

物流マーケティング塾が3か月目に投入してとても忙しいと思うんですけど、みなさんは考える時間を持てているでしょうか？

考える時間を持つ

塾の宿題を今までの仕事にプラスしていると、やるが増えちゃって、整理つかないっていうのが現実でしょう。だからこの、考える時間を持たないと優先順位も整理つかないですし、意味の無いことに時間を使うようになってしまいます。なので、「考える時間を持つ」頂きたいのですが、どうやって設けたらよいかというのが本日の話題です。

■たとえば週に1度2時間、スーパー銭湯に1人で行くというのはいかがでしょうか

で、スーパー銭湯になんでそんな2時間も入らなきゃならないかという、そこでアイデアを考えるのです。会社の事務所みたいな騒がしいところや、自宅の部屋で背中を丸くしていても、良質なアイデアなんか思いつきません。そこで、スーパー銭湯に行って露天風呂にでも入って、空を見上げて考えに集中してはいかがでしょうか、というおススメです。

ブレインストーミングだとか言って、会議室に籠ってみんなでやるじゃないですか。ホワイトボードにたくさん書いたり、フセン紙を貼ったり。でも、どうなんでしょう。そんなところでほんとうにいいアイデアなんか出てくるんでしょうか。

事前にフセン紙にアイデアを書いてきて、それをみんなでKJ法を使って分類したり、階層別に並べ直して議論したりするのはとてもよい手法だと思うのですが、本日の話題は、事前にフセン紙に書いてくるという、そのアイデア自体をどこで思いつくか、どこで練るかということなのです。

心と身体って別々のものではなく、リンクしてるので、

- ・まずは、身体をほぐして、脳をゆっくり休める
- ・身体をリラックス出来る環境にして、ワクワクすることを考える
- ・ビジネスのリスクはともかく、マイナスなことばかり考えない
- ・自分のビジネスが将来どうなるのか、お客様とどうしたら良好な関係が築けるのか、ということにフォーカスする

ってというのがポイントで、それを考えながらお風呂に入るっていうのが良いんです。その間、他人と会話しない、っていうのも重要なポイントかもしれません。また、座禅の修行じゃないので、“無念無想=何も考えない”というのとはぜんぜん違います。

■沼と泉の違いって判りますか？

沼と泉です。

イメージ的にはどんな感じですか？沼は汚くて、泉は綺麗な感じがしますね。結局、なんで沼が汚いかって言うと、水が止まっているからなのです。流れて行かないのです。

泉は湧き出てくるイメージですよ。新しい水が湧き出て、こんこんと湧き出て水を循環させます。だから清浄さが保たれるのです。

これは実は脳も同じです。古い情報や固定概念をずーっと維持して、10年前 20年前の情報で生きてる人っていうのは、脳の中がもう沼化しています。怖い状態です。下手したら古い情報で脳の中が腐っていて、もうおかしい状態になってるんですよ。

ところが、どんどんどんどん新しい情報を入れて、どんどんどんどん実践して、学んでる人っていうのは成長もしていきますし、脳の中が泉のように澄んでくるのです。

■ただこれ、情報源を意識してください

特に要注意なのが、本です。

えっ何で、何で本がいけないと言われるの？って感じでしょうね。

あんなに「読書は大切だ」とか言っていたのに！って思われるでしょうね。

要するに、大半のベストセラー、とくにビジネスノウハウ本は出版社が、本が売れるように仕組んでいるだけなので、成功が保証されている訳ではないのです。

・出版社っていうのは、実は巧妙なマーケティングで食っている。我われは、彼らのプロモーションに引っかかっている

・売れば良いというポジションであって、読者を成功させるために出してるわけではない

・本の内容は、**What To** しか書かれてない。要は、「何をやったらいいですよ」っていう事しか書いてない。つまり、ノウハウ本のくせに、ほんとうの **How To** は書かれていない

とくに、ベストセラーになる本っていうのは、「そのまんまでいいよ」「頑張らなくていいよ」っていうものがウケる。ベストセラーになりやすい。

著名人や作家の随筆、タレント本なんかも、「普段は我われとそう違いはない」「むしろ、悲惨な生い立ちで、自分の方がマシだ」って安心させる内容の方が売れる。

なので、新しい情報を入れて脳を泉化しなくちゃいけない、と思ってベストセラーを読むと全く意味のない、ただ単に沼底の泥をかき混ぜてるような状態になってしまう。泉になら

