

『らしさ』

このメールは、正月休みを利用して書いています。前号で、今年59才になると書きましたが、友人からメールで「栩野君らしいなあ。よく12年も頑張っている」という励ましの言葉を頂きました。友人の「栩野君らしいなあ」という私の「らしさ」って、どんな風なのか？と考えて見ました。

お客様に「穏やかな顔で、いつも笑顔でいるのを真似したい」と言われた事があります。しかし、実は、若い時、いわゆる「ゴンタ」と呼ばれて、□社長に直訴してIBMのコンピュータを導入してもらったり

- ・社内のシステム開発に飽き足らず、社外の開発をする許可をもらったり
- ・トヨタのC80システムに対抗して、自社開発でオンライン化したり
- ・経営企画を担当した時は、トヨタの物流改善のモデル店になったり
- ・テレ・マーケティングの時代と言って、NTTの指導を受けて、テレ・マーケティング室を作ったり
- ..

と色々な事にチャレンジして来ました。

船井総研で勉強した時は、自費で行きました。ともかく、「やりたい」と思ったら「行動」していました。よく「失敗したら・・・」と先に不安に襲われて動けない方が多いですが、もちろん、社長の信頼を受けていたのもありましたが、私は、「必ず、出来る！」と猛進しました。当時の常務から自己申告の評に「Too-Hot」と書かれた位でした。平成7年に独立したのですが、「何とかなる！」という気合だけでした。それから、12年半が経ち、もうじき60才という年齢になり、「Too-Hot」も随分、穏やかになりました。

今、「自分のらしさ」って、どうなっているのか？と思っています。全てのお客様の指導が「成功したか？」と言われるとちょっと手に負えない事態で困った事も多々ありました。船井先生は「過去オール善」と教えて下さいましたが、「これらの困った事態を何とか克服して来た」という自負も大きな「自信」になっています。友人の「栩野君らしいなあ」という評は、この「自信」が大きくなっているように映っているという事にありそうです。ホントに、「苦境の時に、磨かれる」と噛み締めています。

私がこれから目指す「らしさ」は、

- ・トヨタやIBMという世界一流を「人肌」で伝えて「気づき」を起こす
- ・その「気づき」を「改善パワー」に具現化させる支援を行い
- ・システム化で「定着」化させる

という「改善」x「システム」での指導力にあると思っています。

■「プロらしさ」

ある友人が年賀状で、「今年、還暦を迎え、定年延長で時給850円の生活になります」という意味の事を書いておられました。「定年延長」も色々なケースがあると思いますので、彼のケースは極端な方かも知れないと思いますが、確かに、給料は大きくダウンするようです。何よりも「肩書き」が変わるケースでは、大変だと思います。

12月1日号(<http://www.web-ami.com/mailnews/071201.html>)で「退職後の雑学生活入門」をご紹介しますが、「立場」が変わって、気まずい思いで仕事している方も多いようです。年をとると実績も重要ですが、「若い人とうまく付き合う」という事の方が余程大きいと思います。その「道」を貫いて来た方では、プライドとの葛藤という場面も多くあると思います。その辺が「コツ」な

のですが、「自分もコンサルタントとして活躍したい」と相談を受けるのですが、「自分の経験が全く活かさない『他社』に単独で乗り込む」という事実を話して、「あなたのプロらしさは、何なの？」と改めて聞くようにしています。

この「プロらしさ」が重要なのです。社内で頑張っていた実績は、所詮「アマ」なのです。よくゴルフを例え話にするのですが、

- ・アマのトップは、自分のこだわりで勝つのだが、
- ・プロは、どんな条件下でも勝たねばならないのだ

と話すのです。この「アマとプロ」という話をして、自分のサラリーマン時代とコンサルタント生活の相違点を話して「気づいて」もらうようにしています。

私は、「プロらしさ」とは、どんな条件下でも結果を出す事と考えています。幸い、私の場合、

- ・レスポンス・マーケティングでも何とか結果を出して来た
- ・改善でも素直なお客様に恵まれて成果につながった
- ・システムは、よいパートナーに恵まれて上手く納入できた
- ・社員に恵まれてコンテンツづくりもうまく行った

というケースの方が多かったので今日に至っていますが、「結果を出せなかった」みじめな時もあったのです。平成6年に船井総研で約100人の仲間と勉強したのですが、優秀な人も沢山おられたのですが、2年もしないうちに大多数の方がサラリーマンに戻られたというのも事実なのです。「優秀」というだけでは「プロ」になれないので、何か「プラスα」が必要なのです。

■自分流で「らしさ」を磨く

この「プラスα」は、私の場合、平成8年4月から送信し始めた「AMIコンサルティングFresh&Hot情報通信」(参照:<http://www.web-ami.com/tushin.html>)というB4版1頁の情報発信だったのです。当初は、サラリーマン時代の友人が殆どだったのですが、月に2回、友人宛に「栩野は元気に頑張っている」という思いで書き始めました。

それから「お客様」が増えて送信先は500社を超えています。この2日に283号を無事、送信しました。このメールも同じですが、ヒマな時間にヒラメイた事をともかく書くようにして、バックログを沢山用意しています。前号で、楽笑さんの『一生懸命だと知恵がでる 中途半端だと愚痴がでる いいかげんだと言い訳が出る 手ぬきなや〜』をご紹介しますが、ホントに「ヒラメキ」がドンドン湧いて来るのです。

私は、「ヒラメキ」こそ自分らしさと思っています。次から次へと「ヒラメキ」ので、お客様が付いて来れない場合もあり、「うちの会社では、栩野さんのパワーに付いていけない」と少し緩めて欲しいという社長さんもおられました。この時に「社員さんが行動に移して成果が出るまでに時間がかかる」という点に気づいたのです。

少し脱線した感じですが、もちろん「知識・経験・根性」の3拍子の揃う分野で指導するのが一番であります。私の一番は「改善」x「システム」のコンサルティングなのですが、

- ・Web2.0時代のマーケティング・ノウハウを磨き
- ・レスポンスを成果に結びつける「手順・ツール・トーク」づくりの「改善」で「人づくり」を行い
- ・「IT」を活用して「見える化」という「システムづくり」

で自分流の「らしさ」を磨きたいと思っています。

皆さんに「ちらしはお客様への手紙」という信念で、これからも情報発信して、自分をドンドン磨

いて行きたいと思っています。このメールは、私の本業への「セルフ・エスティーム」という役割であり、一方的に送信することで「自己満足」の快感を味わって「元気」になっています。今年もどうぞよろしく願い申し上げます。

■まとめ

- ・「自分のらしさ」って、どうなっているのか？
- ・その「自分のらしさ」はプロとして通用するか？
- ・自分流の「らしさ」を磨いて「元気」になる