

MARKETING LIFE REPORT

あなたが変わる魔法のフレーズ

Marketing Tornadoでは、その使命として、「自らの感情をコントロールし、飛躍的に自己成長できる次世代リーダーを増やすこと」を、二つ目に掲げています。

起業家といえども、社長といえども、社員といえども、やはり人間です。
どんな人も、それぞれいろんな経験や想いや記憶を持っています。
深く心に刻まれた悲しみや、怒り、恐れ、そして、心が温まるような愛らしい気持ちを、心のどこかに持っています。

誰もが、「解決し終わっていない心のわだかまり」を、心の中に抱えていると言われていています。でも、いろんな場面で、いろんな人々に、助けられたり、勇気付けられたり、知恵を与えてもらったり、癒してもらったり、経験をお持ちだと思えます。

それは、誰もが同じです。

ノウハウやツール、事例などの知識がいくら増えたとしても、それを実践していくのは、ほかでもない、あなたです。
その時、自分の感情をコントロールするのが難しいと感じられる時もあるかも知れません。

そこで、このレポートでは、私が好きな言葉、いつもビジネスを成長させていくときに、自分に言い聞かせている言葉。助けられた言葉、皆さんにも伝えたい言葉などを紹介しましょう。

もしかすると、どこにでもある内容かも知れません。
人生の大先輩から見れば、甘っちょろいと言われるかも知れません。
ですが、それでも構いません。
最も美しい声の鳥しか鳴かなければ、森は静かになってしまいます。

だから、私は美しい声だろうと鳴きます。
読みたくなければ、捨てて頂いて結構です。

そうしたレポートです。

MEMO

1. 「目標を立てるな、予測せよ」……成毛 眞 社長

この言葉、とても好きな言葉です。
というのは、私は目標を立てるのがとても苦手だからなのです。
世の中の自己啓発本、世の中の計画立案本、企画に関する本、そのほとんどすべてといってもいいでしょう。
99.9%が、「まず目標を立てましょう」と言います。

私は言うとおりに、これまで何度も何度も、目標立案にチャレンジしてきました。

でも、私にとって、目標を立てるのはすごくつらい作業でした。
なぜなら、目標を作るということは、今よりもっと頑張らなくてはならないからです。

自分では、今でも、がんばっているつもりなのに……です。
目標という言葉を知ると、一般的には今より高いところに、それを持っていく人が多いことでしょう。まさか、「目標は売り上げ20%ダウンだ！」という人はいないでしょうから。

つまり、目標を立てるということは、「もっと頑張る」と自分に宣言するようなものなのです。

ところが、そもそも達成不可能なギリギリを目標にしてしまうのがほとんどです。

だから、私のような凡人は、「ああ、俺は自分で立てた目標さえ達成できないのか……」と自己嫌悪に陥ってしまうのです。

これに、何のメリットがあるのでしょうか？

だから、私はいつも目標を立てるのが嫌でした。そんな時、この言葉に出会ったのです。

この言葉は、私の仕事上の先輩でもあり、尊敬するビジネスパートナーでもあり、友人でもある神田昌典氏が提供しているカセットテープセミナーで聞いたのです。

それは、神田昌典氏と成毛眞氏との対談テープです。
成毛眞氏は、元マイクロソフト日本法人。今は株式会社インスパイアの代表取締役をされています。素晴らしい方だと思います。
そのテープのなかで、成毛氏は言い切ります。「目標は立てるな、予測しろ」と。

目標を立ててしまうと、その目標を達成することに縛られてしまいます。そうすると、目標を達成しようとしている途中のプロセスで、新たなビジネスチャンスが現れたとしても、目標に沿っていないと取り逃がしてしまいがちになります。

MEMO

目標にこだわれば拘るほど、起こりがちです。それは愚かなことです。目標は立てず、周りから入ってくる情報にアンテナを立てながら、自分の置かれている状況を冷静にみて、未来がどのように変化していくのかを予測する。

