

必ず成功する。

起業の心得

- ✓ゼロからでも確実に成功を掴める！
- ✓起業の不安を99%解消！

今井孝

Takashi Imai

必ず成功すると分かっていたら、
あなたは何がしたいですか。

「自分の好きなことをして自由に生きていきたい！」
「世の中に対して大きな影響力を持ちたい！」
「こんな社会問題を解決したい！」

そんなことが実現したら、本当に素晴らしいことだと思います。最高の人生がそこには待っています。

必ず成功すると分かっていたら、誰もがその進路に一心不乱に進んで行くことでしょう。

しかし、現実には「絶対」はありません。
多くの人が

「何から始めればいいのか分からない」

「失敗したらどうしよう」

「またそのうちやろう」

と、理想の人生への一步を踏み出せずにいます。

一方で、思いを行動に移して、理想を手に入れた人たちもいます。

実際、私がサポートさせていただいた、さまざまなスモールビジネスの起業家の方々がいらつしゃいますが、多くの人が理想の人生を謳歌おうかされています。

業種もさまざま、カフェ、英会話講師、ネットショップ、カウンセラー、セラピスト、投資教室、ダンススクール、士業、経営コンサルタント、結婚相談所、料理教室、貿易関連、音楽教室、ライター、研修講師、整体師、占い師、ウォーキング教室、デザイナー、アーティスト、保険営業、民宿、不動産販売など、細かな業種まで分けると百種類を超えます。

年に数千万円を売り上げる方も少なくありません。

もちろん、お金だけではありません。

苦手な人間関係からは解放され、自由な時間を手に入れ、好きな場所に住み、趣味にも多くの時間を使えるようになっていきます。空いた時間で楽器やダンスを習い始める方や、海外のトライアスロンに参加する方など、皆さん人生を謳歌されています。

そして、夢だった出版を果たしたり、大きな企業との取引をスタートさせたりと、どんどんとご自身の可能性を広げられています。

また、親御さんの介護にじっくり時間を使う人もいれば、親が作った数千万円の借金を返済するなど、親孝行ができるようになったという方も少なくありません。

そして、多くの人が感じるのは、「お客様の役に立てている」という喜びです。これが、自分の力でビジネスを始める、一番の報酬ではないでしょうか。

では、彼らは何が違うのでしょうか？ 何か特殊な能力を持っていたのでしょうか？
実は、彼らも普通の人間です。なんの違いもありません。スキルも高くないし、人脈があったわけでもないし、お金も少額しかないと、経験なんてゼロのところからのスタートでした。

