



ダン・ケネディ 著
 『大金持ちをランチに誘え！』
 東洋経済新報社 定価1,470円（税込み）

fascinated・・・『行動の最大化』こそが最大の成功を生む』・・・
 ある女性経営者に資金調達の悩みを相談されたケネディ氏は、彼女に解決策を示す。その数、なんと16個！そして、その16個全てを同時にやることを指示する。これこそが『行動の最大化』であった。

丁度この本を手にした頃、私はある生保会社の売上目標の締め切りを2ヶ月後に控えていました。もしも達成できなかつたら、今後のその会社との条件面でピンチに陥ってしまいます。絶対にクリアしないわけには行きません。

そこで、『一人作戦会議』で、ノートに『16個の解決策』を書いてみました。

- 新商品を既契約者のお客様に紹介し案件掘り起こしを狙う
- N社保全により退職金プランの未加入者洗い出し追加契約頂戴する
- G社に福利厚生プランをきっちり提案する
- A氏の案件大きい方でクロージング目指す！
- O氏の申し込みしっかり確実に処理する
- T氏の特別条件をフォロー

と書いてきて、8個目に来たところで詰まってしまいました。
 情けないことに、どんなに頭を絞っても結局7個しか思いつかないのです！

16個の解決策を思いつくケネディ氏の構想力と、それを同時に進めるパワーと迫力。スタートで既に差がついている！

ミ～ん、一流と二流以下との違いは、この辺にあるのか！と痛感しました・・・

自分の行動を振り返ってみると、1つか2つのアプローチで挫折して、そこで悩んでしまうという事例が意外に多いことに気がつきました。課題を解決するために投入するアイデアと行動量が、圧倒的に不足していたのです。

ちなみに、売り上げ目標は、当初の予想より余裕を持ってクリアすることができました。

わずか7つの解決策を試ただけで、この効果です。

もしこれが、常に課題に対して16個の解決策のアイデアを考え、それらを同時にこなす圧倒的な行動力で対処しているのなら、どれほどの成果を上げ続けることになるのでしょうか。

『行動の最大化』こそが成功の最大化を生むという、著者の持論を裏付けるほろ苦い経験となりました。