

シナリオノート導入で解決できること

あなたは、自分の仕事（営業、企画、プレゼン、交渉、マネジメントなど）において、次のような思いを抱いていませんか？

- 「想定通りに進んでいるうちはいいが、ちょっと想定外のことがおきるとボロボロ」
- 「たまたま仕事があまくいくことがあっても、それが再現できない」
- 「受け身で言われた仕事しかできない」
- 「何年たっても仕事のステータジが上がっている気がしない」
- 「マニュアル通りの対応しかできないのが自分でも不満」
- 「ルーティンワークでワクワクしない」
- 「リーダーとしてどうマネジメントしていいか迷っている」
- 「そもそも何のために仕事をしているのかよくわからない」

これらの欲求不満はすべて、仕事に「シナリオノート」を導入することで解決できます。

つまり、「シナリオノート」を導入すると、次のようになるのです。

- 「想定外のことがおきても余裕で対処できるようになった」
- 「一度うまくいったことが、何度も再現できるようになった」
- 「自分が仕事をつくっていると実感できるようになった」
- 「仕事のステータジが上がっていくのを自分でも感じる」
- 「マニュアルに頼らず自分の考えで仕事ができる」
- 「仕事をするのがワクワク楽しい」
- 「リーダーとしてどう振る舞えばいいのかがわかった」
- 「自分が仕事をする上での『志』が明確になった」

「本当かよ？」と思ったあなた。騙されたつもりでこの本を買って、試してみてくださいませい。

「シナリオノート？ 何それ？」と思ったあなた。

大丈夫です。この本でやさしく解説していきます。

必要なのに誰も教えてくれない。だから書きました

「シナリオ」という言葉は、もともとはイタリア語で、演劇やオペラの場面 (scena) を繋いだ「あらずじ」という意味で使われていました。それが映画の始まりとともに、「脚本」という意味で使われるようになりました。現在では「映画やドラマの脚本」という意味に加えて、「計画を実現するための道筋」という意味でも使われます。

ビジネスにおいて「シナリオ」という言葉は、一般的に企業の経営戦略を考える際の「シナリオプランニング」や「戦略シナリオ」という言い方で使われます。書籍もたくさん出ています。良い本も多いのですが、難しく書かれている本も多い。読んで理屈ではわかっても、「結局どうしたらいいの？」という部分でつまづいてしまい、実践で使えなかったという方も多いと思います。

この本は、一般のビジネスパーソン向けに企画されたものです。経営戦略といった大段なテーマではなく、営業・企画・プレゼン・交渉・対上司部下などの毎日のように遭遇する仕事の場面で、どのようにシナリオを組み立て、どう実践していけばいいかを、できるだけわかりやすく説明していきます。

ビジネスにシナリオを導入することで得られるメリットは、大きく分けると3つあります。

- ① 受け身ではなく自分から仕事をつくりだすことができるようになる
- ② 仕事をエンタテインメント化できるようになる
- ③ 多くの人から共感を得て、人を巻き込める人材になれる

いずれも私の仕事の経験からヒントを得たものです。

私が現在手がけている仕事のひとつに、「ストーリーの力で企業をブランディングする」というものがあります。ごく簡単に言うと、「経営理念を見なおすことで新たなストーリーをつくり、その企業の未来のシナリオを組み立てる」ということです。

その過程で、経営者の方とお話する機会が多いのですが、「若手社員が言われたことしかできない」という嘆きをよく聞きます。

仕事でシナリオを組み立てる訓練をすると、「受け身ではなく自分で仕事をつくりだす」ことができます。もちろん「言われたこと以外に何をどうすればいいか」がわかる

ようになります。

それが「仕事でシナリオを組み立てる」一番目の大きなメリットです。

ビジネスをエンタテインメントに！

仕事でシナリオを描く二番目の大きなメリットは、「仕事をエンタテインメント化」できるということです。

映画の脚本で考えてみたら納得してもらえenと思います。

脚本を書くのは、孤独で地道な作業です。しかしそれをもとに撮影し上映される映画は、ワクワクドキドキするエンタテインメント作品に仕上がります。名作・傑作と言われる作品は、人の感情を大きく動かします。

それは「仕事のシナリオ」でも同じです。

シナリオを描くようになると、仕事にドラマが生まれます。仕事が一本の映画のようになっていきます。そうになると、出演しているあなたは、ワクワクと仕事ができるようになっていきます。さらにレベルが高くなっていくと、仕事で笑いや涙や感動を与えることができるようになるのです。

多くの人を巻き込める人材になる！

仕事でシナリオを描く三番目の大きなメリットは、「自分の『志』を発見し、多くの人から共感を得て、人を巻き込める人材になれる」ことです。

ビジネスにおけるシナリオは、3つの次元があります。

「天のシナリオ」「地のシナリオ」「人のシナリオ」です。

これが本邦初公開の「シナリオ天地人の定理」です。

本書の「序の幕」と「破の幕」では、主に「人のシナリオ」を取り上げます。

具体的には、営業・企画・プレゼン・会議・対上司部下など、毎日のように遭遇する場面で、どのようにシナリオを組み立て、どう実践していけばいいかを、できるだけわかりやすくワクワクするように説明していきます。

次元の違う「地のシナリオ」「天のシナリオ」については、この本の「急の幕」で解説します。「天と地のシナリオ」を描けるようになると、人に対する影響力を持てるようになります。多くの人から共感を得て、人を巻き込める人材になるのです。

以上の3つのメリットを多くの人に受け取ってもらいたくて、私はこの本を書こうと思いました。

いいシナリオなしに、いい仕事はできない

この本では、私がこれまで携わってきた、映像やゲームのシナリオライティングの技法をもとに、「今日からあなたの仕事に役立つシナリオノートのつくり方」についてお話ししていこうと思います。

映画の世界には「いいシナリオなしに、いい映画ができることはない」という黄金律があります。

それは仕事でも同じです。

「いいシナリオなしに、いい仕事はできない」のです。

ぜひこの本でシナリオの組み立て方を学んで、いい仕事をしてください。

この本があなたの仕事人生を変えるきっかけになれば、筆者としてこれほどうれしいことはありません。