ただ違うことと言えば、彼らは「安全な起業のアプローチ」でビジネスを進めて行ったということです。

実は、昔とは違って、起業と言ってもそれほど大きな資本は必要ありませんし、さま

ざまなインフラは整っていますし、少々なことでは再起不能になるほど致命傷を負うことはありません。

それに、起業のプロセスで人が失敗するところはだいたい決まっています。多くの人が、同じようなところで失敗をするわけです。

逆に言えば、失敗を極力避けるような道筋で進んでいけば、いつかはそのビジネスは成功するということです。

例えば、

- ・ 起業の準備段階では「無料でできること」がたくさんあります。それを知っていれば、かけるお金は最低限で済みます。

- ・ 商品を作る前から、「買ってくれるお客様」が集まってくれる方法を知っていたら、在庫と借金を抱える心配がありません。

- ・ 売上の根拠を客観的に計算できれば、無意味な投資をしなくて済みます。

・どこにお金をかければ効果が高いかを知っていれば、安心してビジネスを大きくしていくことができます。

・お客様がリピートしてくれるしくみを作れば、ビジネスは安定します。

こんな風に安全な道のりをたどって進めていけば、どんなビジネスでも成功させることができます。

全体からすれば、挑戦をする人はほんのひと握りです。

一歩踏み出してチャレンジしたひと握りの人たちは、充実した日々を送り、人生を大いに楽しんでいます。

同じように挑戦したあなたの5年後、10年後は、想像以上に楽しく、華やかで充実したことになることでしょう。

「こんな人生があったなんて」と驚いているかもしれません。

自分のビジネスでやっていきたいという想いを、1つひとつ現実に変えていったあなただから、その景色を見ることができなのです。

本書には、必ず起業に成功したい方が知っておくべき、安全に起業を進めていくうえで的心得を集約しました。

些末なテクニクでもなく、すぐに時代遅れになるノウハウでもありません。「これが稼げる」という流行のビジネスの情報でもありません。

どんな時代にも応用の利く、一生ものの起業の心得です。あきらめなければ、あなたの起業は必ず成功します。

さあ、あなたの理想のための一歩を踏み出してください。

今井 孝

第1章

必ず起業を成功させる人の
マインドセット

- 1-1 絶対にうまく行く人は「計画」をこう使う 16
- 1-2 成功とは「百発百中」ではなく「一勝九敗」である 29
- 1-3 起業とは「正解」を作り出す側になること 42
- 1-4 「1回目の失敗」をケアできれば必ず成功する 58

第2章

お客様の笑顔と利益が
生まれるビジネスのしくみ

- 2-1 成功の「根拠」を積み上げることで
ビジネスは完成する 74
- 2-2 お金もリスクも最小限でスタートする具体的な手順 89
- 2-3 売れる商品が生まれるのはなぜか？ 102
- 2-4 同じ商品からでも「大きな利益」と
「深い満足」は生み出せる 117

第3章

お客様との特別な関係を
築き上げて売上を生み出す

3-1 そのお金の使い方で、
お客様は増えるか？ お客様は喜ぶか？

3-2 「商品」よりも先に「お客様」を作る

3-3 集客を必然にできれば
起業の不安の9割はなくなる

3-4 心からお客様のためにセールスすれば感謝される

3-5 ビジネスの「安定」はどこから来るのか？

131

132

145

157

173

185

第4章

確実に成果を出すための
実務のしくみ

4-1 成功は「今日やること」の明確さに比例する

4-2 周りが喜んで協力してくれる3つのポイント

4-3 ビジネス効率を高めるために最初にこれをする

199

200

214

228

第5章

ビジネスを通じて
幸せを手に入れる

5-1 理想のライフスタイルを実現するには

5-2 売上よりも、もっと大切なもの

5-3 何が起こっても動じないメンタルを手に入れる

241

242

257

271

第1章

必ず起業を成功させる人の
マインドセット



1-1

絶対にうまく行く人は「計画」をこう使う

起業家を作る計画の9割は破綻する

「ようし！ 失敗しないように、綿密に計画を立てよう」

「この計画通りにビジネスを進めなければ」

という考えが、まさに起業の「失敗」の原因になるかもしれません。

多くの人は、計画通りにいかないことを「失敗」と呼びます。

しかし、それは本当の失敗ではありません。

本当の失敗とは、計画通りにいかなかった時に、あきらめて行動をストップしてしまうことなのです。

実は、私も起業前に事業計画を立てました。1年ぐらいの収支もシミュレーションしてみました。自分の会社員時代の新規事業立ち上げの経験を活かしてビジネスをしようと思っていたのです。

「毎月セミナーやイベント」を行うこと、ノウハウを「CD教材」にしてネット販売をすること、そして「新規事業のコンサルティング」を行うことなどを計画していました。事業計画の資料を作って、いろいろな業種の起業家の先輩に見てもらいました。

「いいと思うよ！ 頑張つて」という言葉をたくさんの人にももらいました。

しかし、いざ始めてみると、計画は3カ月で破綻しました。

まず、毎月セミナーやイベントを開催するために、

- ・新しいホームページを作り
- ・集客をして
- ・入金などの管理をして

・参加者のフォローをして
ということを繰り返すというのは、自分の限界を超えた作業である、ということに
すぐに気がきました。

あつという間に夜が来て、「ああ、もう無理……。明日やろう」となって、バタツと
倒れて寝る、という毎日でした。やろうとしていた作業はズルズル後回しになり、計画
はあつという間に絵に描いた餅になったわけです。

「CD教材」もほとんど売れませんでした。ネットなら何でも売れるだろうという甘い
考えは、まったく通用しなかったのです。

一度も売ったことのない商品が計画通りに売れるはずがないというのは、今なら分か
りますが、当時はとても落ち込みました。

そして、事業の軸にしようとしていた「新規事業のコンサルティング」については、
そもそもコンサルティングを依頼してくれる会社を探す方法がわかりませんでした。そ
うやって、経費だけがどんどん出ていきました。

