

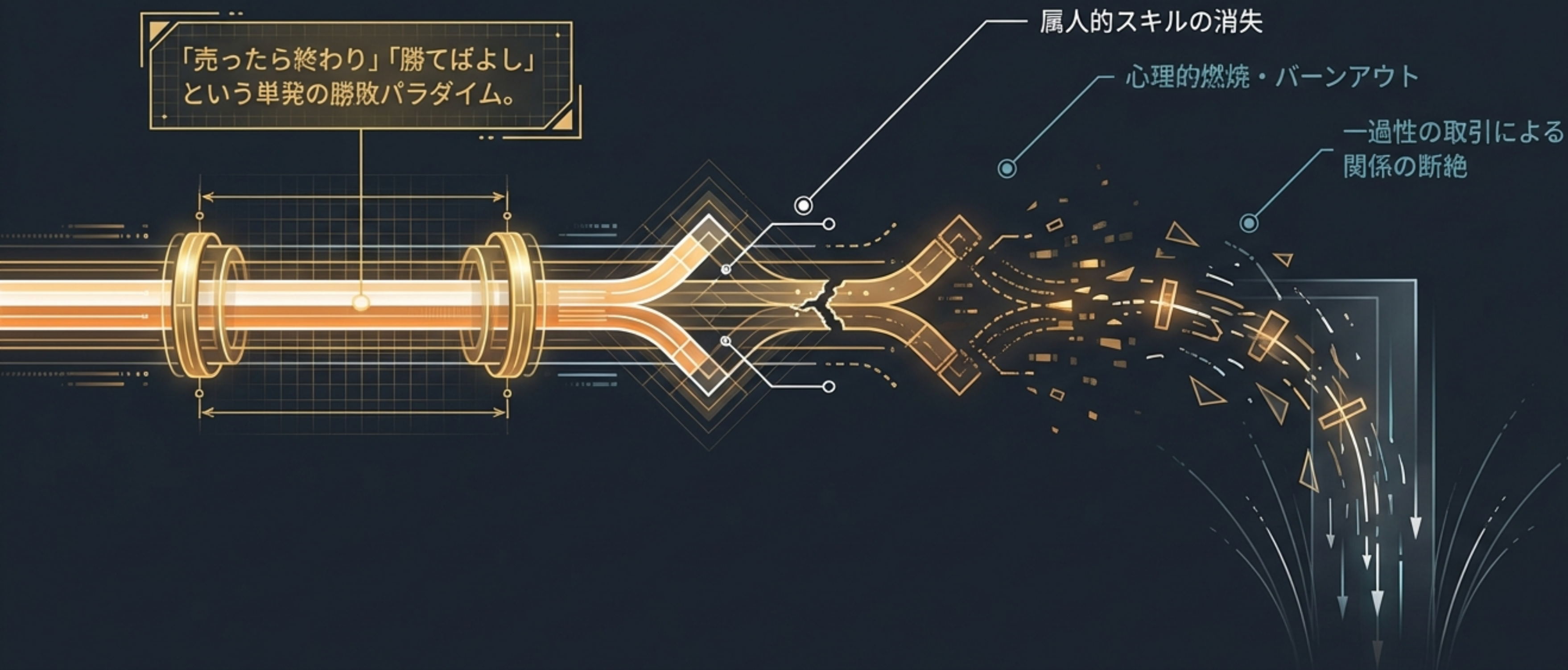
中川式営業の教科書 第十一回: 持続性設計 (Sustainability Design)

