



このレポートは、私・和仁が毎月のコンサルティング活動や日常生活を通して気づき、学ばせて頂いたことを書き留めたものです。
お気軽にご笑読頂ければ幸いです。

【今月の気づき】



『職人氣質の経営者が陥る落とし穴。』

本当によい商品、サービスを提供したくて、それが完璧に仕上がるまで動きを起こさない職人氣質な経営者がいます。何を隠そう、わたしもその一人で、今でもそういうところは多分にあります。当初、それはお客さんに喜んでもらうためと思い込んでいました。でもある時、それは違うことに気づきました。本当は自分を守るためでした。

「中途半端な商品を出して、批判されるのが怖い」「この程度か、と思われたくない」その防衛本能が、新しい行動にブレーキをかける。ならば、それを受け入れて、「**僕は何を恐れているんだろう？**」と自問してみる。すると、本心が見えてきます。

「申し込みが極端に少なかったらどうしよう？」

「これをやることは、イメージダウンにならないか？」

「新たな管理業務が増えて、収入の割に手間ばかりかからないか？」

そんな思いが、新しい行動を躊躇させていました。でも、その恐れがハッキリすれば、対策も見えてきます。

■申し込みが極端に少なかったらどうしよう？

⇒コンセプトを見直して、告知し直すか、少数でもやってみて実践を経て改良すればいい。何もしないよりはるかに前進できる。

■これをやることは、イメージダウンにならないか？期待とズレたものではないか？

⇒思い過ぎしの可能性も（多分に）ある。やってみて何か言われたら、それから考えればいい。何もテレビの全国放送で生出演するわけじゃなし。

■新たな管理業務が増えて、収入の割に手間ばかりかからないか？

⇒スタッフに任せる仕組みができるまで、一時的に忙しくなるだけ。最初から振ることだってできるはず。優先順位を見直せばいい。

今の時代、完璧に仕上がるまで待っていたら、手遅れになることもあります。

本当の問題は、それを実践するのを躊躇させる「恐れ」の正体と向き合い、どう折り合いをつけるか。お客さんを守るため、という隠れ蓑を、そろそろ取っ払うときではないか。そう感じる今日このごろです。

【今月の一冊から】

『自分では思いつかない選択肢に乗ってみる。』

>よくよく振り返ってみると、じつは僕にも、「たくさんのチャンス」が降りてきていました。
>た。「先輩からパーティーに誘われたり」とか、「勉強のしかたを教えてもらったり」とか、
>「友だちだから海外旅行に誘われたり」とか・・・、いくらでも自分を変えるチャンスは
>あったはず。それなのに、自らチャンスを見落としていた。というより、はなから
>「それがチャンスだ！」と気づいていなかった。「自分には関係ないな」とか、「自分とは
>合わないよ」とか、「自分の考え方とは違うし・・・」という理由で、そのチャンスをつ
>かみにいっていなかったのです。「いまの自分らしいもの、いまの自分に向いているもの、
>いまの自分に合っているものだけを選んでいたら・・・？いつまでたっても、いまと同じ
>自分のまま！？自分を大きく変えることはできないのではないか・・・！？」<中略>
>そう仮説を立てた僕は、「じゃあ、いままでチョイスしなかった選択肢や、やったことの
>ないものを積極的に受け入れてみようというルール」をつくって見たんです。

（『バカでも年収1000万円』 伊藤喜之 著
ダイヤモンド社 P.40 より引用）

自分の枠を広げるには、「自分には思いつかない選択肢を出してくれる人の声」はとても役に立ちます。今月、わたしが新しい本を出版するにあたり、出版社でキャンペーンのアイデアを話し合っていたときのことです。「どんな特典を用意するか」という話の中で、ただでさえ時間に余裕がない状況の中、わたしはなるべく手間のかからない方法を考えていました。そんな中、出版プロデューサーが、「和仁さんが『社長が社員の年収を100万円アップさせた理由』を何人かの社長にインタビューした音声がいいんじゃない？」と言い放ちました。それは、編集担当者がつくった帯のコピー『あと年収100万円以上アップさせる経済学』から来た発想でしょう。

それを聞いた瞬間、わたしの次のように思いました。

（たしかに、それは面白そうだ。聞きたい人もたくさんいるだろう。だけど、誰にインタビューを依頼する？しかも出版まで日がない中で、どうやって調整する？編集までやっている時間はないぞ？それに・・・）

しかし、同時にこうも考えました。（**自分では思いつかない選択肢に乗るからこそ、予想を超えた結果が期待できるんじゃないか！？**）と。そして、それを決断。

翌日には親しい社長7人に電話でお願いをし、全員から快諾をいただくことができました。対面でインタビューする余裕がないため、電話で行い、決断から2週間後には7人の音声ファイルが完成。興味深いキャンペーン特典が仕上がりました。協力してくださったみなさんには、本当に感謝です！反動的に「それは無理」と突き返さなくて良かった、と思いました。自分では思いつかない選択肢、注意して見逃さないようにしたいものです。