私は小心者だったので、不安で胃がキリキリと痛み、緊張して腰がパンパンに張って
いるという日々でした。本当に焦っており、自分はダメな人間なのではないかと思っ
てしまいました。

無理な計画、甘すぎる計画

そんな時に気が楽になったのも、また先輩の方々の言葉でした。

周りの起業家の方々に聞いてみると、皆さんそろって、

「そんなもんだよ。それが当たり前だ」

と言ってくれました。

「計画通りにいったことなんてない」

と誰もが笑います。

ほとんどの方が、計画通りにいかないという経験をされています。

真面目な人ほど無理な計画を立ててしまいます。

「起業家たるものこうあるべき」

という思いで、自分に過度に負荷をかけます。

また一方で、「超楽観主義者」の起業家もたくさんいます。

そういう人は、自分の理想通りに物事が進むと思っています。「これぐらいやれるだろう」と**思って楽観的で甘い計画を立ててしまいます。**

しかし、実際は予想外のことがたくさん起こりますし、あてにしていたことがうまくいかず、すぐに計画が破綻してしまいます。無理な計画はやはり無理なのです。

考えてみると、そもそも、本当に計画通りにいくことなんてあるのでしょうか？

私は比較的大きな会社に勤めていましたが、予定通りに事が運んだプロジェクトをいまだに見たことがありません。どんなプロジェクトもトラブルの連続です。

けっこう保守的な人間が集まっている会社でさえそうなのです。ましてや新しいビジネスを立ち上げるにあたっては、予想外のことが起こることは当然です。

私の計画に「いいんじゃない」と言ってくれた方々は、皆さんそれを経験済みでした。事業計画を書いて、やってみないと分からないことの方が多いので、「まずは始めてみるよ!」という気持ちで背中を押してくれたわけです。

私も今はコンサルタントとしてビジネスの立ち上げの相談も受けますが、計画に100%の完全性を求めることはしません。

その代わり、計画の中の「予測できること」と「予測できないこと」の切り分けを行います。

そして、計画通りにいかないことを前提にビジネスを始めてもらいます。

その覚悟をしてもらい、背中を押すのが私の重要な仕事の1つなのです。

計画が破綻したのに、なぜ成功するのか？

さて、計画がうまくいかないことがほとんどだとして、それでもビジネスを軌道に乗せる人とそうでない人がいます。その違いは何なのでしょう？

それは、計画通りにいかなかった時、そこからなんとか成功するまで試行錯誤するかしないかの違いです。

「ああでもない、こうでもない」と、商品を変えたり売り方を変えたり、さまざまなかとで対処していく人は、最後には成功します。

一方で、当初の計画に固執してしまうと、動きがストップしてしまいます。この違いなのです。

私の場合は前述の通り、起業して最初の1年は大赤字で目も当てられない状況に陥りました。ネットでCD教材を売ろうとしてもダメ、毎月のセミナーは開催できなくてダ

メ、ということまでジタバタしていたのですが、たまたま有名な講師のセミナーをプロデュースする事業を始めて、ようやくビジネスが軌道に乗り始めました。

当初、まったく考えていなかったビジネス形態ですが、それが収益の柱となり、人脈も広がり、今の自分を作ってくれました。毎回300人以上の方々定期的に集まってもらえるようになって、その集客方法を教えてほしいという人が増えて、今度は自分がそれを教えるようになっていったのです。

もし、当初の計画が頓挫した段階であきらめていたら、今ごろはまた会社勤めに戻っていたと思います。

今となつては笑い話ですが、「葬りたい過去」として秘密にしていたかもしれません。

ビジネスをされている方に聞いてみると、私と同様に、最初に計画していたことで成功している人はほとんどいません。皆無と言ってもいいくらいです。

つまり、起業家になるということは、完璧な計画を立てて遂行することではないとい

うことです。想定外のことに対処し続けるということなのです。そして、最後になんとか帳尻を合わせるといことです。決して予定通りに事を進めるのが仕事ではありません。せん。