営業を「文明的営み」に昇華させる青写真



“売る”という一過性の消費から、“構造を結ぶ”永遠の循環へ。

現代営業の構造的限界：なぜ人は燃え尽きるのか？



取引行為に留まる限り、営業の寿命は極めて短く、組織に知は蓄積されない。

営業の再定義：一過性の取引から「文明的営み」へ

未定義の因果を発見する

営業とは、社会の意思決定を支え、
未来を共同設計する思想装置である。

構造を編集し、未来を描く

信頼資本の生成と循環

目的は「売上」の抽出ではなく、長期的価値を生む基盤である
「信頼資本 (Trust Capital)」の構築へ転換する。

持続性（サステナビリティ）は
単独では成立しない。
個人・組織・社会の3つの軸を
同時に設計することで、初めて
「文明的営み」として定着する。



軸1 | 個人の持続性：「問いの文化」による思索への転換

営業パーソンを摩耗させるのは「作業」の反復である。これを「問い」による「思索」へ転換する。



毎回ゼロから戦うのではなく、問い・共鳴・提案のプロセスを「型（習慣）」として保持することで、個人は燃え尽きずに歩み続ける。

軸2 | 組織の持続性：属人性の排除と「知の循環」

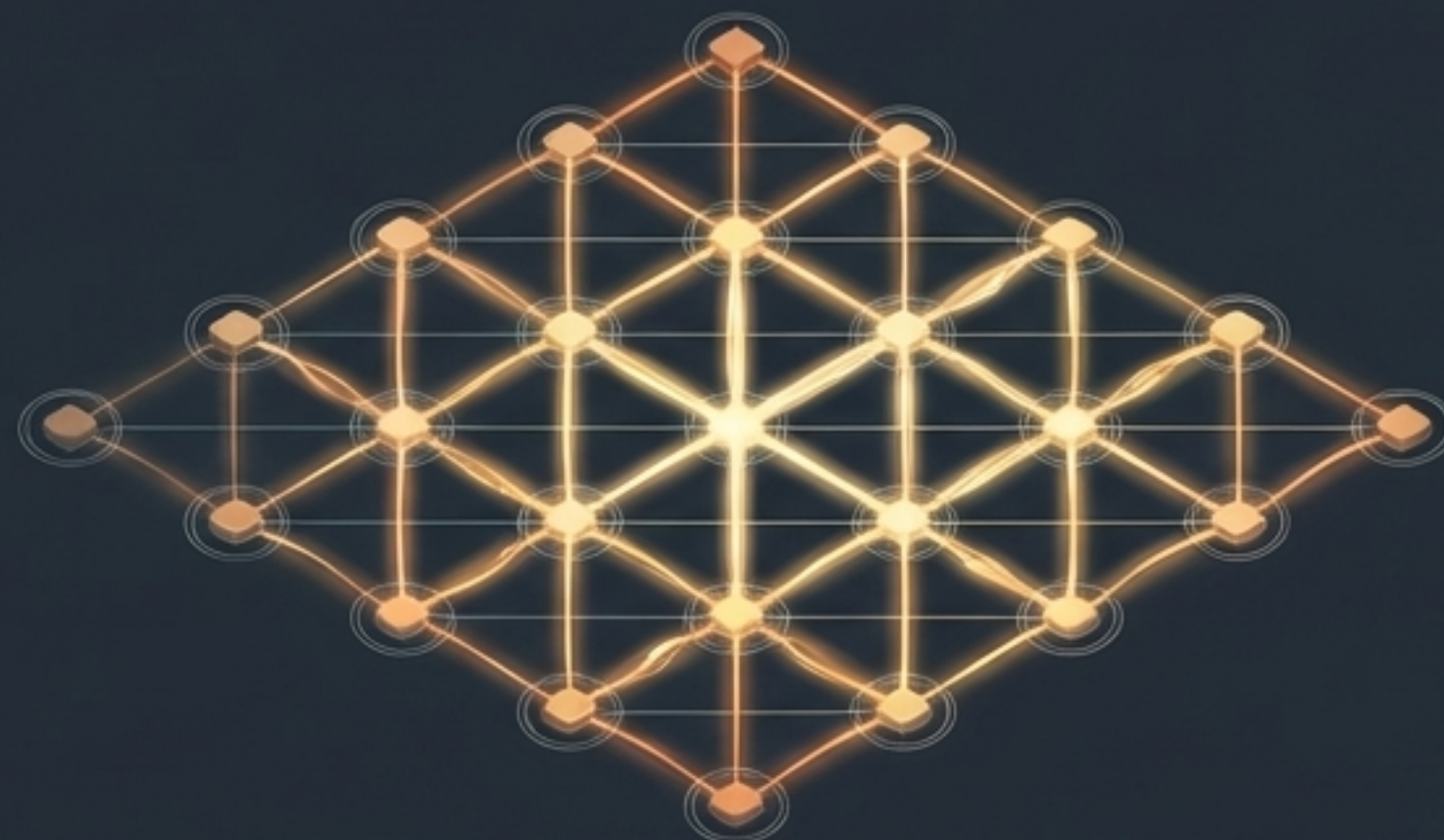
Core Insight：カリスマに依存する組織は文化が途切れる。
「どのように理解が生まれたか」という因果構造を記録し、組織の共有財産とする。

