

## 認知のスキル

ビジネスを行う上で、大半の人が忘れてることがあります。それは、集客は第1フェーズではなくその前にやるべきことがあり、その要素が抜けてしまうと集客を叶えることはできません。それどころか、せっかくいい商品をつくったところで、世に存在を示すこともできません。

### ビジネスにおける必須要素

この集客の前に行うべきことはビジネスの必須要素であり、最初におさえるべき重要事でもあるのです。しかし多くの方は、この必須要素を無視し、なぜ見過ごしてしまうのか？それは、大手企業の戦略をベースに考えてしまうからです。大手は既に、社名も商品もサービスも世の中に知られている存在です。

この答えをいう前に、あなたに質問です。

- ・良いアイデアを持った良い商品を扱い
- ・提案もトークも上手
- ・無料のサービスを提供することができる

なのに・・・ビジネスがブレイクしない、パツとしないのはなぜ？

これが、タイトルにもなっているのもうお気づきでしょうけれども、今回の答えは「認知」です。言い換えれば、「存在を知られる」ということです。ビジネスを始めるにあたってここに気づかない限り、どれだけいい商品を扱い、最高のサービスで出迎える準備があったとしても売れないのです。

### 「認知」が人生を変える

しかしこの「認知」があれば、話は一変します。顧客に選ばれる状態にあるために、あなたが新商品をリリースするだけで存在を示すことができます。だから今後、あなたがビジネスで結果を残したいというのであれば、この認知を習得し味方につける必要があります。

なぜなら、ビジネスの世界で成功し活躍しているほとんどの人は、この「認知」をみずから所属している「企業」をのり越え「個人レベル」に落とし込み、自らのビジネスとして取り入れているからです。

あなたも人生を変え、成功を手にしたいと願うのであれば、やるべきことは、ただ1つで

す。それは、「認知」の重要性を知り、自分の認知をより多くの人に届け、存在を示すことです。それが、人生を変える最初のステップでもあり、導火線をつくる行為でもあります。

### 応援されない人間に未来はない

どのようにすればこの「認知」を味方につけ、企業であれ個人であっても活用することができるのかというと、それは、「応援される存在になる」ことです。このようにいうと、「応援って、どうして?」と思う人も多いかもしれませんが、大ありです。というのもこの「認知」というのは良いばかりでなく、悪くも印象づけされてしまうからです。

そのためあなたに悪評が立ち、万が一にもその悪評が広がろうものなら、あなたが持つ信用はガタ落ちし人生を破滅に追いやることも充分ありうるのです。一方、よい印象を味方につけている人は違います。花のような存在であるため自分から出向かずとも、みつばちを引き寄せするように多くの人を引き寄せ、人生を向上させていくことができます。

そう考えた場合、今のあなたはどちらに位置づけされていますか？

- ・まわりはあなたに対し、よい印象を持っていますか？
- ・それとも、悪評で表にも出られない状態ですか？
- ・まだ無名で、どこをノックしてもドアを開けてもらえない状態ですか？

はっきり言って、この印象を変えない限り、ビジネス人生を好転させることはできません。

もしあなたが今の自分に満足していないということであれば、応援される存在になる必要があります。ですので、あなたの「認知」をよい意味で広げるためにも、良いエネルギーを身につけることが大切です。それが、応援される存在になるということです。

### 「奪う」から「与える」人生へ

応援されるといっても、「具体的に何をすればいいの?」という人も多いと思いますので、ここからは具体的なステップで解説していきます。まず、あなたが応援される存在になるためには、与える存在になることが大切です。人は本能的に奪われることを嫌い、奪う人からは距離を置くという防衛本能が働くからです。

ですから、応援を味方につけるためには、この「与える」を習得する必要があります。このようにいうと、「なんでもかんでも与えればいいのか?」と誤解する人がいますが、土産であってももらったら迷惑なものがあるように、与えることでマイナスになるものがあることを知ることも大切です。

例えば、高さ2メートルの仏像を京都土産としてもらったとしたら、あなたはどのように感じますか? よほどの仏像好きでない限り、迷惑に感じるはずです。そのお土産がいかに価値があり高価なものであっても、もらった人が「価値がある」と感じなければ、感謝されることはありません。むしろ、迷惑な人という扱いを受けてしまいます。

## 想像力ではなく、観察を

このように、与える側の価値を押し付けるのではなく、受け取る側の「気持ち」を知ることが大切です。とはいえ、なんの情報もなく相手の「気持ち」を想像しても外してしまいます。大切なのは想像することではなく「知る」ことです。

その「知る」も、相手を観察することが大事です。つまり、相手にとっての価値を知るためにも「観察」から始めることです。その際、重要なことは、相手の「何を観察するのか？」ということです。ここを間違えてしまうと、不要な情報を収集してしまいます。

相手の興味・関心をおさえることができれば、信頼に繋げることも、応援に繋げることもできます。では何を「知る」のかというと、それは「相手がお金を払っているものを知る」ということです。それにはまずは必ず「どこを取引しているか?」「何にお金を使っているか?」を直接聞くことです。

お金を払うという行為は、言い換えれば、痛みを引き換えにするパッションの象徴です。ということは、そのお金の源泉を知れば、結果、相手の価値観を知ることができるということです。下記のように言葉をイコールで繋ぐとイメージしやすいです。

お金を払う = 痛みの代償 = パッション = その人が感じる価値

これをどのように活用すればいいのかというと、例えば、会社を経営し売り上げアップに興味・関心を持っている人であれば、集客法や単価アップの具体策などを届けば喜ばれますし、セールスやマーケティングに関する書籍などをプレゼントするのもあります。

また、一つの形になっていないとダメとか商品でないとダメとかいうわけではありません。なぜなら、その対象となる相手は自分の未来がよくなるものであれば、モノでも情報でもなんでもいいからです。要するにあなたを、自分の未来を託しても良い人物として見てくれるかどうか、相手のパッションが動かされるかどうかです。

ですので、お金がかかっているモノのほうが価値があり、お金のかかっていない情報は価値がないという偏見はこの際、脳から追い出して、相手を感じる価値に対してフォーカスすることです。それは、ちょっとした「言葉」でも良いのです。

(おまけ)「今日はあなたにプレゼントがあるのです」

例えば、企画書や提案書を出す時ってありますね。もしくはそんな場面でなくても物でなくても構いません。面談していてちょっとしたアイデアを思いついたりした時とか、昔の経験でも何かを思い出して伝えようとする時は、このフレーズで切り出してください。

これは、魔法の言葉であり、愛の調べです。ぜひ、会社で机が隣どうしの同僚にも、30年間連れ添った奥さんにも使って、新たなあなたを「認知」させてみてください。