

Leadership / 自己革新  
By Cleve Tidwell  
President - MoneyCafe USA  
US Operations for Knowsi-land, Japan

新年が始まり、皆さんも 2007 年、あるいはそれ以降のゴールを設定されたことかと思えます。ゴールはすばらしいのですが、達成するアクションが伴わなければ何の意味もないことを自覚しなければなりません。ノー・アクションは、誰にとっても時間の無駄ですが、アクションが効果的であるためには、最初に価値を付加しなければなりません。

私達の日常のゴールを達成するために設定するアクション・プランに、欠けているかもしれないことが一つあります。私達は一見、今までと同じ古い方法で目的を達成するために、ただ毎日時間を費やしているようにみえます。本当に自社と競争相手との格差をつけるためには、事業そしてお客様との関係（価値）を最初に構築しなければなりません。「付加価値」ではありません。付加価値とは後で付けるものです。では、何のために、最初に価値をつけるのでしょうか？

見込み客となる人たちに対して、私たちの価値を示す機会は 2 度ないかもしれないからです。ですから、やること全てに先ず価値をつけ、最初の機会をミスしないようにしなければなりません。「最初」にあなたと仕事をするものの価値を、クライアントや見込み客に知らせましょう。さらに重要なことは、社内全員が会社の価値をきちんと理解し、最初に見込み客と会う時に会社の理念や価値観を示さなければなりません。

独立系の人でも会社のオーナーであり、CEO であると同様に同じアクションのステップを取らなければなりません。

重要なことは、このように「最初に価値を構築」した会社（社員 1 - 500 人）は、競争相手よりはるかに高度な基準のマネージャーやスタッフの人材を構築することになるのです。選択肢の多い現在の世の中では、お客様そして社員に対してもユニークな魅力を与えるものを開拓しなければならない義務があります。一方、一番困難なチャレンジこそが「最初に価値を構築」することにもつながるのです。

このような高度な基準を保つために、あなた自身そしてマネージャーに常に問わなければいけないことは、「競争相手と格差をつけるために、あなたは実際に何をやっているか？そして、あなたがやっていることが、どのような形や方法で価値構築につながるのか？」ということです。このような厳しい基準を設定することにより、ビジネスや個人の達成に対して高度な基準に粘着する人材のみをマネージャーやスタッフが開拓する環境を作り上げることができるのです。このような努力のもとに、競争相手より優れたマネージャー・スキルを開拓し、高度な利益の上がる堅実な成長をみることができるようでしょう。

格差をつけるには「何をしたら良いのか」を時間をかけて考え、「完璧」であることに対するトレーニングを行い、そしてクライアントや見込み客に対する全ての行動に対して社員一人、一人が責任 (Accountability) を持たなければなりません。「最初に価値を」という事は、成功するためにやることなす事全てを通して示さなければならないことなのです。クライアントに、あなたが「どれほどクライアントのことを思っているか」を認識してもらい、他のどの会社よりもあなたの会社が優れていることを信じてもらわなければなりません。いつ話しても「特別な扱いを受けている」というクライアントの思いで、扱えないほど紹介も増え、ビジネスの成長（成功）へとつながっていくのです。

あなたの成功のために、  
To your success,

Cleve  
Money Café USA  
cleve@moneycafeusa.com