起業の成功は試行錯誤の数に比例します。

計画通りにいかなくなってからが起業家の本当の仕事のスタートです。

資金的にも足りなくなってくるかもしれませんが、そこから腕の見せどころです。今まで数多くの人を見てきましたが、必ず何とかなります。

もう無理だと思った時に、考えて考えて、知恵を絞って新しい方法が見つかるということが、私の周りでは毎日のように起こっています。

「こんな方法があったのか！」

と、周りの人が驚くような方法を見つけることが、あなたを特別な存在にしてくれます。

最後に成功する人はビジネスをどのように計画しているのか？

「試行錯誤する」というのは、当たり前のように聞こえるかもしれませんが。

しかし、実際の起業の現場では、これがなかなか簡単ではありません。

というのは、多くの人は計画がうまくいかない時にガツクリと落ち込んでしまうからです。

計画通りにいかないこと自体が問題ではなく、計画通りにいかない時に落ち込んだり、やる気を失ってしまうことが大きな問題なのです。

小さな会社の場合、売上は「社長の感情」の状態に比例します。

ということは、**起業家の仕事の大部分は「自分のメンタルを常によい状態に保つこと」**だと言っても大げさではありません。

実際、コンサルタントの仕事も、やり方や理屈をお伝えすることより、メンタル的な

サポーターの方が大きな割合を占めます。

本人が落ち込んでしまうと、そこで事業は本当に終わってしまいます。

では、落ち込まないためにどうすればよいのでしょうか？
大事なものは、

「2、3カ月ごとに計画を見直す」

というぐらいの気持ちで臨機応変に考えておくことです。

「最初の計画は破綻するもの」

とっておけば、心のダメージは最小限で済みます。

逆に、

「絶対に成功する完璧な計画ができればスタートする」

と思っていたらいつまでも始められませんし、破綻した時にはショックが大きくなります。

起業家に必要なのは、深刻にならずに、むしろうまくいかない状況を面白がって楽し

めるぐらいになることです。

すぐに簡単に成功してしまったら、それはそれでつまらないものです。

起業のプロセス自体をせひ、楽しんでください。

計画通りにいかなくても夢を叶えればOK！

失敗したくないという不安は誰もが持っています。

でも、心配はいりません。

「何のためにやるのか？」ということを忘れなければ、起業に失敗はありません。

成功への道のりを一歩ずつ進み、あなたは成長しているのです。

行動し続ければ、必ずあなたの夢は実現します。

あきらめずに試行錯誤し続ければ、夢は叶います。

宝くじは何枚買っても当たる確率はさほど変わりません。

しかし、ビジネスは試行錯誤するほど成功確率は高まります。知識や経験も積み重ねられますし、人脈も少しずつ増えてきます。助けてくれる仲間も集まってくることでしょう。

そして動き続けていると、予想してなかったチャンスが目の前に現れます。

夢が叶った時、それはきつと当初の計画通りではないでしょう。

あなたの夢は、思い描いていたのとはまったく違う形で実現するものなのです。

ですので、計画や手法に固執する必要はありません。計画にこだわるといことは、手段にこだわっているに過ぎません。

本当に必要なのは、目的にこだわることです。

それさえ忘れなければ、いくら計画が変わっても、いくら失敗しても問題ありません。行動し続けてさえいれば、最後にはあなたは成功してしまいます。

1-2

成功とは「百発百中」ではなく 「二勝九敗」である

「百発百中」を狙っていることに気付こう

「失敗しない」という考え方は、起業したら捨て去ってください。

それはサラリーマン時代の思考です。

会社に勤めているのであれば、「失敗しないこと」で「安定した給料」をもらえますので、この思考は悪くない考え方はです。

一方で、起業家は「たくさん失敗」をして、その中の1つの成功で「莫大な利益」を得ます。

その1つの成功を探し当てるために、試行錯誤を何度も何度も繰り返し返すわけです。ですので、「百発百中」はあり得ませんし、目指すことではありません。

こういうことは、どこでも言われていると思います。
あなたも、「早くたくさん失敗したほうがいい」ということを、一度は聞いたことがあるのではないのでしょうか？

しかし、理屈で分かっているとしても、感情で納得していない場合も少なくありません。
気付かずに「百発百中」を目指していて、止まっていることもよくあります。

例えば、

- ・商品が発売開始できない。
- ・提案に行けない。
- ・チラシを作れない。
- ・WEBサイトを公開できない。
- ・プロフィール写真を撮れない。
- ・文章をブログにアップできない。

