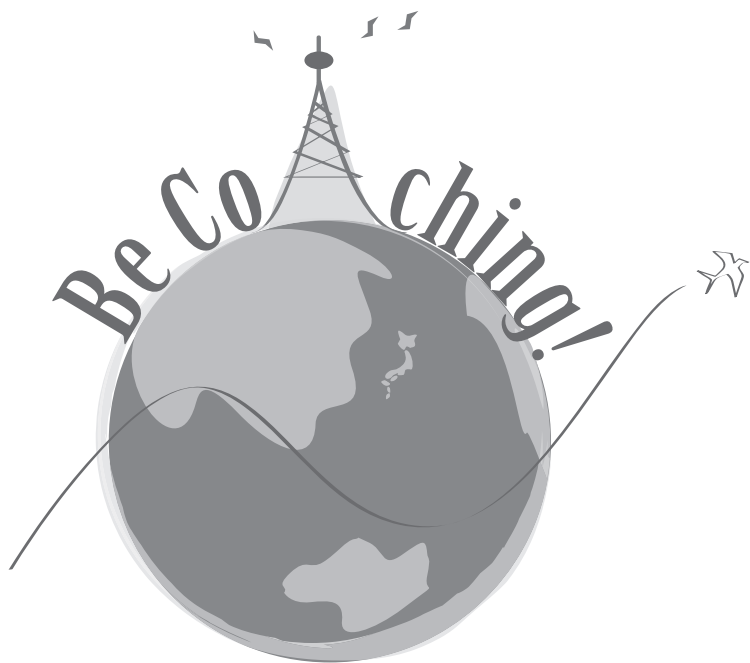


元・偏差値36のプロコーチが教える
成功とメンターの本当の話
～あなたの悩みはすべてメンターの仕業だった！～

菊池 達郎



まえがき

こんにちは、菊池達郎（きくちたつお）です。

この本をお手に取っていただき、ありがとうございます。

まず初めに、自己紹介をさせていただきます。

僕は現在、セールスコピーライターという仕事をしています。

セールスコピーライターといっても、あまりピンとこない方も多いと思います。商品名を考える、あるいは電車やショッピングモールなどで見かけるキャッチコピーをつくる仕事なのか、と思う方もいらっしゃるかもしれません。

たしかに、そういう仕事をメインにされているライターさんもいらっしゃいます。ただ、僕の場合は少し違っていて、ある特定の商品やサービスを販売するための「セールスライター」という文章を書く、あるいは指導することが主な仕事です。

「あれ、コピーライター？ 買う本を間違えてしまったかな」と思われるかもしれませんが、安心してください。

この本のテーマは「文章の書き方」や「セールスコピーライティング」ではなく、タイトルの通り「メンター」です。

あなたがどのくらい、メンターという言葉や考え方になじみがあるかわかりませんが、一般的によくあるメンターに対する誤解を解きながら、なぜあなたにメンターが必要なのか、具体的にどう役立つのか、などについて本文でお伝えしていきます。

しかしなぜ、セールスコピーライターが、一見関わりのないようなメンターの本など書いてしまったのでしょうか？

それは、僕が今の仕事をしている理由と直結します。

実は、僕はセールスコピーライターの他に「プロコーチ」という肩書を持っています。「コーチって、スポーツとかのコーチ？」と思われるかもしれませんが、そうではありません。

今の時点ではあまり重要ではありませんので、コーチについての説明は最低限にしておきますが、かなり平たく言ってしまえば、例えば「あなたが3年後に実現できたらいいと思っている目標を、半年や1年など、はるかに短時間で実現させるサポートをする」というのが、僕のコーチとしての仕事です。

僕のクライアントは起業家、経営者、企業の幹部などですので、そういうビジネスの現場でいえば、売上や成績アップなどがわかりやすいでしょうか。

僕がコーチとセールスコピーライターの仕事を並行している理由が、今回メンターというテーマで本を書いた理由とイコールなのですが、それはまた本文をお読みいただいてから、あとがきでお話しさせていただきますね。

この本を手にとったあなたは、今、どのようなことに興味があるのでしょうか？ どういう期待を持って、この本を読んでくださっているのでしょうか？

- ・何となく、タイトルや表紙に惹かれたから
- ・人に薦めてもらったので、とりあえず読んでみている
- ・たまたま見つけて、直感で読んでみようと思った

といった理由もあるでしょうし……、

- ・メンターについて興味があって、詳しく知りたい
- ・人を指導・教育する立場なので、何かヒントが欲しかった
- ・仕事や自分の人生に行き詰まっていて、活路を見つけたい
- ・順調に過ごしている毎日を、もっと充実させたい

あるいは、また他の期待もあるかもしれません。

いずれにしても、この本をまずはじっくりと読み進めてください。

パラパラっと読むのも僕は大好きですが、この本は、他の分厚い本と比べれば、すぐに読み終わってしまうくらい短いです。ぜひ、まず1周目はじっくりと。そして、2周目は、特に気になったところをパラパラっと読んでください。

そうすれば、きっとあなたの重要な仕事や生活のあらゆる場面で、お役に立てるはずです。

そして、これから全5章にわけてお話ししていきますが、それぞれの章扉のページに、僕が大好きで大切にしている、各界の著名人の名言を掲載させてもらいました。

それぞれの名言は、僕なりの解釈で、その章でお話することの重要なポイントを的確に表したものの、あるいは、一つのメタファー（比喩・隠喩）として最適だと感じたものを引用させていただきました。

なぜなら、これから得ていただく、あなたにとって重要な情報や知識、あるいは例え話を、より効果的にあなたの人生に適用していくためには、本を読む（インプット）だけでなく、あなたなりの言葉や体現にして行動（アウトプット）することが必要です。

本の内容を全て覚えておくことは難しいかもしれませんが、章扉にある短い名言だけでも覚えておくことで、その章に書いてあ

る、あなたにとって重要なことをいつでも思い出し、お仕事や日常生活に使うことができるはずです。

あなたの気がついていないところでも、これからお話することが、あなたの毎日をより充実させる一因になれば嬉しいです。

それでは、始めましょう。