

アロマ講師のミホちゃん



アロマ講師のミホちゃんって子がいましたね。

あ、あの、僕、ほら、どんな職業の人でも1本は上場企業を相手にしたコンサルティングのお仕事を持つといたほうがいいと思ってるんですよね。

ま、なんでかっていうと、収益が安定するからね。

だって、ちゃんと契約書通りにお金も支払われるし。

そもそも依頼の単価も高いし。

だから、まあ、どんな職業の人でも、コンサルタントさんであろうがコンサルタントさんでなかろうが、どんな職業の人でも1本は上場企業を相手にしたコンサルティングのお仕事を持つといたほうがいいと思ってるんですよね。

で、まあ、そんな話をいろんなところでしてたり、いくつか講座をやっていたりするわけですが。

でね。

そんな僕の話聞いてね、ある女の子が僕のところに質問に来てくれたわけですよ。

ミホちゃんって子なんですけど。

で、このミホちゃんが言うわけ。

「私にも上場企業、いけますか？」って。

だから僕言ったんですよ「行けるんじゃないですか^^」って。

そしたらミホちゃんが「ほんとですか？」って言うから、「行けるんじゃないですか」って答えつつ。

で、「あなた何やってるんですか？」って聞いてみたんですよ。

そしたら、「私、アロマの先生をやってます」と。

へ～、なるほどと。

で、ミホちゃんが、「私でも上場企業行けますか？」ってまた聞くから、「行けるんじゃないですか^^」って言ったらミホちゃんが、

「上場企業でアロマの講座をやるんですか？」って聞くから、「いや、それはちょっと無理じゃないですかね」って言ったんですけどね。

で、ミホちゃんに、「アロマの先生ってなにやってるんですか？」って聞いたらね。

ミホちゃんが、「あ、アロマの使い方とか、成分とかを教えてます」って言うわけですよ。

で、「どんな人たちに教えてるんですか？」って聞いたら、「主婦さんたちとか、OLさんたちに教えてます」っていうわけ。

なるほどなるほどと。

で、「いくらくらいお金もらってるんですか？」って聞いたら、「1回3,000円くらいです」と。

「講座によっては4回で3,000円っていう時もあります」と。

なるほどなるほどってお話で。

で、「何人くらいくるんです？」って聞いたら、「ん～、1回5人とか、10人はいかないかなあ」ってお話でした。

なるほどなるほどって思ってたら、またミホちゃんが言うわけですよ。

「私でもほんとに上場企業行けるんですか？」って。

だからま、「行けるんじゃないですか」って言っててですね。

そしたらミホちゃんが「でも、アロマの講座をするんじゃないんですよね？」って言うから、「そうですねえ、アロマの講座じゃないでしょうね」って話で。

でね、僕、ミホちゃんに聞いてみたんですよ。

「あの、アロマを使って、人のことをリラックスさせることってできるんですか？」って。

そしたらミホちゃん、「あ、それはできます」って言うわけ。

でね、この時僕がなにを考えてたかっていうと。

ま、これ、いつものことなんですけど、僕、だいたい左手でその人の話を聞いてたら、その間に右手で僕の中のデータベースみたいなやつをぶわーって検索してる感じなんですよ。

で、今、上場企業さんっていろんな課題を抱えていらっしゃるわけなんですよ。

いくつもいくつも課題があるんですけど。

その中にね、こういうのがあるわけ。

それがなにかっていうと、会議の生産性が低い、っていうやつなんですけどね。

つまり、だらだらだらだら会議をしても、決めないといけないことが決まらない。

じゃあって思って、会議の時間を短くしても、これまたやっぱり決まらない。

参加する人たちそれぞれが、これって無駄なんじゃないの？って思ってるにも関わらず、結局毎回毎回、だらだら会議が続いていく。

って感じなんですよ。

でね。

上場企業ってちょっと特殊なんですけどね。

なにが特殊かっていうと、上場企業って、国からの意向の影響をものすごく受けるんですよ。

だって、目立つからね。

国も、自分たちが決めた施策が実行されているかどうかの指標として上場企業の取り組みを取り上げようとしているわけで。

で、今、国が力を入れている施策がなにかっていったら、働き方改革ですよ。

で、今の文脈としては、働き方改革イコール時短、みたいになっているわけで。

で、上場企業はこの国の意向に沿った行動をしないとイケないわけ。

だって、国がうるさいからさ(笑)

で、さっきの会議の話ですよ。

だらだらだらだら会議をしても物事が決まらない。

これはこれで問題なんですけど、ここにさらにひとつ問題が付け加わるわけ。

それがなにかっていうと、労働時間を短くしないと国がうるさい。

で、だらだら会議によって労働時間が伸びているってのは明らかなわけで。

だからこのだらだら会議の時間を短縮しないとイケないってことになるわけ。

で、これ、誰が短縮しないとイケないかって言ったら、それはもちろん、たとえば営業部とか、企画部とか、まあ、それぞれの部署でもあるんだけど、もうひとつ、人事部とか、総務部とかっていう全社を横断してみるような部署がその担当になってたりもするわけですよ。

