18年間もキャリア相談を行っているなかで、理屈では理解できない評価・採用を数多く目にしてきました。

なぜ、そんなことが起きるのか。

企業との対話、そして私自身の採用担当としての経験も踏まえて見えてきたこと。

その理由は、企業は理屈ではなく、実は「感覚」で判断しているという事実でした。

でも「感覚」と言われると、対策のしようがない。

感覚は、経験してみないと分からないと、ますます不安になるかもしれません。

キャリア相談員として、どうすれば、この見えない「感覚」を理解してもらえるだろうか？

そう考え抜いた末にたどり着いたのが、ある身近な例え話です。

それは私たちが「車を買う」ときの心理。

長年のキャリア相談で、企業の採用活動は、この「車を買う」ときの心理に驚くほどよく似ていることに気が付きました。

そこで、この先を進めるにあたって、まずは皆さんに質問があります。

車を買うとき、何を基準に車を選びますか。

2.車選びが教えてくれる、評価の正体

前段で聞いた質問「車選びの時の基準」という質問に対して、よくある答えはこんな感じでしょうか。

- ・運転のしやすさ
- ・燃費
- ・荷物がたくさん載るか
- ・安全性

いかがでしょうか。

あなたの思いついた答えも、この中にありましたか？

実は、これらの答にはある共通点があります。

それは、すべて買った後の「使い勝手」を想像しているということです。

私たちは、車を選ぶときにどんなカーライフが待っているか、その使い勝手が知りたくてカタログを読み込み、ディーラーさんの話を聞くのです。

これは企業が人を採用するときと同じだと思いませんか。

企業は人を採用するときは、その人の「使い勝手」が知りたい。

そのために応募書類を読み込み、面接で話を聞くのです。

ここで、ちょっと告白をさせてください。

実は、私は車を自分自身で買ったのは、49歳の冬でした。

というぐらい車には興味がなく、全く疎い私ですが、さすがに必要となった49歳の時に必要に迫られて、車を買いました。

もちろん、車に興味のない私ですから、車のことにはさっぱり詳しくありません。そこで、カタログを取り寄せ、ネットで色んな車のサイトを見てみるのですが、「CV何とか」とか「何気筒、何CC」といった説明の違いが、何のことかさっぱり分かりません。

実は、これも企業も同じなのです。

応募者が前職でどんなに素晴らしい経験をし、実績を上げていて、それをアピールしても、その会社の事情を知らない採用担当者は、それがどれほど凄いことなのか、その価値が伝わらないことが多いのです。

それでも私は車は必要なのです。

だから、よく分からないまでもカタログを読み込んで、候補を絞り込み、ディーラーに話を聞きに行きます。

これは企業も同じ。

人材が必要なので、応募書類を読み込んで、見込みのありそうな方に連絡を取り、面接で話を聞くのです。

このとき、私は車を選ぶときに、企業は人を選ぶときに、どんなことを考えて話を聞いているのでしょうか。

3.選ぶときに考えていること

もちろん、こんなに車に興味のない私ですから、車の運転はとても「へたくそ」です。

ですから、休日のショッピングモール駐車場などでは、駐車にとっても苦労しています。

そんな私が車を買うときに考えていたこと。

それは「車庫入れ楽々な車がいいなあ」ということ。

そんなカーライフの希望を持って、カタログを見て、ディーラーさんに話を聞きました。

これは企業も同じです。

前回(第2回「[仕事のミカタ](#)」)でお話した、仕事のサイクルを回すのに必要なメンバーを想定し、「こんな人がいいなあ」という希望を持って、応募書類を読んで、面接で話を聞いています。

実際、私はカタログを読んだ中から、いくつかの車種に候補を絞り込んで、ディーラーさんにお伺いし、営業マンに「あのお、車庫入れ楽々な車がいいんですけど。」と自分の希望を言いました。

すると、営業マンは私のこの希望を聞いて、こう言いました。

「ちょうど良かった！この車だったら車庫入れ楽々ですよ！」

そういわれた私は、果たしてその車に決められるか。

残念ながら、決められないのです。

それはなぜでしょうか。

自分の希望に叶う車を提案してくれたディーラー。

でも言われたとおりにその車を変えない私。

なぜか。

それは、
「どうせ売ろうと思って何でも言うでしょ。」
と思っているから。

営業マンだから、営業成績を上げるためには売るために懸命だから、売るためには何とでも言うよね、という気持ちがあるので、すぐに「買います！」とはならないのです。

これは企業も同じ。
「これができます！」
「あれができます！」
と言われても、
「どうせ、採用されたいからそう言ってるんでしょ。」
と思っているんです。

では、どうしたら、アピールが伝わるのでしょうか。
どうしたら、ディーラーは私の気持ちを動かせるのでしょうか。
どうしたら、企業の感情は動かせるのでしょうか。

4.「失敗できない」という事情が阻む決断

車は高価な買い物です。
だから、失敗できない。
もし、「失敗した！」と思っても、その車を売り払って、別の車を買替えるとか、ガレージの隅に置いたままにして、別の車を買換えるとか、そんなことは中々できません。

企業の採用も同じ。
人事によって、企業の成果は大きく影響する。
だから、失敗できない。
例え、採用後に失敗したと思っても、その方をすぐに解雇するとか窓際に追いやるとか、それで別の方を採用するということはできないのです。