そうして予測しながら、それに常にフレキシブルに対応していくわけです。それこそが最も成功への近道だというわけです。

これを聞いて、「私は間違っていないのだ。私のやり方も、アリなのか……。」そう思うことが出来るようになってからは、突然、気持ちが楽になりました。

私は、いまでも、周囲の状況を常に観察しながら動いています。具体的には、クライアント企業からの質問とか、雑誌、インターネット、同業者の状況、出版情報、それこそ、ありとあらゆるものを観察しています。

すると、不思議なほどに、ビジネスが順調になっていくのです。

2. 「石橋を叩けば渡れない」……西堀栄三郎

この言葉は、私が脱サラをするときに、勇気付けられた言葉です。「石橋を叩けば渡れない。」そのとおりだと思います。石橋っていうのは、たたき出すと、割れるまで叩いてしまいます。それは、誰もが同じなのかも知れません。判ってはいるのです。でも、やっぱり怖い。それは仕方ありません。むしろ、怖くない人間の方がおかしいのです。

そもそも、生命維持の本能が人にはあります。だから、未開へと足を運ぼうとすると、怖がるように出来ているのです。だから、不安なことをしようとした時には、誰も石橋を叩きたくなくて当たり前なのです。

それが、怖くないという人がいたとしたら、そりゃ天才です。私のような凡人は、石橋を叩きたくなくなります。だからこそ、怖いのは認めてあげてほしいのです。怖いのは認めて、まずは認めて、そこからスタートしてほしいのです。

そうです。
「誰でも怖いんだ。今の俺は普通なんだ。」とね。

MEMO

次は簡単。怖いのと、成功する確率とは、無関係なのですから。そうやって、自分にOKを出せたとき、私は急に前に足を出すことができたのです。

あの時、この言葉がなかったのなら、今の私はいないかもしれません。

3. 型・守・破・離……世界的なセラピスト権威／堀之内高久先生

この言葉は、私のもう一人の師匠である、堀之内高久先生から教わった言葉です。

堀之内先生は、ご謙遜されるでしょうが、私から見れば世界的にみてもセラピストとして一流であると思っています。

さらに、横浜国立大学の教授であり、心理学の権威であり、そして何よりも人格者だと思っています。

その堀の内先生から、頂いた言葉がこれです。

私がコンサルタントになりかけの頃は、ひどいプレッシャーに襲われました。

なぜなら、「業績を上げられないマーケティング・コンサルタントはゴミだ。」とそう思っているからです。

ところが、【業績アップ】というのは、企業にとって生命線であり、永遠の課題です。それを背負う仕事を選んだものですから、すごいプレッシャーに襲われたわけです。

勝手に選んで、勝手にプレッシャーを感じていたわけですから、お笑いです。

私がコンサルタントになるとき、最初から、業績アップをさせる自信があったかといえば、そうではありません。

不安の方が大きかったのです。

そんなとき、幸運にも堀之内先生にアドバイスを頂くことが出来たというわけです。

「佐藤さん、花伝書という本をご存知ですか？花伝書には、守(しゅ)・破(は)・離(り)という言葉があります。これは、能の世界で、世阿弥が芸を極めるために、その成功法則をまとめた本でもあります。」

堀之内先生は、その通りで良いと教えてくれました。

MEMO

「守」は、師匠の言うとおりにやること。「破」は、部分的に自分なりのやり方を付け加えたり、教えられたことを部分的に変化させたりして試してみること。「離」は、そこから大きく脱皮して、自分なりにやり方を確立するという事です。

そうすることで、自分だけのオリジナルの域に達するわけです。師匠の教え通りにやっている、そのうち、「この部分は、こういう風にやったほうが・・・とか、この部分は削っても・・・」というアイデアが湧いてきます。

