

読むだけで、元気になるレポート

パートナー 村松 達夫

皆さん、こんにちは。5月といえばやはりゴールデンウィークですね。どこかに出掛けられましたか？さて今月もご笑読頂ければ幸いです。

【今月の発見】

猿の見えざる手！

皆さんは「猿の手」というのをご存知でしょうか？W.W.ジェイコブズというイギリスの作家が書いた短編小説です。簡単にあらすじを言いますと、その猿の手に願をかけると3つだけかなえてくれます。しかし「お金が欲しい」と願うと息子が死んで保険金が入る、というように、何かを得るには何らかの代償が必要なのだ、という教訓がこの話には込められています。

今回はこの「猿の手」の教訓を元に成功するポイントをお伝えしたいと思います。

そのポイントを一言で言うと、

「見えない猿の手を常に持ち歩いていると考えること」

です。

一体どういうことなのか？事例を使って説明していきましょう。

<事例>

売上がアップさせるためには広告コストをかけなければなりません。もし広告コストを節約したければ、反応率をアップさせるための広告づくりの勉強にお金と時間を費やさなければなりません。

またお客さんに手厚いフォローをするためには、人員を増やす必要があります。もし人員を増やさず手厚いフォローを行うためには、少数精鋭にするための人材教育にお金と時間を費やさなければなりません。

いかがでしょうか。お気づきになりましたか？このように経営においては何かを得るためには、必ず代償を支払うことになるのです。そう、私達は「見えない猿の手」を既に持っているのです。

だからこそ、成功するためには、「自分は何を代償にして何を得るのが最も幸せなのか」を十分検討した上で、実行することが大切なのです。是非、ご参考にどうぞ。