だから、両者とも選ぶときは大変「慎重」になる。

私が「車庫入れ楽々ですよ」と言われても「買います！」と即答できなかった理由はここにあります。

5.心、動かす「事実」と「未来」

では、こういわれたらどうでしょうか。

「この車だったら、車庫入れ楽々ですよ。なぜなら前のモデルと違って、全モデルにバックカメラを搭載しましたから、車庫入れ楽々なんです。」

ずいぶんとイメージが変わりませんか？

この違いは何でしょうか。

どうして、ここまで印象が違うのでしょうか。

この内容を分析してみましょう。

まず、共通しているのは「車庫入れ楽々」という買った後の使い勝手は説明しています。

その違いは、後者は「バックカメラを搭載した」という過去の事実をリンクさせているということです。

ここで、車に詳しくない私に「バックカメラを搭載しました」とだけ言われても、車について詳しくない私は、バックカメラを搭載したことでどういう役に立つのかわからない。

だから、「発進の時の安全確認に役立つのかな？」「走っているときのバックミラーの代わりに使うのか？」と分からないからこそ、いろいろと違った想像という誤解をしてしまうのです。

これは、企業も同じです。

未来の働きだけでは心が動かない。

過去の事実を説明されても、よくわからない。

よくわからないと、その過去の事実を誤解してしまうこともある。

そこで、過去の事実を未来の働きにリンクづけてアピールすることで、企業に強く印象付けることができるのです。

6.企業がもとめるもの、それは「飛躍」

いかがですか。

採用担当者が選考の時に感じていることが、少し身近に感じられたでしょうか。

過去の事実と未来の働きをリンクさせる。この考え方を使えば、過去の事実はすべてアピール材料に変わります。

「自分には誇れる実績がない」

「失敗ばかりで自信が持てない」

もしあなたが今、そう思っていたとしても、無理に自分を変える必要はありません。自信満々な自分を演じる必要もありません。

なぜ、あなたの「自信のなさ」や「できなかったこと」でさえ、アピール材料になり得るのか。

それは、企業が求めているのが「今のあなた」だけではないから。

企業が求めているのは、更にその先。

あなたの未来への飛躍を望んでいるから。

あなた自身も、まだ気づいていない可能性

それはまるで、押されれば跳ねて、高く飛び上がるボールペンのように。

この、発想の逆転的『ノック式ボールペンの理論』を現在有料コンテンツとしてまとめているところです。

「未経験」でも「失敗ばかり」でも。

そんな不安や自信のなさを抱いていても、それを自分の大切な気持ちの一つと感じられる特別なコンテンツ。

相談の現場で多くの方から「気持ちが軽くなった」「面接で話すのが怖くなくなった」と言われるこの理論を、有料コンテンツとして近日中に公開します。

公開のタイミングを見逃さないよう、ぜひ「フォロー」や「スキ」をしてお待ちいただけると嬉しいです。

「自分には何もない」と立ち止まっている方にこそ、知ってほしい真実があります。

あなたが「欠点」だと思い込んでいるその場所こそが、実は高く飛ぶための「バネ」であること。
その真実を知れば、ありのままの自分のままで、自信を持って面接に向かえるようになる。