それをいろいろ試してみて、さらに、全体のコツがつかめてきたら、自分なりのオリジナリティが自然に出来上がってくるというものなのです。

これは、自己成長のプロセスとして、成功法則として、極めて真理に近いと思っています。

もちろん、天才肌の方は、いきなり「離」からスターとして成功するのも知れません。

でも、凡人はそうは行きません。やはり「守」から「破」、そして「離」となっていくないと、逆に遠回りしてしまうのです。

さらに、堀之内先生は、もうひとつ加えてくれました。

それが、「型」です。

「最初は、師匠のやるとおりに、まるで鏡になったかのように物まねできるまでまねて見ましょう。」というのです。

極端に言えば、声も、トーンも、しゃべり方も、読む本も、スタイルも、服装も・・・。

私は、この教え通りにやってきました。

だからこそ、本当だと言えます。

ぜひ、頭の中に入れておいてほしい言葉です。

4. 全体化するな、部分化せよ。…………佐藤昌弘

これはどういう意味かというと、「人間というのは、すぐに全体化するクセがある」ので、それを理解しておきましょうということです。

たとえば、何かを考えるとき、「どうして売れないんだろう」とひとくりにまとめてしまうクセがあります。

でも、考えなければならぬのは、それではありません。

そうではなく、「なぜ、あの人は買って、あの人は買わなかったのか」と

MEMO

か、「あの人が買ってくれたのは、何がポイントだったのだろうか」とか「私の営業トークのどの部分がよかったのか」のように、部分にわけて考えたほうが答えが早く見つかることが多いのです。

さらに、よく「私って、ダメだなあ。」と口にする人をみかけます。これは注意してください。なぜなら、口に出すことで、自己催眠になるからなのです。口に出して言っていると、本当にそう思うようになってしまう危険があります。

そうではなくて、「俺って、こういう部分もあるなあ」というふうに部分化するのです。もちろん、他人に対してもそうです。

「あの人は、〇〇だよな。」という言い方をすることはないでしょうか？
いいえ、本当は違いますよ。
「あの人には、〇〇という部分もあるよな。」が本当です。
☆☆という、良い部分もあるのです。

社員さんでもそうです。
「あの子には、〇〇っていう部分もあるよな。でも、☆☆っていう部分もあるよな。」というのが一番だと思うのです。

人間は神様じゃありません。だから、完璧な人間などいません。
いい部分もあれば、悪い部分もあるんです。
誰でもです。誰でもです。誰でもです。

人を見るときも、部分にフォーカスするのではなく、全体を認めてあげることです。
逆に、商品を見るときも、ダメな部分だけではなく、良い部分にフォーカスして、その良さを伸ばしてあげることです。

一度、「部分の集合体としての全体」に目を向けてみて下さい。
それこそが、相手を尊重することなのだと思います。ダメな人間なんかはいません。

なぜ、こんな話をするかという、説教するつもりではないのです。
こうした姿勢でセールスレターを書いたり、営業トークをしたり、社員への働きかけをしたりすると、本当にすべてが巧いくようになるからです。
ついでに言いますが、私は、この考え方が行動になって現れたときに、優しくなれるのではないかなと思っています。

MEMO

5. シンクロニシティ

これは、科学的に証明されているわけではないので、「本当かよ」と言われても、困ります。だから、押し付けるつもりもないし、どうこう言うつもりもありません。

ただ、私が大事にしているというだけです。
シンクロニシティというのは、言い換えると、偶然の必然というか、必然の偶然とも言えます。余計にわかりにくいですね。

たとえば、「こんなところで、こんな人に会うのは、本当に偶然だあ。」と思うことはないでしょうか？
でも、シンクロニシティの考え方は違う。偶然だなあで終わらないのです。

「こんなところで、こんな人に会うとは、これは、何を意味しているのだろう？」という考え方なのです。

つまり、友人と予想外な場所で出会ったとします。
そこに「何らかの意味を見出せれば」シンクロニシティであり、「何の意味も見出せない」場合は、単なる偶然です。
そう考えてみると、とても都合がいいのです。

私も自分にとって都合のいいときだけ使っています。
なぜなら、とても前向きになれるからです。ポジティブになれるのです。残念な結果に終わったとしても、それには意味があると考えれば、別に残念がる必要もないかもしれない。

単なる何でもない間違いでも、自分に役立てられるようになります。
例えば、道を間違えてしまったとします。
「なぜ間違いを？何の意味が？そうか！この道路看板は、マーケティングの大きなヒントに！」
もう、前向きにも限度があります。
ポジティブシンキングも、ここまで来ると笑ってしまうほどです。