旧OS



暗黙知のブラックボックス化。
結果（数字）のみを追う。

中川OS



因果の連鎖の記録。
成功・失敗のプロセスを「教育可能な知識体系」へ変換。

成果そのものではなく、理解が生じる「因果の構造」を記録し、蓄積→再利用→更新のループを回す。

軸3 | 社会的持続性：「信頼資本」という地層の蓄積

Core Insight：

一回きりの取引ではなく、顧客と未来を「共同設計」する営みの積み重ねが、社会全体に波及する信頼資本となる。

第3層：紹介と波及

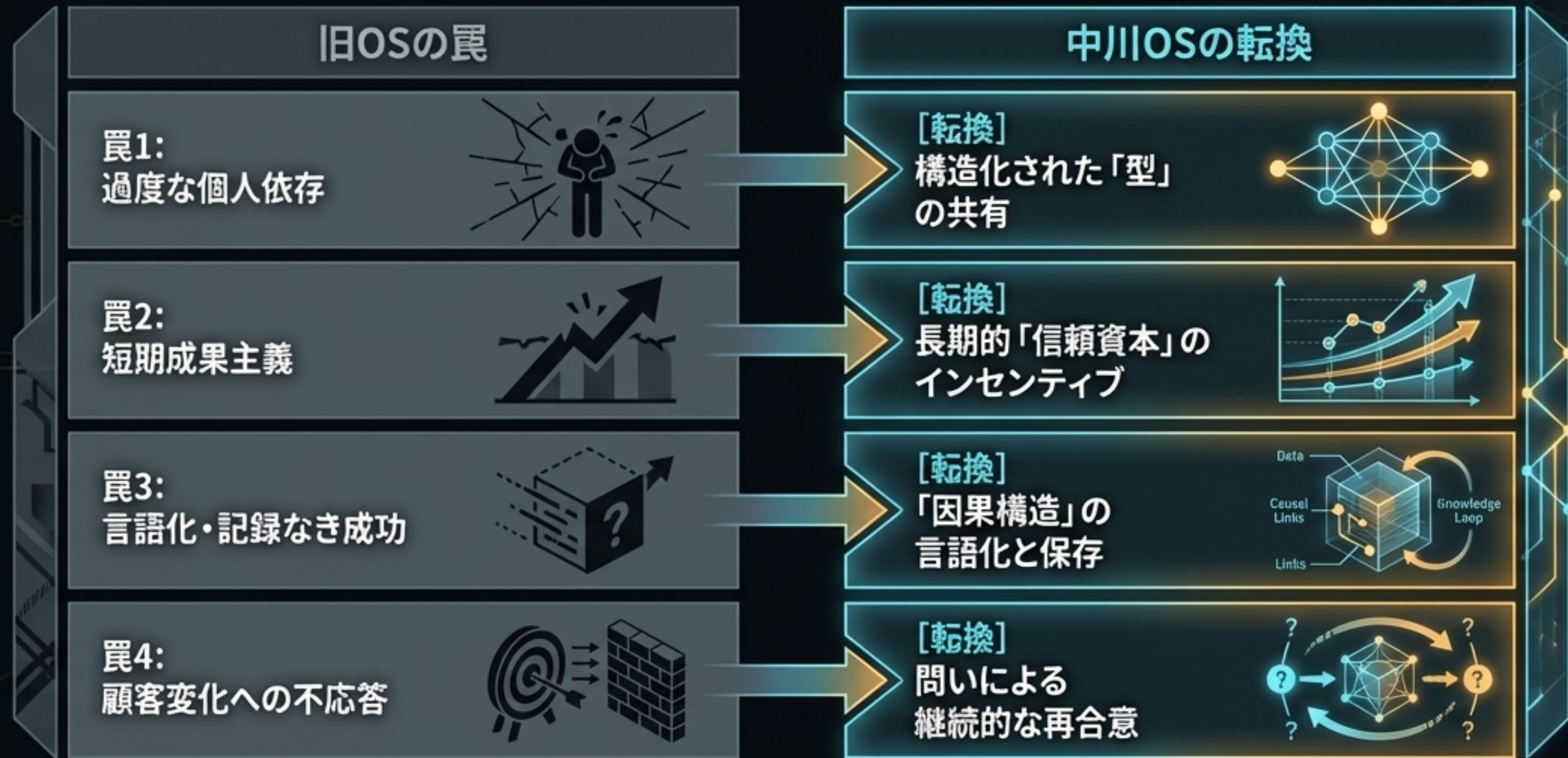
第2層：継続的共鳴

第1層：構造的対話



取引ではなく「関係性の蓄積＝資本」として扱う視点。
この地層が厚いほど、意思決定は摩擦なく自然収束する。

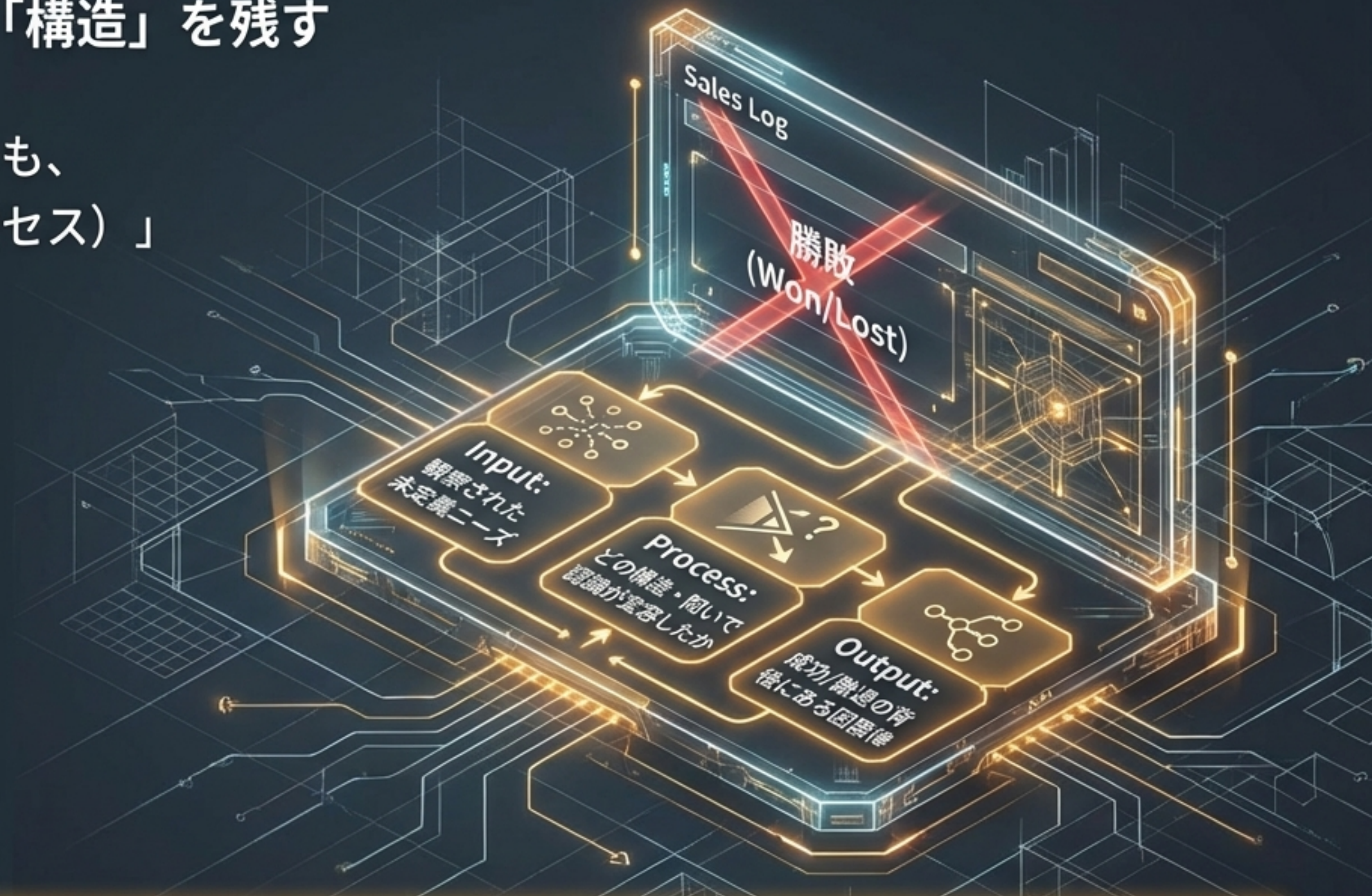
診断マトリクス：持続性を破壊する4つの罠とOSの転換



最大のリスクは「失敗すること」ではない。
「失敗を記録せず、組織の学びに変えられないこと」である。

実装原理1：成果ではなく「構造」を残す

売上額や契約件数（結果）よりも、
「どう理解が起こったか（プロセス）」
の記録に価値を置く。