私は、そう確信しています。

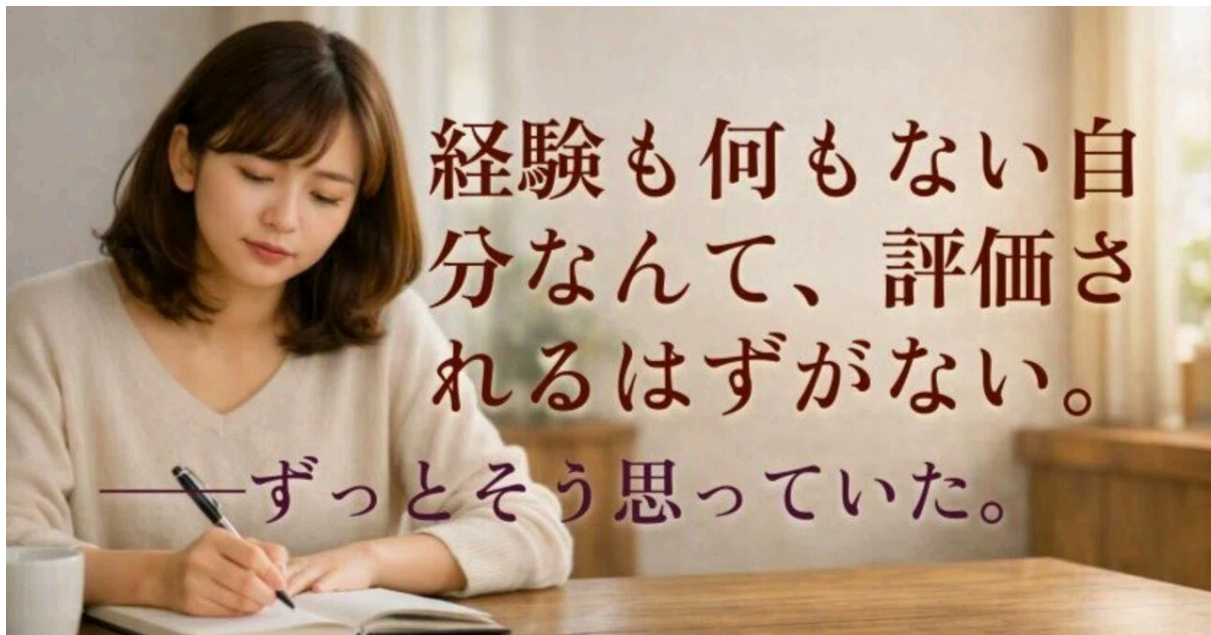
【次回予告】

はたして、自分は、会社の求めに応えられているのか。
もしかしたら、自分は、申し込んだ先の質問に的確に答えられるのか。
果たして、経験にも実績にも自信がない自分に、「こたえ」なんてあるのだろうか。

そう思い込んでいた心に投げかけられた、たった一つの質問。
その答えを探している中で、突然浮かび上がってくる自分の「こたえ」。

今はまだ見えないその「こたえ」は、自分の中にちゃんとあったのだ。

次回、【心の曇りが晴れる、新しい働き方の教科書シリーズ第4回】
4000人に聞いて見えてきた、「あなたのこたえ」をお送りします。



経験がない自分は評価されない——その思い込みが「本当の原因」だった。**4000**人の相談でわかった働く人の本音 | 【心の曇りが晴れる、新しい働き方の教科書シリーズ第4回】

1. はじめに

仕事の迷いや不安を抱えているあなたへ

「頑張っているのに評価されないのは、自分の何が足りないんだろう」

「応募書類で、何を伝えれば評価されるんだろう」

「経験がないから不利なのかな、と何度も自分を責めてしまう」

でも、評価されない理由は「経験不足」ではないんです。

そんなふうに感じているなら、少しだけこの文章に付き合ってください。
意外かもしれませんが、その迷い・不安を解きほぐす答えはあなたの中にすでにあるんです。

これまで **4000**人以上の相談を受けてきた中で、相談者の迷いがほどける瞬間に、たくさん立ち会ってきました。

そこから見えてくる、ある「共通点」。

この記事ではその「共通点」を感じられる、簡単な質問にお答えいただきます。
この質問を通して、気持ちの奥底に眠っているその答えが、少しずつ浮かび上がってきて、読み終わるころには心の曇りも晴れているはず。

では、一緒に考えてみませんか？

2.「一緒に働きたい人」はどんな人ですか？

まずは、ペンと紙を用意してください。

手元にない方は、スマホのメモ機能でも構いません。

また、コメント欄を使って答えていただけると、皆さんの答えを知ることができるのでうれしいです。

今、仕事をしている方は今の仕事、求職中の方は以前の仕事、学生さんであればアルバイト先での事。

ある日、上司からこんなことを言われました。

「新しい人を採用することにしたから。いろいろと教えてあげてね。」

この話を聞いたとき、あなたはどんな人に来てほしいと思いますか？

どんな人と一緒に働きたいですか？

この質問には正解はありません。

まずは、ご自身が思い浮かべた答えを大切にしてください。

いかがでしたか？

どんな答えが出てきましたか？

実は、これまで4000人以上の方に、この質問をしてきました。

その答えには、ある共通点がありました。

ここで、これまでの相談であがった代表的な答えを紹介しますので、ご自身の答えと比べて「似ているところがないか」を探してみてくださいね。

- ・話をよく聞いてくれる人
- ・明るい人
- ・積極的に質問してくれる人
- ・温和人
- ・丁寧な話しぶりの人

この中に、ご自身の答えと同じ、または近いものはありましたか？

では、ご自身の答えを見返していただいたうえで、もう一つ別の質問をします。
この質問の答えも、先ほどの質問と同じように、紙やメモ、コメント欄などに書き残してください。

では、質問です。

「その仕事に関する経験は必要ありませんか？」

3. 果たして「経験」は必要ですか

では、答えを伺います。

いや、まず伺いたいのは、最初の質問の答えについてです。

最初の質問の答えに戻って見返してみてください。

その答えの中には、経験に関することはありましたか？

おそらく「なかった」のではないでしょうか。

実は、これまで4000人以上の方にこの「どんな人と一緒に働きたいですか？」という質問をしてきましたが、その答えとして「経験者」をあげた方は一人もいませんでした。

ゼロです。

本当に一人もいませんでした。
ですから、私はそのあと必ず2番目の質問
「その仕事に関する経験は必要ありませんか？」
と聞いています。

4000人も相談していると、本当に様々な方に出会います。
学生の方もいれば、70代の方もいました。
また、前職も様々で、中には大手企業で採用や人事にかかわり、年間数百人の
面接を行ってきた方もいました。
しかし、そのような方でも、最初の質問で「経験者」をあげた方はいませんでした。