でもね、“笑ってしまう”とは言いつつも、実をいうと、私は、すべてに意味があると思っています。
ただ、私のアンテナが鈍感なために、意味を見出せていないだけだと思っています。
すべてに意味はあると思いませんか？
ああちょっと言い忘れたことがあります。
気をつけて欲しいことがあるのです。

MEMO

シンクロシティによって、すべてが前向きに捉えられるとしても、それは、努力をしなくても良いということではありません。

きっと、今を精一杯やっている人でないと、シンクロシティは、起こらないのではないかという感じがしているからです。

6. 日本語

私は、言葉を操るのがとても上手いといわれます。
よく考えると、それは、私が日本語を大好きだからだと思うのです。

英語には、「あなた」という場合、「You」ぐらいしかありません。
他は1つか2つのスラング(俗語)があるぐらいでしょう。

ところが、日本語には、貴方、彼方、貴女、アナタ、あなた、あんた、お前、おい、君、キミと、いろんな呼びかけ方がありますよね。
とても豊富ですよ。

これこそが、日本語という言葉が、とても表現が豊かな証拠なのです。世界中をみても、私はこれほどまでに表現力豊かな言語を、知りません。

雨がしとしと降っている。雨がざーざー降っている。雨がじゃんじゃん降っている。雨がどしゃつと降っている……。

雨が降っている様子をひとつ表現しても、日本語は、とても豊かな表現力を持っているのがわかります。
こんな言語は、他にありません。

私は、日本語を知れば知るほど、「奥の深い言葉だなあ。」と感じます。そして、言葉を武器として身につけた私にとって、「こんな表現力豊かな国に生まれて、本当によかった。」心からそう思います。

英語では、表現しきれないような気持ちも、日本語なら、すごく近いニュアンスで相手に伝えることができます。
言葉を研究していけばいくほど、日本語という言葉の奥深さの理解が進み、伝える力に磨きがかかります。

商品のよさも、英語なら伝えることが難しい。でも、日本語を研究していけばしていくほど、しっかりと伝えるのが可能になっていく。
私は、「日本語という言葉でもって、どれほどまでに、人に伝えたいことを伝えられるのか、その限界はいったいどこにあるのだろうか？」と考えたことがあるほどです。

MEMO

もっと私が、役に立つことを学んで、もっと私が日本語を上手に使うことを勉強したのなら、もっと素晴らしいものが伝えられるのかもしれないと思うと、ワクワクしてきます。

7. 全額返金保証

私自身を見てみると、コンサルタントである自分が大きな存在を占めています。

私の中にも、男性である部分、感動する映画を見て泣いている自分、いろんな自分があります。その中でも、とても大きな部分を占めているのがビジネスマン、しかもマーケティング・コンサルタントである私です。

その私にとって、本当に衝撃的だった言葉、それが全額返金保証です。

私が最初にこの言葉に出会ったのは、神田昌典氏の書いたセールスレターでした。最初に目にしたのは、神田昌典氏が経営する株式会社アルマックから届いたダイレクトメールの中にあつた、「全額返金保証」という文字でした。

それを目にしたとき、私は「ほんとか？ 思い切ったことをする人だなあ。よほど自信があるのか……」そう思ったものです。

いまや、日本中、どこでも見かけるようになった全額返金保証。広告協会の主催した「広告の規制緩和と倫理基準の変化」というテーマの無料セミナーでは、「全額返金保証」という手法が出回っていて、悪質なものが増えてきているとの報告があるほどです。

返金すると言っていたはずなのに、返金を求めると、「自宅の住所を書かされたり、家族の調査をされたり……」ということが報告されていたようです。違う。これでは使い方が違うのです。