知の再現性は「What（何が起きたか）」ではなく「How（どう理解が構成されたか）」の記録から生まれる。

実装原理2：「問い」の文化化と制度への組み込み

問いは未来に接続する鍵であり、組織のエネルギーを持続させる心臓部である。

日報への統合

単なる行動記録ではなく、「今日、どのような問いを発見したか」を必須項目とする。

問い

会議の転換

「数字の報告」から「問いの精度向上と構造的共鳴」を議論する場へ。

会議・日報・定例のすべてに「問い」を制度として埋め込むことで、組織文化の持続力が生まれる。

実装原理3：「撤退」の記録と境界条件の設計

成功体験よりも「撤退理由」の共有こそが、次世代にとって最も有効な知となる。

予測可能性の喪失
= 撤退のトリガー

撤退

撤退の記録
= 組織が「深追いしてはいけない境界」
を学ぶ貴重なデータ。

資源再配分

境界条件
の定義

撤退は関係の破壊ではなく、健全な境界線を引く「未来のための因果操作」である。

実装原理4： 再利用可能な「言葉」の創出

現場で発生した一対一の共鳴を、
組織全体で共有可能な共通言語
(思想) へと昇華させる。



正確に翻訳された構造言語こそが、組織内で知を劣化させずに伝播させる回路となる。

未来への接続1：AIとの共同記録と共進化

