

もしかして、あなたも 「正直者がバカを見る」 世界で戦っていませんか？

完璧な企画書のはずが、
なぜか上司に却下される…

正しいことを主張しているのに、
なぜか評価されない…

社内調整だけで、情熱も時間も
すり減っていく…

**その「理不尽」の正体、
知りたくありませんか？**



なぜあなたの「武器」は、組織に通用しないのか？

私たちは「スキルアップ」のために、ロジカルシンキング、マーケティング、財務、語学といった「表層のスキル」を必死に磨きます。

しかし、これらはあくまで鋭い「剣」に過ぎません。

どんなに優れた剣も、それを振るう「場所」を確保し、共に戦う「仲間」を集めなければ、宝の持ち腐れになります。



組織の荒波を乗りこなす羅針盤、「Deep Skill」とは何か？

Deep Skill（ディープ・スキル）とは

- 人間心理と組織力学への深い洞察に基づき、人と組織を巧みに動かす「実行力」のこと。
- 要するに、「**正論を通すために、あえて人間臭い泥臭さを戦略的に使いこなす力**」



著者は断言します。「仕事ができる人」とは、単に知識がある人ではなく、このディープ・スキルを使って「**物事を前に進められる人**」のことだと。

反撃の第一歩：今日から「いい人」を卒業する

礼儀正しく、嘘をつかず、謙虚であること。
それはディープ・スキルの大前提となる
「信頼資産」です。

しかし、それだけでは「都合のいい人」で
終わってしまう。

必要なのは、「誠実さ」と「したたかさ」
のハイブリッド。

※「ずる賢さ」ではない。「自分の身を守り、プロジェクトを
成功させるための『強かさ』」です。



【対上司①】あなたは「俳優」ではなく「脚本家」になれ

課題：上司は「はしごを外す」生き物である。

従来の反応：「上司に裏切られた！」と怒る。（＝俳優）

ディープ・スキルの思考：「人間心理とはそういうものだ」と受け入れ、先手を打つ。（＝脚本家）

魔法の言葉（具体例）：

- **重要なプレゼンで**：「本件につきましては、日頃からご指導いただいている〇〇部長より、一言頂戴したたく思います」
- **社内報で**：インタビューに自分ではなく、上司を登場させる。