など、小さなことなのに先延ばしになっていることはないでしょうか？
何カ月も、もしくは何年も先延ばしになっていることはないでしょうか？

こういう時は、多くの場合、百発百中を狙って動けないのです。
そして困ったことに、自分がそう思っていることに気付かないのです。

私にもそんなことがありました。

一時期、名刺が作れない時期があったのです。2年ほど、名刺を印刷しませんでした。
それは、「肩書が決められない」という理由です。

名刺を作ってみたはいいけど、反応がよくなかったらどうしよう、また作り直すのは大変だ、という思いがあって、ずっと止まっていたのです。

でもその時には、自分では百発百中を狙って止まっているとは気付きませんでした。

私のように、気付かずに時間を無駄にしないために、この質問をご自身に投げかけてみることをおすすめします。

「最初からうまくいかせようと思っていないだろうか？」

いくつかの仕事について、この質問をしてみると「百発百中」を狙っていることに気付くかもしれません。

いかがでしょうか？ 心当たりはあるでしょうか？

あの時の私が、「最初からいい肩書を作ろうとしてないか？」と自分に問いかけていたら、もっと早く動き出せていたに違いありません。

完璧は永遠にあり得ない

このように「百発百中」を目指すということは、行動ができなくなる原因になりますので、非常に効率の悪い行動基準です。

準備が完璧になったら行動しようと思っても、完璧な準備は永遠にできません。

商品の不備は気になるし、他社製品と比較して劣っている所が目につきます。もっと多くのニーズに合うようにと思うと、改善することは山ほど見付かります。

結局は、ズルズルと行動を先延ばしにしてしまうのです。

もちろん、完璧なクオリティは目指すべき目標かもしれませんが。

最高の品質を目指して、日々努力することは素晴らしいことだと思えます。

しかし、「完璧を目指して行動する」と、「完璧になるまで行動しない」とのでは、まったく意味が異なります。

この世の中には完璧は存在しません。

完璧を目指すものではありませんが、永遠に到達することはできません。

私たちは、完璧を目指しながらも、現時点のクオリティで仕事を始め、やり遂げる必要があるのです。

商品に自信がなくても、文章をもっと書き直したくても、資料が不十分でも、そのレベルで動き出さなければ何も始まらないのです。

「一勝九敗」でいいと思えたら

「百発百中」の対義語としては、「一勝九敗」が対応するかもしれませんが。動ける人はまさに「一勝九敗でいい」と思っています。

「最初は失敗してもいい」と思えた時に、人はようやく最初の一步を踏み出すことができるのです。

行動できる人は、どのように考えているのか？ 言葉にするとこのような感じですが。

「最初は売れないかもしれないけれど、まずはリリースしてみよう」

「提案が通らないかもしれないけれど、その時はニーズをしっかりと聞こう」

「いいチラシができないかもしれないけれど、また作り直せばいい」

「WEBサイトの反応がないかもしれないけれど、改善していけばいい」

「いいプロフィール写真が撮れないかもしれないけれど、また撮りなおせばいい」

「ブログの評判がよくないかもしれないけれど、書き直せばいい」

「ご自身がストップしている仕事に対しても、「最初は失敗するかもしれないけれど、やり直せばいい」と思えるでしょうか？」

「損したくない」と思っているのなら動けません。が、「最初は損してもいい」と思っている人は動けます。

「失敗するのはカッコ悪い」と思っていると動けません。が、「最初はカッコ悪くてもいい」と思っている人は動けます。

「迷惑をかけたくない」と思っていると動けません。が、「最初は迷惑をかけるのは仕方がない」と思っている人は動けます。

こうやって言語化してみると、自分がどこで止まっているかが明確になります。そして心理的に受け入れられたら、行動ができるはずですよ。

もちろん、大きな失敗はリカバリが大変ですので、最初の一步は小さく始めてみることをおすすめします。

致命傷にならない失敗は、失敗ではありません。

失敗からのサクセスストーリーを描こう

さて、失敗を受け入れるだけでは不十分です。

失敗からさらに前に進むためのエネルギーが必要です。

そのためには、「いくつかの失敗を乗り越えたうえで成功するイメージ」を持つことが効果的です。

すなわち、あなたのサクセスストーリーを描くということです。

あなたは、目指す理想の状態までの道のりを、どのようにイメージするでしょうか？
何事もなく、淡々と一直線に駆け上っていくでしょうか？

実際はそんなことはありませんし、そうなったらつまらないのではないのでしょうか。

例えば、映画や小説のストーリーを考えてみてください。

もし、映画の主人公が順風満帆に成功して何の問題もなければ、見ていて面白くないはずです。うまくいきそうになってはトラブルに巻き込まれ、失敗に遭遇したり、絶命の危機に陥ったりして、見ていてハラハラするような状況に追い込まれるからこそ、引き込まれるのです。