でさ。

こういう部署の担当者は、だらだら会議の時間を短縮する取り組みをしないといけないわけ。

ちなみにこれは、この担当者さんがだらだら会議の時間を短縮したいから、っていう理由からではないですよ。

そうではなくて、この担当者さんは、だらだら会議の時間短縮のためになにかをしないと、なにかをしていないと、社内での自分に対する評価が下がっちゃう。

だから、成果がでるか出ないかに関わらず、なにかをしないといけないわけで。

で、こういう担当者さんたちはその人たちなりに、問題の原因とその解決策を考えるわけで。

で、だいたい担当者さんたちが何を考えるかっていったら、こうなるわけ。

つまり、だらだら会議をしても物事が決まらないのは、つまり、会議の生産性が低いのは、会議に参加している参加者さんたちの集中力が低いからだ。

だから、会議に参加している参加者さんたちの集中力をあげることができれば、会議の生産性が高まるのではないかと、つまり、だらだら会議の時間が短くなるのではないかって仮説を立てているわけで。

でね、僕はそういう人たちとたくさん話しているから、彼らがそういう課題と課題解決のための仮説を立てていることを知っているわけですよ。

で、僕、このミホちゃんに聞いてみたわけ。

「ところでミホちゃん。

アロマを使ってさ、人をリラックスさせることってできるの？」って。

そしたらミホちゃんが、「あ、できますできます」って言うわけ。

だからさ、もうひとつ聞いてみたの。

「じゃあさミホちゃん。

アロマを使ってさ、人の集中力を高めることってできるの？」って。

そしたらミホちゃんが、「あ、できますできます」って言うわけ。

「あ、それだったらねミホちゃん。

会議の生産性向上コンサルティング、ってので上場企業に入ったらいいよ♪」

って言ったらさ。

ミホちゃんが、「え？わたし、そんなのやったことないですけど？？？」

って言うからさ。

「あ、でも、ミホちゃん、アロマを使って人の集中力を高めることってできるんだよねえ？」って聞いたら、「あ、できますできます」って言うからさ。

「じゃ、ミホちゃん、会議の生産性向上コンサルティング、ってので上場企業に入ったらいいよ♪」

って言ったらさ。

ミホちゃんが、「え？わたし、そんなのやったことないですけど？？？」

ってなってさ。

だから、また、

「でもミホちゃん、アロマを使って人の集中力を高めることってできるんだよねえ？」って聞いたら、「あ、できますできます」って言うからさ。

「じゃ、ミホちゃん、会議の生産性向上コンサルティング、ってので上場企業に入ったらいいよ♪」

って言ったらさ。

ミホちゃんが、「え？わたし、そんなのやったことないですけど？？？」

みたいな感じで、なんか変な押し問答の結果、ミホちゃんとはある上場企業から会議の生産性向上コンサルティングの依頼を受けることになりまして^^

年間600万円。

まあ、これを高いと思うか安いと思うかは人それぞれだと思うんですけど^^

でも、1回あたりひとり3000円で5人とかを相手にアロマの成分を教えていた人が年間600万円でコンサルティングを受注するっていうのは、けっこういいんじゃないかなって思ったりするんですよ^^

で、このミホちゃん。

それから3年連続でこのコンサルティングを受注していて。

ま、なんか、あまり世間的に知られているようなテーマじゃないですけど、そういうところにもニーズがあって、しかも予算もついていたりするっていうね。

だから、なんか、おもしろいなって思ってるんですが^^

で、実はこのミホちゃん、さらに大きな成果を出していったんですが、それはまた別のお話。

ところでですね。

まあ、ミホちゃん是这样やって「会議の生産性向上コンサルティング」という名目で上場企業からコンサルティングを受注したわけですけど、まあ、やってる内容はって言えばアロマを使って集中力を上げる、みたいな話だったわけで^^

ところがね。

人間っておもしろいもんでさ。

たとえばこのミホちゃんだったらさ、アロマを使って集中力を上げるっていうお話の中で、「集中力」というテーマにアンテナが立つわけですよ。

だからミホちゃん、人ってどんなときに集中するんだろう、とか、どうやったら人って集中するんだろう、みたいなことを勉強し始めてですね。

なんか、今や、ミホちゃんオリジナルの内容みたいになってきてて。

アロマの話とか、全体の3分の1もないんじゃないかなって感じになってきて。

ま、本人にはその自覚はあまりないみたいだけどさ(笑)

でも、なんかそうやってオリジナルのコンテンツってできていくんだなって思ったりしていますっていうお話でもあったりするのでした^^