では、何をあげたのでしょうか。
それは、先ほど紹介したような
「一緒に働く人としての人柄」
です。

- ・話をよく聞いてくれる人
- ・明るい人
- ・積極的に質問してくれる人
- ・温和人
- ・丁寧な話しぶりの人

あがってくるのは、このような「人としてのあり方」ばかりなのです。

では、ここで2番目の「経験」についての答えを見てみてください。
いかがですか？

経験は必要でしたか？

4. 割れる意見。でも求めるものは同じ。

ここでも、これまでの相談者の答えを紹介します。
答えは大きく分けて二つです。

「経験者の方がいい」と「経験者でなくてもいい」です。

その比率は、「経験者の方がいい」が4割。
「経験者でなくてもいい」が6割です。

中には
「経験者でないと困る」
と答えた方もいましたが、4000人の中でたった2人だけ。
奇しくも、2人とも医療関係の方で「忙しくて教える暇がないから」というのがその理由でした。
でも、「経験者の方がいい」と答えた方はたいてい「でも、なくても構わない」と言います。

そのほかに「経験者でなくてもいい」と答えた方の中には「経験者でない方がいい」という方もいました。
その理由を聞くと、
「めんどくさいから」。

なまじ経験があるだけに前の会社のやり方が抜けない。
そのたび、注意しなければならない。
中には「前の会社ではこうだったんですよ」とか口答えをする人もいた。
だから、経験者じゃない方がいい。
そう言うのです。
この割合は、「経験者じゃなくてもいい」という方の中の2割くらいいました。

このとき、ほとんどの方が共通して口にする言葉があります。
それは
「どうせ教えるから」
です。

キャリア相談を始めたころ、不思議に感じていたことが多数ありました。
経験も実績も十分なのに、会社で評価されない。
経験者が不採用で、未経験者が採用される。
未熟な私は、一般的なことに反するこれらの事が全く理解できず、困惑していました。

「どう、アドバイスをしたらいいか、分からない・・・」
その困惑は、この質問をし始めてから溶けてきました。

「どうせ教える。」
だからこそ、自分が一緒に仕事をする上で、一緒に働く人に求めるのは人としての「人柄」が第一であり「能力」だけではないのです。

5. 本音からみえる「こたえ」

重要なのは、これら4000人以上の方々からの答えは、企業の本音ということです。

あなた自身も、働いているときは企業の一部であったはず。
自分の気持ちは、採用には携わらない自分の気持ちだから、企業の思いとは違うのでは？という風に思っていないですか。
それも無理はありませんが、この人柄しか言わないのは4000人共通です。
中には人事・採用に携わっていた方もいたというのはお伝えした通りです。

すなわち、今、あなたが感じている気持ち。
評価される側、採用される側になると、何故か見えなくなるその気持ち。
これがまさしく企業が求めている人物像そのものなのです。

さて、ここで一度立ち止まって考えてみてください。
あなたが「一緒に働きたい人」としてあげたその特徴は、実はあなた自身が大切にしたい「仕事への姿勢」そのものではないでしょうか。

このシリーズの第2回で、どうすれば自分自身が企業の味方になれるか、その見方をお伝えしました。

企業は、もちろん、あなたがそうであるように仕事をする上での味方を求めています。
あなた自身が大切にしたい「仕事への姿勢」。
でも、これがきちんと伝わらないと、味方になれない。
逆を言えば、きちんと伝われば、企業の味方とみなされて仕事場で活躍できるし、採用されるということです。

6. おわりに

あなたの「理想」こそが、企業が求める「正解」である

まずは、あなたが先ほど書き出した『一緒に働きたい人の特徴』を改めて眺めてみてください。

それが、あなた自身がアピールすべき『最大の強み』です。

自信を持って、その姿勢を伝えていきましょう。

あなたが書き出した『一緒に働きたい人の特徴』。それは、あなた自身が大切にしている「仕事への姿勢」そのものです。

そして、その姿勢は、企業が求めている“正解”でもあります。

ただ—— 自分の姿勢をどう伝えれば「評価」や「内定」につながるのか。ここは、多くの人がつまずくところです。

そこで、あなたの「人柄」を「信頼」や「内定」へと変えていくための“4つの鯛”というステップを用意しています。

今回お伝えしたのは、1つ目の「鯛」。

続く残りの3つの「鯛」を考えるステップを通して、あなたの姿勢を「一生モノの武器」に変える特別なワークプログラムを有料コンテンツとして公開予定しています。

公開のタイミングを見逃さないよう、ぜひ「フォロー」や「スキ」をしてお待ちいただけると嬉しいです。

【次回予告】

自分がやること、なすこと、すべて上手くいかない。他の人は上手くやっているのに、自分がやることは裏目に出てばかり。運にも見放された……。もし、それがただの思い込みで、自分の気持ち次第ですべてが変わるとしたら。

