

★★★☆

奥村政治のメールマガジン

第 37 号:2022 年 6 月 21 日発行

<https://www.1project-support.com>

☆☆☆★

すぐに結果が出る方法を知りたいがる奴

おはようございます。おくむらです！
体がだるく感じます。体が春用から
夏用にチェンジしている最中なので、
そう感じるのかもしれませんが(笑)。
皆さん、いかがでしょうか？

さて、今日は「すぐに結果が出る方法を
知りたいがる奴」です。いつもは短いワン
ワードですが、今回は少し長いですね。

今回のお話は 17~18 年前、公的な
中小企業支援施設でアドバイザーとして
窓口相談していた頃の話です。

飛び込みで 20 代の若い経営者がやって
きました。名刺交換して話を聞こうと
すると「奥村さんはマーケティングが
専門ですか？」と質問されました。

「そうですね」と答えると「すぐに結果
の出る方法ってありますか？」とさらに
聞いてきたのです。

「どんな結果を得たいのですか？」と
僕が聞くと「売上ですね」という
コメント(苦笑)。

「奥村さんは、中小企業診断士ですが

具体的な結果とか成果は上げているの
ですか？」と聞いてくる始末。久々に
ケンカを売られたと思いました。

よし若造、ケンカ買ってやる。とことん
やってやるわと考えました。
まあ～この頃は若かったので軽く流す
ことができず、ボコボコにして
メンタルをボキボキ折ってやろうと
思ったのです(笑)。

そして僕のコメントですが・・・

「新商品とか新サービスの情報を
マスコミに送って取り上げてもらう
方法が得意だけだね。今までに、
あなたが知っている新聞やテレビに
取り上げてられているよ。新聞掲載や
テレビ出演した企業さんには問い合わせ
が殺到して売上アップになったけどね。
件数は数えていないけど、軽く50～60件
はあると思うわ～。ささやかな成果
だけど、こんなんでも良い(笑)?」

すると相手の言葉遣いや態度が
豹変したのです(笑)。

「奥村先生(先生つけてきやがった)、
その方法を是非教えてください」と言い
出してきたのです。「教えてもいいけど
具体的な商品とかサービスがないと
難しいね」と僕がコメント。

さらに僕から「次回、商品もしくは
サービスについて、A4一枚にまとめた
ペーパーを持ってきたらレクチャー

するけど、どうする？」

若造経営者は「奥村先生(まだ先生付けてるわ)、次回ペーパーを持ってきますので、よろしくお願いします」と丁寧なお言葉で返答(笑)。

相談はここで終わり、次回の予約をして若造経営者は帰りました。その後、何回かは通ってきましたが、そもそもマスコミに情報発信できるような商品・サービスではなかったのも、僕の厳しい指導についていけず、そのままフェードアウトしました。

今の若い経営者はどんなメンタリティを持っているのか分かりませんが、人を試すような質問をしてきたら、今の僕ならどんなふうに応えるかなあ。

「私はたいした結果・成果を出していない診断士ですが、それでもいいですか？」とか言って、相手に逆質問し心理状態を探っているかもしれません。

ただ、年齢に拘わらず「すぐに結果が出る方法を知りたがる奴」はダメですね。すぐに結果が出る方法は魅力的ですが、何も考えずにそれを経営に取り入れるのは危ないかもしれない。そんな判断ができることが経営者としての最低条件だと思います。

まあ～僕の見立てですが、中小企業の経営者で本当に頭のキレる人は100人の一人か二人くらいです。ほとんどは

「なんだかなあ〜」というレベルです。

なので、しっかり勉強して人に質問する
ときには謙虚であることが望めます!

あの時の若造経営者、今はどうして
いるかなあ〜(笑)。

=====

オクムラ経営
コンサルティングオフィス
メルマガ編集部
発行人: 中小企業診断士 奥村政治

〒571-0047
門真市栄町 6-9 門真プラザ 610 号
TEL: 06-6991-9627
メール: info@1project-support.com
<https://www.1project-support.com>

=====