

飯島賢二の『恐縮ですが・・・一言コラム』

第 15 回 あなたのアンテナ、伸びていますか？

一つの現象を、全く同じ環境の中で見聞きしたとしても、それをどう捉えるか、人によっておのこの違ってくる。同じ事実を、如何なるインプット情報に変えていくかは、つまり、その人の能力しだいということに他ならない。

昔々、小生がまだ十分、若かりし頃（今でも若いと見栄を張っているが）、有能なコンサルタントになることを夢見て、毎日「マーケティング」の勉強をしていた。その中で、情報収集のたとえ話として、必ず出てくる小噺（こばなし）がある。今回はそれをご紹介したい。

イギリスとアメリカの「靴」のセールスマンが、ある未開発国（今は「発展途上国」と言わなければいけない）に市場調査に出かけた。

彼の地は、いわゆる原住民ばかり。大自然の中で、まるで野生動物と共存・共生するかのごとく、近代的文化的香りは、微塵も感じられなかった。当然、誰一人として「靴」を履いている人物はいない。

この状況を見て、二人のセールスマンは、早速（さっそく）本国へ打電する。

イギリスのセールスマン：当地の原住民、誰一人「靴」を履かず。売れる見込み、全くなし。

同じく

アメリカのセールスマン：当地の原住民、誰一人「靴」を履かず。大至急 10 万足送れ。

全く同じ現象を見て、どう理解するか、そしていかなる行動を起こすか、二人のセールスマンの差は歴然としている。アメリカの靴屋は、今までなかった、新しい未開発市場の開拓に成功し、10万足の靴は、あっという間に完売されたに違いない。

情報収集は、常にそのアンテナを伸ばしていなければ、自ずと逃がしてしまう。いや、そればかりか、折角（せっかく）の情報の存在すら気付かずにいる。情報とは、コンピュータやインターネットで採るものと思い込んでいる今時のビジネスマン、それもひとつの手段であること、しかし決してすべてでないこと、思い出して欲しい。自らの目と耳と、足と頭、体中を駆使した「生（なま）」の付加価値情報（インテリジェンスという）、これこそが真の、活きた情報になりえるはずである。

あなたのアンテナは伸びていますか？ 錆（さ）びてはいませんか？ 感度は良好ですか？ 今日もまた、そんな反省をしつつ、ペンを置くこととする。