AIは因果の網を半永久的に保存し続け、人間はそこに意味と方向性を与える。



人間の役割：
抽出された構造に「倫理」と「意味」を吹き込み、未来を共同設計する。

AIの役割：
膨大な営業の成功・撤退の因果律を構造として記録し、パターンを抽出する。

両者の共創によって、営業の思想は個人や一企業を越え、未来に持続的に刻印される「**知のOS**」となる。

未来への接続2：社会制度・教育への統合

「問いと共鳴」を前提とした社会設計。
営業思想はビジネスの枠を超え、
社会基盤へ拡張される。

営業OS

1

教育

「説得的な教え込み」
から「問いと共鳴を通
じた学び」への転換。

2

社会制度

取引額ではなく、信頼の蓄
積（信頼資本）が価値の
尺度となる経済システム。

3

政策

摩擦のない自然収束に
よる、透明性の高い合意
形成プロセス。

営業とは、人間の知を結び、社会の意思決定を支える「思想装置」としての役割を担う。

消えない灯火：思想としての営業

「決断は説得の戦利品ではなく、
理解の完成として起こる。」

- 営業は、一代限りの「技」から、文明が積み重ねる「知」へと進化した。
- この思想が個人・組織・社会・AIに持続的に刻まれるとき、営業は真の「文明的営み」となる。

問いを持ち続ける限り、営業の灯火は文明の中で永遠に燃え続ける。