今になってわかったことがあります。

ビジネスというのは、取引です。それは対等な取引です。お客が神様だというのはウソです。対等です。どちらが上とか、どちらが下とか、まったくそんな事はありません。

わざわざ気に入らないと思う人から、お金をもらってしまうことが、本当に長期的にプラスに働くとは思えないのです。

仮に返金保証をして、返金依頼が多くて大変だということであれば、それは、商品のクオリティが悪いのではないかというシグナルとして捉え

MEMO

れば良いと思うのです。

返金が少ないというのなら、もっと売rinaさいという信号だと捉える。もちろん、最初は「返品だらけになったら困るなあ」と不安を持たれるかも知れません。

正直言うと、どれだけ良い商品売っているとしても、やはり返金を求めてくる人はいます。決して気持ちのよいものではありません。でも、全額返金保証という制度をやってみると、返金することによって生じるマイナスよりも、全額返金保証という制度をアピールすることで売り上げが伸びるプラスのほうが大きいことが多いのです。

とはいえ、それが注文住宅とか、分譲マンションとか、高額な商品であれば、確かに一回の全額返金保証で会社の存続を左右される出来事になりかねません。そんなリスクがあるのも、私は承知しています。それでも、全額返金保証をしなさいとは、私は言いません。

でも、そうした場合には、考え方を改めて応用してほしいのです。たとえば、

「見積書は出しません。たとえ、ご訪問しても、ご依頼がない限り、見積書は出しません。アドバイスだけして帰ります。なぜなら、それだけ役に立つ自信があるからです。それで、見積書を出してほしいければ、そう言ってください。誰でも売り込まれるのは嫌なものです。私は頼まれなければ見積書を出さないわけですから、売り込むことが出来ません。一生懸命に考えた末に、そうすることにしましたのです。」

なんていうセールスレターがあれば、考え方は、全額返金保証と同じなのです。

8. やりたくない事は、やらない。

これは、書くのは簡単。でも、実践するのは極めて難しい。これを実践しようと思うと、実はとても頭を使わなければならなくなります。さらに、いろんな情報収集を通じて勉強することになるのです。なぜか？

普通はこうです。

「アクセサリーショップをやりたい。だから、お客様には合わせなきや。

MEMO

前日に嫌なことがあったとしても、お客さんの前では笑っていきや・・・」

こうして、みんな大変だ、大変だといいます。
でもウソです。

実をいうと、これはとても楽なのです。何も考えなくていいからです。自分が無理をすれば済むからです。自分が嫌な想いをすれば済むからです。

でも、「やりたくない事はやらない。」と決めた場合は、話が違います。先ほどとは異なり、「アクセサリーショップをやりたい。でも、チャラチャラした若造に、接客用の愛想笑いなんてしたくない。」という掟を作ったとします。

であれば、次には、「若造に愛想笑いをしなくても、アクセサリーショップが儲かるためには、どうすれば？」と考えなければならなくなります。そうしてはじめて、頭が回転しはじめるのです。

実をいうと、その答えを見つけるためには、方法があります。それを実現することができるようになるために、情報収集を必死でするのです。

結局、必要な情報というのは、「ノウハウ」と「ツール」と「事例」の情報になることでしょう。

ノウハウは、考え方です。やり方です。HOWTOです。戦略です。公式です。定理です。

道具は、ツールです。世の中には、ビジネスに役立ついろんな道具があります。それを使いこなす知識も必要になる。戦術です。

さらには、事例の情報も必要です。
特に異業種からの事例情報は、応用するとメガトン級の威力があります。
そうして、情報収集をして、自分のものにしていくのです。
それこそが、「やりたくない事をやらない」ためにどうすれば良いのかの答えを見つける方法なのかもしれません。

そうまでしないと、「自分がやりたくない事を絶対にやらないで済む」ようには、ならないのです。
自分のノウハウが深まるにつれて、自分が使いこなせるビジネスツールが増えるにつれて、そして異業種の参考になる事例を応用できるよ