ないんです。湧き出てこないのです。沼の水をいくらかき混ぜたところで、よどむだけです。汚いものは、汚いままです。

■ どうしたら、泉化できるのか

では、どんどんどん自分の脳を活性化させる、あるいは知恵の泉をこんこんと湧き出させたいというのであれば、何をしたら良いのでしょうか。

私が経験上、お伝えできるのは、以下の4点です。

- 1・ある程度リスクを覚悟してあえて、その WHAT TO をやってみる
- 2・投資という概念で、お金と時間をかける
- 3・そこで学べたものが、ほんとうの知識であり、知恵に変わる
- 4・そうしたら体系化して、人に教える

この学ぶ基準っていうのは、他人からの情報そのままじゃ駄目だってことです。ベストセラーであろうと古典的な名著であろうと他人が、これは成功するよ、良い話だよ、っていうものにすぐに乗らずに、まずは自分を基準に取捨選択を考えてもらいたいのです。

たとえば、こんな感じです。

- ・倉庫の営業担当になったが、集客に困った。で、マーケティングを勉強する
- ・集客はもう上手くいってるが、セールスの段階でコケた。だったらセールスを学ぶ
- ・空き倉庫のプロモーションをしたけど、反応がイマイチ悪いっていうのだったら、コピーライティングを学ぶ

そういう形で全部自分を基軸にして考えると、何をすべきか、何の情報収集をして頭を清い状態つまり泉化すべきか、というのが見えてくるのです。

このように他人が成功したというノウハウ本で、かつ流行りの情報に乗ってしまうと、自分には時期尚早で不要でも、取り入れようとしてしまう。横道にそれてしまう。それでは成果は覚束ないでしょう。

情報のインプットという点では、自分の成長を基軸に判断してください。そしてこの類の流行本や、無料セミナーご招待っていうのは、相手は何か別のものを売込むためにやってることなので、そこでほんとうに重要なものを得ることは出来ないと思ってください。

本当に学びたいってことであれば、きちんと投資という概念でお金と時間を掛けて、かつ、実践する方が身に付くのです。

■ カラーバス効果を利用しよう

ただ、そのインプットが必要かどうかを判断できるのは、ちゃんと自分の考える時間を持っている人です。そして、ワクワクすることを常に常に考えていれば、あなたにとって重要な情報は入ってくるようになるのです。これはカラーバス効果と言って、脳の中にある網様体賦活系という所が作用するのです。

例えば、子供が生まれたとすると、アンパンマンとか、なぜだか子供に関するものがすぐ目に付くようになります。昔から、そこにあったんです。あったんですけど、それまで気付かなかったけれど、最近をよく目にするということがあります。

たぶん子供が出来てから、近所にやたらに子供がいるなっていうのにも気付いてるはずですよ。じゃあ子供が急にそこにワンサカ引っ越してきたのかっていうと、そうではないですよ。昔からいたんですよ。

実は、脳にそうやってキーワードや画像で指令を与えると、脳は同じのものを探し出すという能力があるのです。じゃあ、どうやって探し出すアンテナを張るかっていうと、これこそが本日のテーマ、「考える時間を持って」、ワクワクすることを思い描きインプットすることなのです。

要は、「アンテナを張る」ためのスーパー銭湯行きで構わないので、「次は何にアンテナを張ろうかな？」って考える時間を持ってもらいたいのです。そこでいったんアンテナを立てておけば、その後の仕事やなんやかんや忙しくても、それが必然的に目に入って来ます。繰り返し言いますが、以下のような行動習慣です。

- ・ スーパー銭湯に行く
- ・ 静かな音楽を聞く
- ・ 外をゆっくり眺める
- ・ 散歩をする

毎日の必要はありません。1週間に1回でも、2週間に1回でも、ある程度の時間が空いてもいいのです。1時間、できれば2時間、ゆっくりできる環境に身を置くのです。そして、自分が考えに没頭できる環境をつくり出してみてください。

それもマーケッターとしてやるべき仕事だと思って取り組んでください。

以上