そして、最後には逆転して成功してハッピーエンドになって、スカッとするわけです。

あなたも、そのようなサクセスストーリーをイメージしてください。

紆余曲折うよきくせつがあって、いくつか失敗もあって、なんとか成功するというイメージです。

例えば、「大口の受注をしたものの、商品にミスがあって返品の出で借金が膨れあがったけれど、最終的に新商品を作って復活する」というようなストーリーです。

実際、現実のビジネスではこのようなトラブルの連続です。

こういって問題を乗り越えた人だけが、目指していた地点にまで到達できます。

ですので、起こりうる失敗への免疫を作るために、こうやって最初からさまざまなトラブルを想定しておくというわけです。

そして、それを既に体験済みのように、面白おかしく語ってみるとさらに効果的です。これはセミナーではよくやるのですが、お互いに自分のサクセスストーリーを面白おかしく語ってもらいます。

「こんな失敗をして、あんな失敗をして」と、相手もワクワクするように聞いてくれます。

そうやって話してみると、いろいろあるけど最後には成功するんだから、小さな失敗は笑い飛ばしながらやっていこうと思えるようになります。

実際、昔の失敗でも、話せないこともあれば、笑って話せることもあると思います。

笑って話せる失敗というのは、すでに心の中で克服しているということです。

逆転の発想で、自分の心に「克服した」とすり込ませるには、笑いながら起こりうる

トラブルを話せばいいということです。予防接種みたいなものです。

そして、もしイメージできるのであれば、そのようなサクセスストーリーを、何年後かにテレビ番組に出て語っている自分を想像してみてください。

「あの時は本当に大変でした。こんな課題があって、こんなトラブルがあって」と、テレビで苦労話を語っているあなたです。当然、問題を解決しているから、面白おかしく話せるわけです。

そして、うまくいかないことがあった時には、そのたびにこのイメージを思い出してください。

何か問題が起こった時は、

「そうか、このトラブルを乗り越えた話をテレビで語るんだ」

と思っただけで、気分が切り替わるのではないのでしょうか。

そして、どうせなら、後から面白おかしく話すために、詳しく状況を記録してみたり、写真を残しておいてもいいかもしれません。

失敗したのではない。挑戦しているのだ

ビジネスは「一勝九敗」です。失敗の連続です。

失敗の方が多いのですから、結果にいちいち囚われている暇は起業家にはありません。どうやって乗り越えるか、どう打開するのか、どんな施策を打つのか、前向きに考え続け、行動し続けるしかありません。