MEMO

うになるにつれて、どんどん「やりたくない事をやらないで済む」ようになるのです。

すばらしいとは思いませんか？

あなた自身が、自然と成長してしまうのです。私は、「やりたくない事はやらない」という非常識を、ぜひお勧めしたい。

9.「本当の財産は耳と耳の間にある。それには無限の力がある。」

私は、最初にこの言葉を聞いたときには、正直ピンと来ませんでした。しかし、今は違います。

もしかすると、人というのは、無限に力を持っているのではないか。そう思います。

もちろん、『今からオリンピックに出場して金メダルを取れ』といわれても、無理かもしれない。無理です。

でも、もっと深い部分を考えてみてほしいのです。

そもそもオリンピックに出場して金メダルを取ることで、何が良いのですか？

それは、「自分の自尊心を満たすことが出来るから」に他ならないのです。

たまたま形が金メダルであり、たまたま場所がオリンピックなだけのことです。本当に、よく考えてみてほしいのです。

あの「丸い、金色をした、金属でできた、ひもがついた物体」そのものに、何の価値がありますか？

あの物体そのものには、物理学的な説明はできるでしょうが、大した価値はないのです。物体そのものではなく、物体にまつわる無形の何かに、人は価値を見出しているのです。

それは、「自尊心を満たしてくれる」という効果です。

このように、人は、ものではなく、そのものが象徴する無形の何かに価値を感じるわけです。ダイヤモンドだって同じことです。

元素でいえば、炭素です。

石炭と一緒に。タバコの灰も、木の燃えカスでも同じ炭素なのです。つまり、私達は、自分の自尊心さえ満たされれば、形はこだわらない

MEMO

で済むのです。

こういうと、「じゃあ、私にとっての金メダルは？具体的にどうすれば良いのか？」と考え始めます。

しかし、簡単には答えを見つけることは出来ません。
仮に、見つけられたとしても、どうやって、それに近づけばいいのかも判らない。
見つけられたとしても、今は見つけられていないにしても、変わらない事があります。

それは、あなたを助けてくれるのは、たった一人しかいない。
それは、あなた自身であるということです。

答えを見つけるために、また、見つけた答えに近づくために、耳と耳の間にある頭をフルに活用して、ノウハウを学習する。ツールの使い方を勉強する。事例を研究する。

そうして徐々に近づくしか方法は無いからです。
あなたの脳は、自分でも信じられないぐらいに、回転をしてくれます。
世の中のどんなコンピューターよりも早く、回転してくれます。

膨大な情報を格納し、それらを関連付け、新たな発想にして答えを見つけてきてくれます。それは、誰もが持っている力です。
その力を発揮させるのは、とても簡単なのです。

10. 自分をねぎらう事を忘れない。

これは、堀之内先生から教えていただいた教えを、私なりの言葉にしたのです。

あなたは、あなたなりに、これまで生きていらっしやいました。
だからこそ、「よく、今日まで生きていてくれたね。」
そう言ってくれる人が、必ずいます。

たとえ、耐えられそうもない悲しみに出遭っても、
たとえ、乗り越えられそうもない苦しい想いをされても、
たとえ、耐え切ることができそうもない怒りが沸いて来ても……です。

どこに、そんな人がいるかって？
鏡の中にいるじゃないですか。

MEMO

あなたが、あなた自身を許してあげなくて、誰が許してくれるのですか。

自分をねぎらうとは、そういう事でもあります。
これは、本当に大切なことなのです。

ちょっと思い出してみたいのです。

ほんの10秒で出来るでしょうから、目を閉じて、ちょっとだけ思い出してみても良いかもしれませんし、時間があるときに、ゆっくり独りでやってみても良いかもしれません。

数ヶ月前のあの時も、何年か前のあの事があった時も、あの辛かった時も……
あの人、あの場所、あの季節、あの言葉、あの気持ち……

そうですね。あなたは、「全部」、乗り越えられてきています。
もしかすると、思い出すと涙が出てしまう事もあるかも知れません。
もしそうなら、よほど大変なおもいをされてきたのでしょうか。

そうです。

あなたは、これまでに、何度も、何度も、何度も、何度も、
困難を乗り越えられてきたのです。
それを思い出してあげること。
それこそが、自分をねぎらうということです。

自分をねぎらうということを、絶対に忘れないで欲しいのです。
いつでも思い出して欲しいのです。
そうすることで、あなた自身が、あなた自身に最高の保証をしてくれます。
「これからも、絶対に乗り越えられる」ということを。

MEMO

—おわり—