

【初心者, ベテラン共通】 結果を出すために直視すべきルール

ビジネスで結果を出す(=稼ぐ)ためのノウハウや思考論は腐るほど世に出回っています。

数百円程度のテキストコンテンツ(note, kindleなど)から, 数百万円単位のコンサルティングサービスまで, 価格帯も広範囲です。

100万円以上するプライベートコンサルティングに依頼するのは無理だとしても, 100円~10万円のデジタルコンテンツ(教材, オンラインスクールなど)であれば手にできる人の数は一気に増えます。

つまり, 学ぶ気があればその人に合った形で「稼ぐノウハウ」を得られるということです。

ここまでは, あなたも感覚的にであっても理解していると思います。

- ・集客ノウハウ
- ・プレゼンノウハウ
- ・クロージングノウハウ

月商5万円の人でも月商1000万円の人でも, 使っているノウハウに大差はありません。

「大差ない」というより同じものです。

ではなぜ, 結果に差が出るのか?

自動化を学んだ初心者を例に「時系列」で考えてみましょう。

1. 「自動化」に漠然とした興味がありノウハウを入手
↓
2. ノウハウを元に各要素(集客~販売)を作成(=実践)

時系列としては上記2点です。

初心者であれば「1」のノウハウ入手がまず入りますが, それ以降の「ノウハウを元に実践」というフェーズはプロと同じです。

しかし, 初心者の場合は, 多くの人が次のような問題に直面します。

「ノウハウ通りに作ってみた。でも, これで本当に合っているのだろうか？」

要約するとこのようなものです。

手に入れたノウハウを元に試したものの、それが本当に合っているかどうかはわかりません。

もしかすると気が付かないうちに、誤った手順や要素を加えて正しいものではなくなっているかもしれません。

現にノウハウを手にしたのに結果が出ない人は、上記のような状態に陥っています。

これは無理もないことです。

そもそも経験が浅いわけですから、はじめから完璧にできる方が珍しいのです。

この状況を回避する方法はもちろんあります。

「これで合っているのだろうか？」を判断する「第三者」を用意することです。

自分独りで考える限り、目の前の取り組みが正しいかどうかの判断はできません。

その道に精通した第三者の目が入ることで、実践の良い悪いをすぐに判断できます。

ちなみに、ビジネスのプロである大企業ですら第三者である経営コンサルタントを雇って業務改善や業績向上に努めているのですから、今回のお話がズレたものではないとご理解いただけたと思います。

この視点を受け止めることができるか否か。

それがそのまま初心者でも開始1ヶ月以内で結果を出せる人と、半年～1年経ってもパツとしない人を分けることになります。

おわり