チャンスは作る物

アメリカ大手オークションサイトEBAYにて行われるチャリティーオークションにて、今年も世界一の投資家ウォ―レン・バフェット氏との昼食権が落札されました。その額、約３億円。

とある一般男性は、これまた世界有数の投資家、エネルギー王とも呼ばれるブーン・ピケンズ氏と昼食する機会を、無料で手に入れたそうです。その方法は…ただ本人に直接お願いをしただけ。偶然、アメフトの試合でピケンズを見かけたこの一般男性は、彼の所に行き、「お時間がある時に、ぜひ色々とお話を聞かせて欲しい」と尋ねたそうです。ピケンズはその一般男性に感心し、快く承諾し、その後、昼食を共にしたそうです。

その昼食会にて、ピケンズがその一般男性と会う事にした理由を述べました。「成功するためには、自分が欲しい物を「下さい！くれ！」と求める事、尋ねる事が大切だ。機会と言うのは自分自身で作るべき物であり、チャンスが舞い込んでくるのを待つべきではない」と。

Ask culture vs guess culture.

日本語で上手い具合に今、私が述べた英語のフレーズを表す言葉が見つかりませんが、求める事を大事とする文化と、憶測を大事にする文化と言う感じですかね。

言わずもがな、欧米のように直接的にストレートに物怖じせずに物事を言う文化がAsk cultureであり、日本のように当たり障りなく、文脈から何かを読み取ったり、奥ゆかしさや控え目である事が美徳とされ、発言しずらいのがguess cultureです。

優劣は明確です。圧倒的にAsk cultureが優れていて、guess cultureはその響きの通りゲス、低劣。

何故なら、guess cultureが通用するのは、お互いの事を理解している身近な友人や親族の間のみ。外に出れば、そんな憶測と文脈の狭間に居ては、行動出来ず。消極的になり、チャンスを作り出す事は出来ない。

馬鹿でも勇気を持って行動できる人の方が、頭は良いが臆病で行動できない人よりも遥かに良い。前者は闘技場で戦うグラディエーターであり、後者は客席で指をくわえたまま座るスペクテーター。

給料の交渉や新規顧客開拓の営業などなど、無理なお願いやダメ元でもASKする事で、作り出せる機会がある。