

全体を見通す突破のスキル

はじめに、ビジネスで成功を手にするためには、全体を知る必要があります。ビジネスでの成功は、いくつかのポイントを押さえ、よけいなものを削ぎ落とし、なんとしても叶えるという強い思いを持つことが大切です。その先に成功の果実はあるからです。

何か特別な才能がないからといって諦めることも、自分を卑下することもあります。チャンスは平等に与えられた権利です。それを知りさえすれば、誰でも夢が叶えられます。そのための入り口となるエッセンスが、以下の「2つの視点」です。

- (1) ゴールを明確にし、解釈を変える
- (2) 憧れの対象を探し、追いかける

ビジネスを成功させるためにまずやるべきことは、自分がどこを目指し、何を手に入れたいのかを知ることです。ここを多くの方は明確にすることなく、日々与えられた業務をひたすらこなし、仕事をした気になっています。しかし、それでは望む成功を手に入れることも、人生を変えることもできません。

なぜなら、会社で与えられた業務をこなしているだけの生き方では、定年という「期限」がゴール設定になってしまうからです。期限のない時間を与えられると、いつの間にかダラダラ生きることを選択してしまうのが人間です。ビジネス人生を成功裏に終わらせたいなら、期限付きの目的をゴールに設定することです。

だからといって誤解のないようにいっておくと、「目的」がメインにあって、「期限」がサブにある、この関係性です。この視点が、あなたにパワーを呼び起こします。だから、何かを始める際には、目的を決めた上で期限を決めることが大事だということになります。

人はゴールなきレースを走り続けることはできません。どんなに超人的精神を持っている人であっても、ゴール設定なきものにがんばり続けることはできないものです。だからゴールを設定する際は、丁々発止で人生を賭けて手に入れるようなゴールではなく、10年くらい地味に頑張れば手が届くものをゴールに設定することです。

憧れの対象を求めよ

次に、人生を成功に導く大切な視点は、ゴールを見通す力です。言い換えれば、まだ到達していないゴールをどのようにイメージすればいいのかということです。ここが成否を分

けるわけですが最短最速の方法はあります。それは、自分が目指すべき成功のスタイルをすでに手に入れている「憧れの人」をまず1人探すことです。

その際、注意すべきことが1つあります。それは、必ず「1人に絞る」ことです。これは夫婦関係と同じで、1人に絞ることこそが輝ける未来を築くための秘策だからです。このようにいうと、「そんな人、まわりにいません」という人がたまにいますが、心配ご無用です。

あなたの身近にいたくともテレビや書籍など媒体を通じれば、候補などいくらでも見つかります。ですから、まわりにいないからといって諦める必要はありません。歴史上の人物だって年下だって構わないのです。

この人のようにして近い将来、ああなりたいという人を決めれば、あとは簡単です。徹底的に真似するだけ。そこに自分の考えは不要です。例えば同じものを身につけたり、口癖・書き癖を真似たり、その人と同じ本を読み同じ映画を観るなど、なんでも真似してみてください。それが、過去の自分を捨てて、未来を変える実践なのです。

成功をしたければ何度も繰り返すこと

目指すべきゴールが決まったら、ゴールまでの道のりを知ることです。これが本日のテーマ、「全体を見通す」ということです。しかし多く人は全体を見通すことなく、行きあたりばったりで物事をはじめ、わからないことに出くわすと、その都度歩みを止めるのです。

これではいつになったら、ゴールにたどり着けるかわかったものではありません。おそらく、途中で頓挫します。一方、はじめは下手でどうしようもないクオリティーのものであっても、それを何度も繰り返し行うことで上手くなり、効率を上げることができます。これが成功を勝ち取るのが早い人の考え方です。

ピアノを練習するにしても「4小節を完璧にしたら、次の4小節に進む」という尺取り虫のような練習ではなく、「下手でもつまずいても最後まで弾き、また最初に戻る」という練習の方が早く上達するのです。なぜなら後者の場合、はじめの段階で終わりまで行きついたので、自分の克服すべき箇所が見えているからです。ビジネスにおける冒険の正体とはこのような「通し練習」のことであって、無謀なチャレンジを指しているわけではありません。

あなたの足枷の正体

「成果を出すには限界に挑戦しろ」というと、「自分には自分のやり方というものがあるので大丈夫です」とカッコつける人がたまにいます。ところがそのやり方はたいてい、無駄を生んでいるか、効果を邪魔しています。なぜならば成果の時間軸を見ると、ふつう爆発曲線を描くものですがそれが見受けられない場合、多くは「自分流」にこだわっているのです。

例えば、売れない人はビジネスをスタートさせたあとに結果を出して信頼を得ようと努力しますが、成果を出すのが早い人はビジネスをスタートさせる前に、信頼をどうやって得

るかを考えます。その他にも、ビジネスが下手な人は、実績を言うタイミングを最後に持っていくます。常識ある人の謙虚さ、つつましきということなのでしょう。

ところが例外なくビジネスを爆発的成功に導く人は、実績を最初に語り顧客とのポジショニングを明確にします。以前の勉強会で話をしましたが成果を上げる人というのは、常識を離れ少しく臭いのです。ですが多くの人は、それから離れようとします。

というより、これまでの生き方や習慣が、最初に実績を掲げることで認知と信頼を獲得するのはよくないことだと、親や先生や先輩から刷り込まれてきたのかも知れません。

貪欲になれ！すべて収入に反映される

重要なスキル～それは、「サラリーマンだから給料は決まっている」という思い込みを捨てることです。このようにいうと、「いやあ、うちの社長はケチだから・・・」という人がいますが、その思い込みを捨てた瞬間、収入を劇的に上げることが可能となります。

会社というのはビジネスを行う上での、「舞台のひとつ」にすぎません。当然、売上げが出せる人気役者になれば、ギャラが上がります。サラリーマンであっても会社の売上げを大きく左右する存在となれば、会社のトップのあなたを見る目が変わってきます。

では、どうしたら、今の会社に勤めながら給料を上げ昇進を叶えることができるのか？それは、売上げに直結する集客やセールスの部門に直接関わることです。この視点が、あなたの未来に大きな影響を与えます。

ここを抜かして考えている限り、努力とは無縁に給料の上限が設定されているはずで。なぜなら、経理処理が3倍早くなったところで、給料を3倍払う会社はありません。繰り返しますがあなたが給料を上げたいと考えるのであれば、会社の売上げに直結する部門で活躍することです。

その時あなたは「毎年売上げ1億円増を目指します」と言えますか？

このようにいうと、「うちの会社は異動が難しいから・・・」という人がたまにいますが、社内交渉もろくすっぽできない人が、給料アップなど夢のまた夢です。なぜなら、社内交渉こそが人生を変えるうえでの最初のステップでもあるからです。そこでつまづいている限り、人生など変わりませんし、成功することなどありません。

もちろんこれは人事部門への働きかけに限ったことではなく、このように自律的に行動しない人は、転職しようにも面接で落とされるだけです。独立してもお客が取れずに立ち行かなくなるのです。

まずは人生を変えるための練習だと捉え、社内交渉にトライしてください。そこで一步を踏み出せない人に輝かしい未来などありません。人生を変えることもできません。ですから、行動してみてください。社内交渉したところで、失うものなど何もありませんから。。