効果：上司を「プロジェクトの当事者・後見人」として公に認知させ、逃げられない状況を作る。



【対上司②】 優柔不断な上司を動かす「3つのスイッチ」

上司が決めないのは、能力がないからではなく「怖い」から。
その恐怖心をケアし、外堀を埋める。

1



ステップ1：不安を取り除く（安心材料）

アンケートや客観的データを見せる。

裏のメッセージ: 「もし失敗しても、このデータに基づいた判断だったと言い訳できますよ」という武器を渡す。

2



ステップ2：小さな脅し（リスク提示）

「今やらないと競合に先を越されます」「ユーザーが離れます」と伝える。

裏のメッセージ: 現状維持こそがリスクであると認識させる。

3



ステップ3：退路を断ち、背中を押す

「予算はこれ以上かかりません（ノーリスクです）」と伝え、決断した先の「ワクワクする未来」を見せる。

【組織力学】「誰もいない場所」を探し、そこでトップになれ

課題：

組織で発言権を持つには「実績」が必要。
しかし、優秀なライバルとの消耗戦は避けたい。

ポジショニング戦略：

社内で「重要だけど、誰も手を付けていない領域」を探し出す。
そこで圧倒的な第一人者になる。

目指すべき状態：

「〇〇のことなら、あいつに聞け」

この状態になった瞬間、あなたの「存在感（プレゼンス）」は確立され、組織を動かす力が飛躍的に高まる。



【企画の極意】 上司の脳内を「マトリックス」で言語化せよ

課題： 「何か新しいこと考えてよ」という曖昧な指示に、闇雲な提案で撃沈する。

解決策： 対話を通じて、上司の頭の中にある「GOODゾーン」と「NGゾーン」の境界線を明確にする。



「部長、既存のお客さんに新しいものを売るイメージですか？（左下）」

「それとも、全く新しいお客さんを開拓しますか？（右上）」

優れた企て者（プランナー）は、上司の思考を「言語化」してあげる。

【人間力の深化】「嫌いな人」を、動かす唯一の方法

課題：

組織にはどうしても合わない人がいる。
感情的な対立はプロジェクトの停滞を招く。

マインドシフト：「嫌悪感」を「共感」へシフトせよ。

実践方法：

「なんて嫌な奴だ」と思う代わりに、
「この人なぜこんな態度をとるのだろう？」と自問する。

相手の背景にある「人間の哀しみ」に想いを馳せてみる。

「家で居場所がないのかな…」

「プレッシャーで押しつぶされそうなのかも…」

効果：

相手を客観視し、少し哀れみを持つことで感情のスイッチを切り替え、冷静にビジネスライクな対応が可能になる。



これがあなたの「反撃」を支える武器庫だ



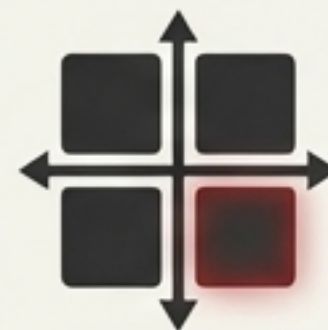
マインドセット：「いい人」を卒業し、「誠実さ」と「したたかさ」を両立させる。



対上司：「脚本家」として、上司を物語の当事者に引き込む。



対組織：「誰もいない場所」で第一人者となり、存在感を確立する。

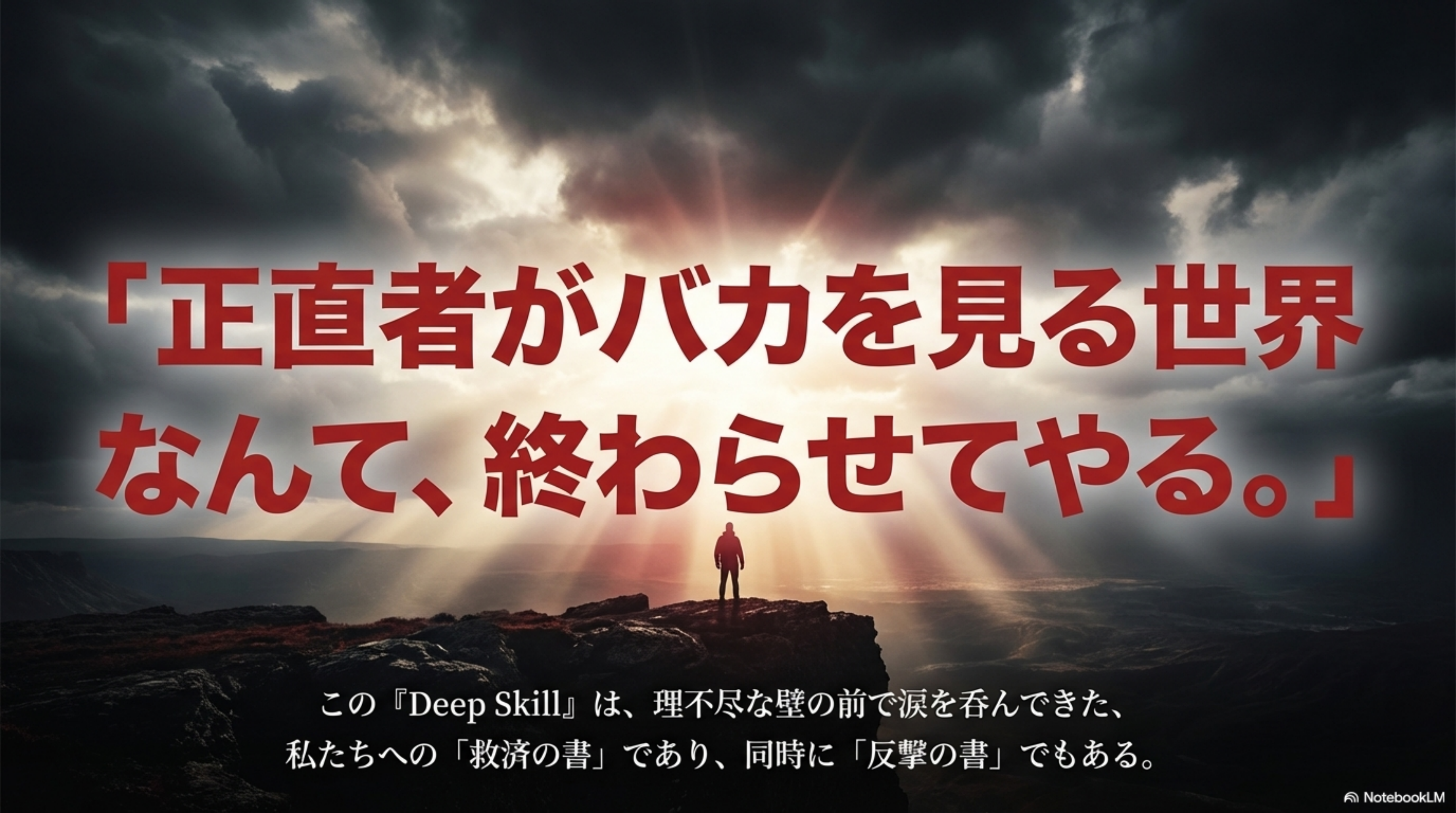


企画立案：「マトリックス思考」で、上司の曖昧な指示を言語化する。



対人関係：「人間の哀しみ」に共感し、感情の主導権を握る。

これらは、あなたの素晴らしいアイデアを、二度と「お蔵入り」させないための技術だ。



「正直者がバカを見る世界
なんて、終わらせてやる。」

この『Deep Skill』は、理不尽な壁の前で涙を吞んできた、
私たちへの「救済の書」であり、同時に「反撃の書」でもある。

真に誠実である、ということ。

「したたか」という言葉に、まだ抵抗がありますか？

考えてみてください。

あなたの持つ素晴らしいアイデアや、社会を良くしたいという想いが、
ただ「伝え方が下手だった」というだけで葬り去られる。

それは、社会にとって最大の損失ではありませんか？

真に誠実であるならば、
自分の想いを実現するために、**泥をかぶる覚悟**を持て。



さあ、あなたの物語を書き換えよう。

パソコンの前で悔し涙を流しているあなたへ。
「人間心理」と「組織力学」という、二つの荒波を乗りこなすサーフボードは、
もうあなたの手の中にあります。

この本を手に取り、一緒に **「脚本家」** になりましょう。
そして、世界を、組織を、あなたの手で面白く書き換えてやりましょう。

『Deep Skill (ディープ・スキル) 』

著者：石川明