これまで 4000人以上の相談を受けてきた中で、迷いがほどける瞬間。

そんな魔法のような逆転の思考法をお伝えする【心の曇りが晴れる、新しい働き方の教科書シリーズ第5回】「心理的盲点」をお送りします。

あなたの中にある“心理的盲点”が外れると、行動・評価・結果が驚くほど変わります。



その不安は、ただ幸運が見えてないだけ。
——心理学と脳科学が教える『幸運のを見つけ方』 | 【心の曇りが晴れる、新しい働き方の教科書シリーズ第5回】

1.「どうして私だけ...？」その不公平感の正体

上手いかない。
そんな毎日。
でも、うまくいく人は上手くいっている。
これって、不公平？
私って、運がわるいだけ？

そのあなたの悩みは、あなたが能力がない訳でも、運が悪いわけでもありません。

悩みの理由は心理学で説明出来る、脳の働きなんです。

この回は、何故あなたは運の悪さに悩んでしまっているのか。

その脳の働きを解説。

更に、

「自分って運が良かったんだ！」

そう思えるようになる。

その方法をお伝えします。

その方法、実は簡単なんです。

ただ「思い込む」だけ。

それだけでいいのです。

「思い込む」だけ！？

そんなことで、上手くいくようになるわけない。

それだけで、運がよくなれば苦労しないよ。

きっと、そう思ったことでしょう。

それも無理ありません。

なぜなら、うまく行っている人は能力があって、運が良い人は運を持っているから
と思いませんでしたか？

でも、その能力だったり運は、なぜあなたにはそれがないのでしょうか。

上手く行っている人、運がいい人をちょっとだけ思い浮かべてください。

その中には、身近な人もいませんでしたか？

同じような環境にいる身近な人なのに、なぜその人は上手くやれて、運が味方するのでしょうか。

いや。

あなたは、なぜ上手くできなくて、運が味方をしてくれないのでしょうか。

それは、決してあなたに能力や運が備わっていないのではありません。

あなたが、それらを「見ていない」だけなのです。

2.あなたは「見ていないだけ」——脳が仕掛ける罠 「スコトーマ(盲点)」の正体

は！？

「見ていない」って、どういうこと！？

ですよ。

そこで、このことを実感して頂くため、たとえ話を用意しました。

あなたは今、とある駅の入り口に立っています。

その駅は横に細長く、中には様々なお店や食事を取れるところもあります。

駅の中には様々な施設が並んでいます。

この駅の端から歩き初めて、反対側に出てくることを想像してみてください。

ただ、スタートするときに、私は一つお願い事をします。

そのお願い事は

「おみやげを探してきてください」

というものです。

このお願い事を聞いた上で、駅の端から端まで歩いてくることを想像してみてください。

想像、終わりました？

では、駅の端から端まで歩いてきたあなたは、私からこんなことを訊かれたらどうでしょうか。

「となり駅まで、電車賃はいくらでしたか？」

「は！？」

そんなの分からないよ。

と、思いませんでしたか。

なぜ、分からないと思いましたか？

駅ですから、となり駅の電車賃ぐらいどこかに掲示されているはず。

それなのに分からないのですか？

「いや、だっておみやげを探してきてって言ったでしょ」

だから、見てなかったし。

そう、思ったことでしょう。

そう。
「見ていないのです。」

頭の中にあったこと、それは「おみやげを探さなきゃ」という「思い」。
だから、おみやげにはしっかり目を向けたでしょう。
だから、おみやげのラインナップや値段にはしっかり目を向けたはずです。
でも、駅に必ずある、となり駅の電車賃表示には目がいかないのです。
なぜ、そのようなことが起きるのでしょうか。

電車賃が見えなかったのは、あなたが無能だからではなく、脳がお土産探しに『全集中』して他の情報を遮断したからです

実は、このようなことは、毎日、身近に起きています。
そこにちゃんとあるのに「見ていない」。
この現象は心理学や認知科学における脳のフィルター機能で「スコトーマ(盲点)」と呼ばれています。

脳の活動には莫大なエネルギーが必要です。
もし、目に入る情報を全て処理してしまうと、頭はパンクしてしまう。
だから、脳は必要な情報だけを受け入れて、ほかの情報は受け入れないという機能を持っているのです。
それが、「スコトーマ(盲点)」なのです。

ですから、駅の中を「どんなおみやげがいいかな。」と、思いながら歩いていると、おみやげ探しに必要なのないとなり駅までの電車賃表示は「見ない」様にしているのです。
そうやって、必要と認識している情報に「全集中」して自分の希望をかなえようとしているのです。

