

「たな卸し」

ごきげんよう、
高橋です。

あなたも、既にご存知かと思いますが、
私の3冊目の本が出版されました。

おかげさまで、この本も、発売早々に、
アマゾンベストセラーランキングの各カテゴリで一位を獲得し始めています。

あなたをはじめ、いつも本当にたくさんの方に、
応援いただき、心から感謝しています。

ひょっとしたら、あなたは、
もうチェックしてくれたかもしれませんが、
今回の本の内容は、運送業向けではありません。

これからコンサルタントになろうとしている人、
起業を目指す人に向けて書いた本です。

あなたには、今回、私がこの本を執筆した、
本当の理由をお伝えしておきたいと思います。

さらには、今から話す内容は、
あなたが、経営者として飛躍するために、
必ず知っておかなければならないことなので、
真剣に、聞いてほしいと思います。

あなたは、ビジネスがうまくいく人と、
うまくいかない人の違いは、何だと思いますか？

もちろん、細かく言えば、
いろんな違いがありますが、

同じ能力、同じスキルで、

持っているものが全て同じで条件も同じ、

さらには、同じ努力をしているのに、
なぜか、結果に差がついている・・・

あなたも、そう感じたことはないでしょうか。

この話を聞けば、ビジネスで成功する人と、
同じ努力をしているのになぜかうまくいかない人の、
本質的な違いが、あなたにもわかってもらえると思います。

重要なことなので念を押しておきますが、
「努力の量が同じなのに、」です。

それなのに、大きな差がつくことがあるのです。

「いったい、何が違うんだろう？」

これを、頭に置きながら、私の話を聞いて下さい。

私がコンサルタントとして起業したのは、
今から10年前のことです。

それまでの私は、運送会社に勤務していました。

事務員と営業を兼務していたのですが、
とにかく営業が苦手で、
最初は、受けてはいけないような金額の仕事を、
やっとの思いでもらっていました。

運賃の安い配送だけでなく、
時給の学生アルバイトもやらないような仕事を、
中国人留学生に混じってやらせてもらうのがやっとな、
という、本当にヒドイ状態でした。

そこから、マーケティングを学び、

営業しなくても、適正運賃で、
いい荷主さんと契約できるようになっていきました。

この時の経験を、体系化し、後に、コンサルタントとして、
全国の運送会社の経営者に公開していったのです。

しかし実は、最初はコンサルタント業を始めることに、
恐怖がありました。

「私の実績なんて、たいしたことないのに、
コンサルタントなんて、やっていいのかな・・・」

と、気が引けていました。

しかし、勇気を出して、
コンサルタントとしてデビューしました。

私が決断できたのは、ある人の一言でした。

「もしかしたら、今も、日本のどこかに、
あの頃の高橋さんと同じように、
ひどい便しか受けられなくて悩んでいる人がいるかもしれないよ。

高橋さんが、このノウハウを伝えたら、
あの頃の高橋さんのような人を、救うことができるんじゃない？」

この言葉は、私の心に刺さりました。

あの頃、私は、本当に悩んでいました。

あの頃の思い出には、情けない、
みじめなエピソードがたくさんあります。

もしも、あの頃の私が、今の私と会えたら・・・
そう思ったら、いてもたってもいられなくなりました。

ある時は、荷主にバカにされ、
ある時は、同業他社にも軽く扱われ、

キツイ便を笑顔で走ってくれるドライバーに申し訳なくて、
悔しくて、情けなくて、
眠れないほど悩んでいた自分の姿を思い出しました。

もしも「あの頃の私」が、全国のどこかにいるのなら、
一刻も早く教えてあげたい。
そう思いました。

私のコンサルタント起業は、
「あの頃の、私のような人を救いたい」
その気持ちから、

運送業時代に実践したことを
全て、体系化し、ノウハウにまとめて、
全国の人に広めていったのです。

その結果、
あなたもご存知のように、

本当にたくさんのメンバーが、
素晴らしい結果を出してくれました。

私自身が出した運送業時代に出した結果の
何倍もの数字を、
みんなが次々に出してくれました。

「あの時、コンサルタント起業してよかった」

と、今は、心から思っています。

あれから10年が経ちました。

物流ウィークリーの連載コーナーの執筆も、

早いもので9年目、
1分ニュースも、創刊から8年が経ちました。

そして、今、私はまた、
この10年間、積み上げてきたものを
たな卸しをすることにしました。

10年目の一区切り、という意味もあります。

それからもうひとつ、
時代の流れから、
起業を志す人が増えたから、という理由もあります。

そして、その人たちが、
うまくいってればいいのですが、

素晴らしいコンテンツを持っていながら、
なかなか軌道に乗せられずに、困っている人が多いようです。

さらには、
解決策を模索しているうちに、
疲れ果てて、思考停止に陥ると、

「ワンクリックで～」という、
冷静に考えれば、ひっかからないものに
手を出してしまう人も後を断ちません。

「あー、大事なものは、そこじゃないのになー」と、
もどかしい気持ちになりながら、市場を静観してきましたが、

今回、10年の節目で、
私が体系化してきたものを、
10年前と同じように市場に公開していくことにしました。

あなたは、さきほど、
「努力の量が同じなのに、ビジネスがうまく行く人と、

うまくいかない人がいる」という話をしたのを、
覚えていますか？

努力の量も、持っているものも、
今までやってきたことが同じだとしても、です。

成功している人に、共通していることは何か？

これに気づいている人は、かなり少ないのですが、

実は、

「アウトプットの量」なのです。

まったく同じ物を持っていても、
それを、市場に公開したり、放出したり、

外に向かって出しているか？これです。

これ、
と—————っても、重要なので、
あなたには、今日を境に、覚えておいてほしいんです。

あなたが、世の中に向かって放出したエネルギーが、
結局、あなたに戻ってきます。

与え続ける人、プラスのエネルギーを放出し続ける人が、
ビジネスでも、人間関係でも、全てがうまくいきます。

同じ物を持っていても、
同じ知識、同じ経験を持っていても、

それを、自分の中で
「あー、あの時は、がんばったな〜」
「あー、いい経験したなー。勉強になったなー」と、
ただ、その経験を、自分で抱え込んでいるだけでは、

そこで、価値は終わりです。

しかし、同じ経験を、
アウトプットしている人たちはどうでしょうか。

本を次々に出版する人、
講演で大勢の人に話しをする人、

誰か一人に、あなたの経験を話してあげるだけでも、
一人で抱えているよりは、価値を広げることができます。

しかし、より多くの人に、体験を伝えられたら、
あなたのビジネスも、人間関係も、全てがうまくいきます。

これは、「宇宙の法則」だからです。

昔、おばあちゃんが教えてくれたこと、
「人に優しくしなさい」
「人の悪口を言っちゃだめだよ」
「困っている人がいたら、助けてあげなさい」
この原理原則と同じです。

人の成功は、その人が、
「持っているもの」ではなく、
「アウトプットするもの」で、決まります。

この原理原則を知っているので、

私も、ここで一度、
10年間の経験を「出版」という形で
まとめることにしたというわけです。

価値を世の中に放出することで、
過去の私みたいに「コンサルタントになってもいいのかな」と、
躊躇している人の、背中を押せればと思っています。

あなたも、
今まで経験したことの「たな卸し」と、
「アウトプットする」ことを、ぜひ、
考えてみてはいかがでしょうか。

高橋久美子

※メールの感想をお待ちしています。

[info@unsoukeiei.com]