ウォルマート創業者が愛用していたパクると言う戦術

ウォルマートとは、アメリカに本部を置く大型スーパーであり、売上額で世界ナンバーワンの企業です。

その創業者である、サム・ウォルトン氏は競合のアイデアをマネする事で有名でした。言い方を良くすれば、人から学ぶ。悪く言えば、パクると言う表現でしょうが、良きアイデアを持つ事と同時に実行し、誰よりも素晴らしく実行する事の大切さを教えてくれるのではないでしょうか？

ウォルトン氏がまだ小さい自分の店を営んでいた時、向かいの競合の店に入り浸り、値段から商品の陳列などあらゆる物事を観察し、良いアイデアはバンバン取り入れていたそうです。

あなたもお仕事で、ウォルトン氏が行ったように、あなたの分野で成功している人の手法をドンドン真似て見るのが良いでしょう。しかし、真似が出来る事には時折、限度があります。新人営業マンがベテラン営業マンのように、人脈を活用して新規顧客開拓をする事は困難でしょうから。だからこそ、あなたと同じ立場、役職に居て、成功している人の真似を心みてはいかがでしょうか？

あらゆる、良いアイデアや人の失敗から学び、その成功事例や失敗事例をあなたの中に取り入れて、実験をするように真似をして、合うなら継続、合わないなら次と言うように、真似て、学んで、再び真似ると言う過程、プロセスを繰り返すのが良いかもしれません。

http://www.businessinsider.com/wal-mart-history-of-copying-rivals-2014-12