3. 思い込みが現実をつくる——脳の「検索機能」の正体

ん？

自分の希望を叶えようとしている？

そう思いましたよね。

希望が叶うどころか、自分が上手くいかないし、運がないから悩んでいるんですよね。

そもそも、自分は才能はないし、頭もそんなに良くない。

運なんてものにも見放されている。

実際、宝くじだって当たったことないし……。

はい。

そこです。

このように考えている人がいたとしたら、その人は「自分の上手くいっていない理由」や「運がない理由」を探すことに全集中しているのです。

なぜなら、そういう「思い込み」をしているからです。

「才能がない」「頭が良くない」という思い込みをしているので、「才能がない」「頭が良くない」ことを納得できる情報を脳が探すのです。

宝くじを買うなんて「運がない」ことを実証することに手を出して、「運がない」実感を得てしまうのです。

なにせ、宝くじが当たる確率は「2,000万分の1(年末ジャンボ宝くじ:1等7億円)」ですから。

運が悪い実感が得られるのです。

このように、脳は自分の「思い込み」に最も必要な情報を集めて、それを実行するという機能があるのです。

この記事をごここまで読み進めていただいた方は、「上手くいかない毎日」とか「運の悪さ」、「不公平感」を感じて日々を過ごしている方だと思います。

4.あなたがこの記事を読んでいる理由——すでに「変われる人」だから

はい、もうわかりましたね。

それは、思い込みなんです。

そう思い込んでいるから、そのための情報を探し、実証しようと脳が「全集中」している。

それで、「上手くいっていない」し「運が悪い」のです。

「でも、何とかしたい。」

何とかしたいと思っているから、この記事に目が止まって、ここまで読み進んでいただけだと思います。

と、いうことは、ですよ。

何とかかります。

なぜなら、何とかなる情報を探している今のこのとき、すでに「自分は何とかできる人」という「思い込み」があるから。

その「自分は何とかできる人」という思い込みによって、脳が何とかできる情報を探して、この記事を見つけ、ここまで読み進んでくれているわけです。

だから、これからは「上手く行きます」。

これからは「運がいい」生活を送れます。

世の中には「上手く行く」情報にあふれています。

「運がいい」ことにもあふれています。

身近な「上手くいっている」し「運がいい」あの人は、その思い込みによって自分にふさわしい情報を集め、実践している。

それに過ぎないのです。

この脳の機能を生かして行けば、これからは「上手く行く」し「運がいい」生活を送れます。

5.脳のフィルターを「幸運モード」に書き換える方法

この「思い込み」を書き換える方法は、実はとても簡単です。

自分に「言い聞かせる」だけでいいのです。

毎日、朝鏡に向かって自分の理想を語りかけてみてください。

「私はなんて運がいいんだろう」

「私はすべて上手くいっている」

ポイントは、まるでそれが「既に事実である」かのように、現在進行形や完了形で口に出すことです。

嘘でもいいから、脳を騙すゲームだと思って試すつもりで言ってみてください。

すると脳は、「運がいいと言っているのに、現実はどうかな？」と、あなたの周囲から「運がいい証拠」を猛スピードで探し始めます。

これは「アファメーション」といい、あなたの「思い込み」を張り替える強力な手法として知られています。

他にも、今日からできる簡単な習慣があります。

- ・その日、ひとつだけ「上手くいったこと」を探す。

- ・夜、寝る前に「今日の良かったこと」を3つ書き出す。

これだけで、あなたの脳は、今まで「見ていなかった」成功のチャンスや幸運の種を、自ら見つけ出すようになります。

脳は常に、あなたの「思い込み」を裏付ける情報を探し続けています。

これからは、その脳の検索機能を「成功」や「幸運」のために使ってあげましょう。

まずは今日、寝る前の「良かったこと探し」から始めてみませんか？

あなたの世界は、もう変わり始めています。

6.もっと深く知りたい人へ——おすすめの本

さらに深く知りたい方へ。

「最近ツイてる気がする！」

「前向きに楽しく生きていける」

と感動の声が上がっているベストセラー。

著名な脳科学者の中野信子の

「新版 科学がつきとめた『運のいい人』」

をおすすめします。
非常に読みやすく、目の前が急に明るくなる実感が得られますよ。

新版 科学がつきとめた「運のいい人」

link.amazon

1,650円

(2026年09月30日 06:29時点 [詳しくはこちら](#))



また、自分を変えるためにもっといい言葉がないか迷っている方に。
「メンタリストDaiGoの人生を変える言葉365」
がおすすめです。

メンタリストDaiGoの人生を変える言葉365

link.amazon

1,540円

(2026年09月25日 05:47時点 [詳しくはこちら](#))



この本は、メンタリストDaiGoさんが、心理学と行動科学の視点から、人生を変える言葉を厳選した一冊。アファメーションを習慣化したい人にぴったりです。

7. おわりに——あなた自身への「ありがとう」

ここまで読み進めていただき、ありがとうございます。
この「ありがとう」はあなた自身にあなたの声がささやいている声かもしれません。
今、この瞬間から、見えている世界は変わっていますから。

【次回予告】

何も身につかない。
勉強チューだけど覚えられない。

能力不足か、歳のせいダネ ——そう割り切って諦めるべきか。
ソーナンス、か。

いや、諦めるのはまだ早い。
何故なら、それは気持ちだけの問題だから。

次回、あなたの学びを劇的に変える“脳のスイッチ”が明らかになる。
「ポケモンがすべてを変える」
をお送りします。



ポケモン博士に学ぶ、しっかり身につく勉強法。「わくわく感」があなたを変える。|【心の曇りが晴れる、新しい働き方の教科書シリーズ第6回】

01. 続かない理由。

欲しい資格がある。

身に着けたいスキルがある。

でも、勉強を始めても、いつの間にかやめてしまう。

いつしか、年齢を理由にあきらめたりしていませんか。

あきらめずに「勉強が続かない」を今日で終わらせませんか。

学びは、根性や時間管理だけでは続きません。

脳の仕組みを知って、その仕組みを上手く活用すれば、実に簡単に学びが身につくことが科学的に実証されています。

このNOTEでは、脳の仕組みのほか大人の学びに応用する具体テクニック、さらに詳しく知りたい、本格的に実践したい方向けに専門書の紹介を行っています。

とはいえ、
「若いころと違って、年取ったから記憶力も衰えたし・・・」
と思ってしまう、そのあなた。
まずは若いどころか、幼かった頃のことを思い出してみませんか。

02. ポケモン博士の正体

思い出してほしいのは、小学校4年生ぐらい。
クラスにポケモンが大好きな子供が一人くらいはいたと思います。
そんな子を思い浮かべてみてください。
この子が今日の主人公です。
この子をこのノートでは「ポケモン博士」と呼びます。

