

『人より努力できる才能』

1. TVのコマーシャルから

北京オリンピックは、いろんな感動を残して閉幕しました。私は、文句言いながらも「星野ジャパン」を出来るだけ応援しました。もちろん、TV観戦ですが、時差がないので、負担なく見ることができました。戦績は、力を発揮できずに4位に終わってしまいましたが、その放送の中で右掲のコマーシャル・メッセージに出逢いました。このコマーシャルは、野球選手をモデルにして、何球も何球も繰り返して練習する光景を背景にしていました。そのナレーションも絶妙であり、「才能」というものを明確に表現していました。

私は、このコマーシャルを見て、エジソンの「天才とは、1%のひらめきと99%の努力だ」という言葉を思い出しました。努力をやり続けることの重要性を示唆した言葉として、松下幸之助さんの「失敗とは、あきらめた時に来る」というのも思い出しました。たしかに、偉大な方は、同じことをおっしゃっているのです。「努力」という言葉の重みを感じます。

人より努力できる才能
努力のやり方を知っている
努力は夢への近道。

エネオスのCMより

2. 「努力は夢への近道」

北京オリンピックで優勝した人の中に「思えば実現する」という意味合いのコメントを出しておられる方も数人おられました。水泳で8冠に輝いたフェルプス選手も同じ言葉でした。連覇という偉業を残し、しかも、8冠という肉体の極限を極めた人の言葉なので重みがあります。「思えば実現する」は、成功プログラムでも言われているので実感が湧きます。

先ほどのコマーシャル・メッセージは、「人より努力できる才能」の次に「努力のやり方を知っている」とつなぎ「努力は夢への近道」で締めくくっています。この「努力は夢への近道」は、「夢」を実現させる絶対条件を示しています。私は、経営コンサルタントという仕事なので、お客様の「夢」を実現させるということが主な任務なのですが、その最大の障害が「自助努力」なのか「他力本願」なのかという点なのです。経営者も社員さんもラクして「儲けたい」という意識が根底にあるので、「努力のやり方」を教えても、なかなか、実行してもらえないケースが多いのです。

その為に、当社は、お客様に代わって「自助努力」する分野をもっています。例えば、ホームページのメンテナンスやネットの通信販売の仕組みづくり、Fax やリーフレットの制作代行や一斉同報配信まで行っています。こういう事をしましよと決めても、一向に実践できないのが通例であり、まして、企画という面では、社員さんの中に出来るという方がいるのですが、一度は、やる気になっても、その後が続かないのです。「PDCAサイクルを回す」という言葉がありますが、回し続ける努力が重要なのです。

3. 「努力のやり方」

しかしながら、「PDCAサイクルを回す」と言っても「成果」につながらないとサイクルが回らなくなるのも当然な話であります。コマーシャル・メッセージでは「努力のやり方を知っている」とありましたが、選手の周囲にはコーチや先輩がいるので「やり方」のアドバイスがあるのです。もちろん、自分で閃いて「やり方」を工夫する方もおられるのですが、やはり、コーチや先輩の経験から来るアドバ

イスは重みがあります。

私は、経営コンサルタントとして「お客様のパワーを増大させる妙薬は結果を出す」という事だと考えています。私は、「やる気」＝「お客様の支持」と考えていて、重要な点は「お客様」を見つけることであるとお話しています。口すっぱく社員さんに「動きなさい」というよりも、1件でも「見込み客」を発掘すれば、必然的に営業マンは動いてくれるのです。

その為に、「お客様の支持」＝「商品」(サービス)ということで、「商品」がヒットするように、ニーズの調査や価格設定によるレスポンス向上という点を重視しています。「レスポンス・マーケティング」という分野なのですが、いかにして「レスポンス」を引き出すかを考えるのです。「努力のやり方」をお客様の「レスポンス」で社員の方々に迫るのです。結構、スリリングな仕事なのです。

4. 自ら実践する

「教える」という事は、意外に難しいものがあります。親が子供に教えるという点では、家庭教育が社会問題化しています。本当に、当事者間では難しい面があるのです。勢い、学校の先生に期待が集まるのですが、学校の先生は「躰ける」という行為が出来ない状況になっているので、クラブ活動などを通して、教えるしか他に道がない状況なのです。

私は、コンサルタントですからお客様にアドバイスするのが仕事なのですが、必ず、自分ができる事や経験した範囲のアドバイスに留めるようにしています。自ら実践することで得たHow-toは、お客様に説得力があるのです。例えば、レスポンスを設計する時でも、この商品で、このやり方ならば、レスポンスは何%程度だから、目標は、商品単価xレスポンス率x成約率という計算式で示すようにしています。

「自助努力」という事は、基本であります。その「努力のやり方」を変えることで、「夢」すなわち「目標」を達成する確率が高まるのです。この「努力のやり方」を変えるという点が大きな仕事なのです。そのためには「自ら、実践できる」あるいは「実践の結果データ」から生まれるDo-How(コツ)をたくさんポケットに用意しているのです。

「努力は夢への近道」なのですが、その「近道」を教えるのがコーチであり、コンサルタントの仕事なのです。自らも「夢」を実現するという意味で、スポーツのコーチでは、その道の成功者、すなわち、自分で夢を実現させた人を選ぶケースが多くなるのです。経営コンサルタントも同じだと思います。「腑に落ちる」という事は、やはり、借り物ではなくて、自らの実績・経験の方に軍パイがあがります。この辺を大事にして行きたいと思っています。

【まとめ】

1. 人より努力できる才能・才能は、努力から開花する
2. 努力のやり方を知っている・勉強する、他人のアドバイスを聞く
3. 努力は夢への近道・努力できることを見つけて、それをヒタスラ実践する
4. 「腑に落ちる」アドバイスは、借り物ではない

【AMIニュースのバックログは <http://www.web-ami.com/siryo.html> でご覧になれます！】