起業家とは、果敢に挑戦し続ける人です。

失敗したのではなく、今もまさに挑戦しているのです。

これからもたくさんさんの困難が待っていますし、思いもよらない失敗に見舞われることもあるでしょう。

しかし、問題が起こるたびにあなたは成長していきます。挑戦し続ける限り、いくらでも大きくなれます。

そして、挑戦している時にこそ、最高の充実感を得ることができます。

こうやって自分の夢に向かって挑戦し続けていること自体が、まさに成功と言えるのではないのでしょうか。

起業を目指す人が本当に得たいものは、挑戦している充実感と、果敢に挑戦している自分への誇りなのだと思います。お金や地位や名誉は、おまけでしかありません。

人は必ず歳をとるし、誰でも最後は死にます。

あの世にお金や地位や名誉を持っていくことはできません。

でも、「あの時は本当にひどかった」と笑いながら話せる思い出は、あなたにとって大切な宝物になるに違いありません。



1-3

起業とは「正解」を 作り出す側になること

起業コンサルタントが答えられない質問とは？

私は起業コンサルティングを長年やっていますが、今でも答えられない質問があります。

それは、以下のような質問です。

「誰でも成功するビジネスはありませんか？」

「一番儲かるのは何ですか？」

「今すぐ人が集められる集客方法を教えてください」

などなど、これは典型的な「正解がある前提の質問」です。

しかし、世の中にあらかじめ決まっている正解はありません。もし「誰でも成功する方法」があれば、すでに多くの人がやっているはずで。

他にも、答えられない質問のレパートリーは無限にあります。

「起業資金はいくら必要ですか？」

「名刺は何色がいいでしょうか？」

「WEBサイトは何ページにすればいいですか？」

「起業したら、1日何時間働けばいいですか？」

「プロフィールは何行で書けばいいでしょうか？」

「反応のあるダイレクトメールの封筒のサイズは？」

「売上はいくらを目指せばいいですか？」

などなどです。

「正解はない」という言葉は誰でも聞いたことがあると思いますが、どうしても「正解がある」という気持ちになるものです。

例えば、

『20代の女性が必ず食いつくプレゼント』を知りたくありませんか？』

と男性に聞くと、ほぼ全員が「知りたい！」という反応をします。そんな秘密のプレゼントがあれば恋愛も楽勝だと思って、ぜひ教えて欲しいと思うわけです。

これはまさに、「あらかじめ分かっている正解がある」という前提ですよ。

さて、この時、「知りたい！」と言った男性が38歳の男性だったとします。その方に、もう1つ質問してみます。

『38歳男性が必ず食いつくプレゼント』ってあると思いますか？』

そうすると、多くの場合、

「そんなありませんよ。好みは人それぞれです」という答えです。

「ですよ。同じように、『20代の女性が必ず食いつくプレゼント』というのもあります。欲しいものは人それぞれですのよ」とお伝えすると、「確かになあ」と納得されます。

「そんなものではありませんよ」という言葉を発している時は、ご本人は「世の中に正解はない」ということを体感されているでしょう。

ビジネスで成功するには、この感覚が必要なのです。

しかし、学校や受験勉強の弊害なのかもしれませんが、「正解がある」と思ってしまうものです。

起業家はその思考だと、もちろんうまくいきません。

ビジネスの世界にも正解はありませんし、ましてや、新しいビジネスを立ち上げるのに、そもそも正解があるはずがありませんからね。

「成功者は何か特殊なことをしている」という幻想

「正解がある」と同じような発想で、

「成功者は、自分の知らない特殊なことをしているに違いない」

と知っている人も多いです。

「それさえ知れば自分も成功できる」という考えです。

ですので、**ビジネス書などの場合、難しい方がたがられる傾向があります。**

アメリカの有名大学の教授が書いた本などが売れたり、緻密な調査に基づいた分厚い本がベストセラーになることもあります。

しかし、それで成功する人が続出するかというと、そんなことはありません。

成功者が書いた本であっても、「特殊な方法」が書かれてあるわけではないからです。

「正解がある」という思考が生み出す2つの問題

「正解がある」と思っていると、2つの点で問題が生じます。

まず1つは、行動が止まってしまうことです。

正解があると思っていると、それを探すことに躍起になります。

「正解が分からないとスタートできない」と思うわけです。

そして、冒頭のような質問に対する答えを本やセミナーで探そうとするわけですが、当然、答えはいつまでたっても分かりません。

そもそも質問が間違っているのですから。

もう1つの問題は、「正解がある」と思っていることが、不安の大きな原因になるこ

立ち読みサンプル はここまで

とどろす。

なぜなら、「自分のやり方は間違っていないか?」と、常に答え合わせをしたくなるからです。これでは、いつまでたっても自信が持てません。

新しいビジネス書が出たら、読まなければ不安になります。

新しいキーワードが流行ったら、勉強しなければならぬ気持ちになります。

すべての「正解」を学び終わったらようやく安心できると思うのですが、残念ながら終わりはありません。いろいろな理論が新しく発表されますし、事例はどんどん出てきますし、本もたくさん出版されます。

また、誰かの言っていることと、別の人が言っていることが違っていると、「どっちが正しいんだ……」と分からなくなり、これも行動が止まってしまう原因になります。

ビジネスにおける「正解」とは何か?

では、いったいビジネスにおいての「正解」とは何なのでしょうか?
私たちは何を目標せばいいのでしょうか?

以前、妻と一緒に夕食を作っていました。

普段は料理はしませんが、練習も兼ねてです。

料理のいいところは、レシピがあることです。

レシピ通りに作れば美味しい食事ができますので、レシピはまさに「正解」です。

しかし、レシピを見てみたら、こんなことが書いてありました。

「はんぺんを美味しそうな焼き色になるまで焼く」