ポケモンって、今ちょっと調べてみたら、1,025種類だそうです。
各ポケモンに属性とか、必殺技とかもあるんですね。
それぞれの相性ってのもあるんですか。
もちろん、私だって進化があることぐらいは知っています。

きっと、こんな話をすると、ポケモン博士から怒られそうですよね。
「そんなことは常識じゃん！」って。
いたでしょう、そんな子。

では、質問です。

その子、学校の勉強はできる子でしたか？

03. ポケモンには詳しいのに

まあ、中には勉強もすごくできた子もいたでしょう。
でも、たいていのポケモン博士は、勉強はそれほど得意ではなかった……。

なぜでしょうか。
そりゃあ、ポケモンで遊んでばかりで勉強しないから。
そんな感じの理由ですかね。

ですよね。
でも、不思議だと思いませんか。
我々大人にとっては小学校4年生ぐらいの勉強はそれほど難しくない。
ポケモンの種類を覚えられるぐらいだったら、進化とか相性を理解できるぐらい

だったら、学校の勉強なんか簡単だと思いませんか。

ここで、ちょっとググってみました。

なんと、小学校6年間で覚える漢字は**1,026文字**だそうです。

あ、ポケモンは1,025種類ですから、1文字ポケモンに勝ちましたね。

大人から言わせると、ポケモンより漢字を覚えた方が将来役に立つ。

ポケモンなんて無駄なことに時間と労力を使うよりは…

「勉強しなさい！！」

そう言いたくなりませんか。

でも、意外とポケモン博士は勉強していたりするんです。

だって、そうしないとポケモンさせてくれなかったり、取り上げられたりしますから。

宿題ぐらいはこなしている。

だけど、身につかない。

この差はいったい何なのでしょう。

04.「たい」と「べき」

答えは簡単。

ポケモンは「やりたい」。

でも勉強は「やるべき」。

その差です。

このことは脳科学的にも証明されています。

科学に詳しくない方でも「ドーパミン」とか「コルチゾール」、「海馬」など、聞いたことくらいはあると思います。

記憶や習得にはこれらホルモンや脳が関係しています。

まず「海馬」とは、「記憶の入口」で、新しい情報を整理し、長く記憶として残すための大切な役割を担っている脳の機関です。

この「海馬」の活動に影響を与えているのが「ドーパミン」であり、「コルチゾール」です。

「ドーパミン」とは、やる気や集中力、快感、達成感といった感情や行動を司る重要な物質です。

対象がポケモンの様に「やりたい」ことをやっているとき、脳がわくわくして「ドーパミン」が分泌されます。

すると、記憶の入り口である「海馬」が活性化し、暗記や理解のスピードが跳ね上がります。

一方、勉強の様にやりたくないけど「やるべき」ときは脳もブルーになってしまいます。

すると、別名「ストレスホルモン」とも言われる「コルチゾール」が分泌され「海馬」を萎縮させ、暗記や理解のスピードも落ちてしまうというわけです。

(※各用語の詳細は、以下のリンクも参照してみてください。)

[参考01:海馬とは▶](#)

[参考02:ドーパミンとは▶](#)

[参考03:コルチゾールとは▶](#)

05.でもねえ……

でも、です。

確かに分かります。

つまりは、「やる気」を出せと言っているわけですね。

そう言われてもねえ。

と、思ってませんか？

ここで、もう一度ポケモン博士を思い出してみてください。

ポケモンの新作が出て、お小遣いが足りなかったら？

親から「いい加減に、ポケモンなんてやめろ！」と言われたら？

ポケモン博士はどういう行動をとるでしょうか。

06. そんな時どうする？

新種ポケモンの発表の時。

ポケモン博士はどんな気持ちでしょうか。

「えー！また新しいポケモン！？もう覚えられない！」

と考えるでしょうか。

むしろ逆ですよ。

もう、「わくわく」です。

ましてや、新作が出たときお小遣いが足りなくて買えなくても「やれないな」とは思わない。

親に泣きついたり、どうしても買ってくれなかったら、持ってる友達の家に入り浸って、迷惑を顧みずやり続ける。

親から「いい加減に、ポケモンなんてやめろ！」と取り上げられても、何とか探し

出してやる。
もう、「やれる方法」しか考えないですね。
きっと、このときも「わくわく」です。

誰に説得されることもなく、ただ純粹に突き進む。
これが「本当にやりたいこと」の姿です。
そこに存在するのは「わくわく感」。
ドーパミン出まくりです。
だからこそ、驚異的なスピードで知識が身につくのです。

では、上手くできないことを嘆いている、そのあなた。
あなたはどうか。

07.大人の「やりたい」の正体

資格が取りたいですね。
新しいスキルも身に着けたいですね。
でも、
「予備校に行くにはお金も時間もかかるし、独学なんてむりだよな」
とか
「資格とっても、役に立つかどうか分からないよね」
なんて考えたりしていませんか？
この時、果たして「わくわく」してドーパミンが出ていますか？

よく考えてみてください。
そんな風に迷いや不安が先に出てくるのは、実はそれが
「本当にやりたいこと」
ではなく、無意識に
「やるべきこと」
に分類されてしまっているからではないでしょうか。

本当にやりたいことであれば、失敗の不安や損得勘定なんて入り込む余地はないはず。
そう、ポケモン博士の様にです。

08.「やりたい」を「つくる」技術

では、私たちはどうすればいいのでしょうか。
「やりたくない勉強はあきらめるしかないのか」
もちろんそうではありません。

大切なのは、「やるべきこと」を「やりたいこと」へ脳内で翻訳する技術を持つことです。
その技術を二つ紹介します。

一つ目は、その行為が本気で好きなことをする。
もう一つは、その行為に対して明確な目的を持つ。
この二つです。

マラソンで考えてみてください。
多くの人にとって、マラソンは苦痛でしかありません。
でも、たいていのフルマラソンイベントはすぐに定員に達してしまいます。
この人たちの中には、先ほどの二つの目的の方が混在していると思います。
マラソンを走ること自体が大好きな人、そして、完走とか高順位を目標に走っている人。

走らない人にとっては、苦痛でしかないマラソンでさえ、このどちらかがあれば
「やりたい」と思えて「わくわく感」を感じられるのです。

ポケモン博士はポケモンをすること自体が大好きです。
しかし大人はやること自体はそんなに好きではなくても、
「資格を取った後の自分」
「そのスキルを使って誰かを喜ばせている自分」
を強烈にイメージすることで、脳を「わくわく」の状態へ誘導することができます。

私自身、社労士試験の勉強中にこの「脳のハック」を実践しました。

労働問題に悩んでいる人に的確にアドバイスをする自分の姿を強烈に想像し、
常に「わくわく感」を保つようにしたのです。
その結果、高卒の私が2年という短期間で、しかも独学かつ費用を1万円もかけずに合格することができました。

「やるべき」という義務感(コルチゾール)を、
「これをやったらどうなるだろう？」
という好奇心(ドーパミン)に置き換える。

やり方は簡単。
集中が途切れたり、挫折感を味わったら、一分間で構いません。
今頑張っていることを身に着けて活躍している自分を「妄想」して「わくわく」して

みてください。

その好奇心を「やりたい」という気持ちにつなげる「わくわく感」
この「脳の使い方のクセ」をつかむことこそが、大人にとっての本当の勉強法なのです。

09.さらに学びを深めたい方へ

ここまで読んで

「もっと深く専門的に学んで、実践したい」

と感じた方へ。

この記事でご紹介した脳の仕組みや、具体的な「脳のハック術」について書かれた本を載せておきます。

- 茂木健一郎『脳を活かす勉強法』(一番おすすめ！)
「好き」という感情が脳にどのような報酬を与えるのか。脳科学の視点から、学びを加速させるドーパミンの出し方を詳しく解説しています。

[脳を活かす勉強法 奇跡の「強化学習」link.amazon](#)

[600円 \(2026年10月03日 17:11時点 詳しくはこちら\)](#)

[Amazon.co.jpで購入する](#)

- 苦米地英人『夢が勝手にかなう脳』(実践的！)
気合いや体力だけで頑張るのではなく、脳の仕組みを理解して、いつのまにかゴール達成できるマインドセットと、テクニックが学べます。

[夢が勝手にかなう脳 link.amazon](#)

[972円 \(2026年10月03日 17:29時点 詳しくはこちら\)](#)

[Amazon.co.jpで購入する](#)

- 中野信子『努力不要論——脳科学が解く!「がんばってるのに報われない」と思ったら読む本』(わかりやすい! 目から鱗!)
「無駄な汗は流させない!」を合言葉に、自分の夢を叶えるための戦略や、才能を見つける方法、すり減らない生き方を説いています。

[努力不要論——脳科学が解く!「がんばってるのに報われない」と思ったら読む本 link.amazon](#)

[1,111円 \(2026年10月03日 17:41時点 詳しくはこちら\)](#)

[Amazon.co.jpで購入する](#)

さらに、ドーパミン生成には脳のパフォーマンスを支える体調管理のため、必要な栄養と睡眠をしっかり取る必要があります。
効率のよいスキルアップのためにも、おすすめのサプリも併せてチェックしてみてください。

[【公式】アリナミンナイトリカバー錠 80錠【指定医薬部外品】ノンカフェイン 睡眠・休息時の疲労回復 栄養不良に伴う睡眠の質\(眠りの浅さ、目覚めの悪さ\)改善 グリシン配合 link.amazon](#)

[2,370円 \(2026年10月03日 17:40時点 詳しくはこちら\)](#)

[Amazon.co.jpで購入する](#)

10.おわりに

最強の学習装置は、いつだってあなたの中にある「わくわく」です。

今日から、少しでも「ポケモン博士」の視点を取り入れてみませんか?
「どうすれば、これを楽しめるか？」

その問いかけひとつで、あなたの脳は驚くほど動き始めるはずです。

※ポケットモンスター・ポケモンは任天堂・クリーチャーズ・ゲームフリークの登録商標です

【次回予告】

仕事上で、どこまで忍耐すればいいのか。
限りなく遠く見える忍耐。
仕事って、忍耐の連続。
そう思って頑張っているけど・・・

そんなあなたに贈る、次回
【心の曇りが晴れる、新しい働き方の教科書シリーズ第7回】
「そんな忍耐、捨ててしまえ」をお送りします。

これからは「忍耐」が「やりがい」に変わる。