

# ORIGINAIS

## 誰もが{ 人と違うこと }ができる時代

アダム・グラント

{ 変わりようがない業界に激震をもたらした4人 } ワービー・パーカー社

2008年の秋、多額の学生ローンを抱えていた4人は、なくしたり壊れたりした眼鏡を買い替えるにも、5万円もする、そんな法外な価格に手が出ず、憤懣やるかたない思いで内一人は壊れたままの眼鏡を5年も使っていた、メガネ業界はルクソティスカ社が市場の8割を占有。

靴の販売ではオンラインで靴業界に大変革を起こしていた為、メガネでも同じことをしたいと4人は考えた、4人は高収入の就職口を断り会社を立ち上げた。

通常、小売店での5万円の販売価額は調査の結果製造原価の20倍と判明した為に、オンラインでの販売価額を9500円、更に1本売れるごとに発展途上国へ1本寄付する事を計画、使い勝手の良いウェブサイトを苦勞して立ち上げ、2010年2月に完成した、

当初は一日に1~2本の売り上げ予測が1ヶ月で年目標を達成、2万人もの待ち客が出て、2015年には世界で最も革新的な企業で1位に選ばれた~過去3年間での各1位は「グーグル」「ナイキ」「アップル」と、いずれも5万人以上の大企業。

当時の従業員は500人、創業5年で年商約100億円、企業価値1千億円以上、恵まれない国の子供達に100万本以上寄付した。

{ みずからのビジョンを率先して実現させる人 }

神童の行き着く先~天才児を大勢集めて一生の追跡した結果は「オリジナル」である事、つまり独創的なことを率先して行う術を学んでいない為、世界を変えることは、まれであった、天才児にとって「良い成績を取る」ことが足かせになって、教師たちも創造性の高い児童を冷遇、支援者や仲間を持ち上げられて独創性は失われていく。

{ 信念に関しては岩のように動ずるな }

第三代米国大統領 トーマス・ジェファーソン「スティーブ・ジョブズ」や「ビルゲイツ」は大胆にも大学を中退し、ビジョン実現にチャレンジ。

企業家の原則は「リスクを負う人」だ、つまるところ外野フェンスを目指してバットを振り切らない事にはホームランを打つことはできない。

{ オリジナリティには徹底したリスクを冒すことが必要という通説を覆す }

1994年～2008年に起業した20～50代の米国人5千人を追跡調査結果は、本業を続けた企業家は、やめた企業家より失敗確率は33%低いことが判明。

グラミー賞受賞者ジョン・レジェンドは2000年に一枚目のアルバムをリリース後も経営コンサルを2年間続けた。

～ある分野において安心感があると

別の分野においてオリジナリティを発揮する自由が生まれる～

ヘンリーフォードはトーマス・エジソンの下で働き、キャブレターの製造に成功して2年、特許を取得して1年エジソンのもとで働き続けた。

マイクロソフト社創業のビルゲイツはハーバード大学2年生の時、新しいソフトウェアを販売していたが1年間は学業を継続、休学届を出し、両親に出資して貰った。

{ 眼鏡のワービー・バーカーの躍進もリスク軽減の賜物 }

4人創業の内、2人が共同CEOに就任一般的な単独リーダーより安全策を優先事項とした、常に代替案を頭に於いて十分話し合っていた為に新しい事業を持てたと。

眼鏡を注文する際、無料で返品するより、無料で試着するシステムが有効、又返品のほうがコスト高であった(フレーム試着の返品は再利用ができる)

通常5万円の眼鏡が4500円で販売できると判断したが「安かろう・悪かろう」とみなされる可能性と1万円位までは購入の可能性が上昇し、より高い価額帯では低下することが分かった、同社の成功の要因は様々なアイデアの評価に従業員をもまき込んで、何時でも提案や要望を出せるようにしていること。

{ 米国の最も優秀な大統領像 }

何百人もの歴史学者・心理学者・政治学者が歴代の大統領を評価した結果は、国民の意思や過去の前例に従った大統領はリーダーとして最も優秀な人物ではなく、最も優秀な大統領は現状に異議を呈し変革した人物。

エイブラハム・リンカーンは最も偉大な大統領で「他者を喜ばせ対立を回避する点で全大統領の中で最高のスコアだった」奴隷解放では6ヶ月間悩み抜き、南北戦争中の脱走兵を赦免するなど、国民の信頼を失いかねない決断を下した、しかしリンカーンは「みなと変わらない人だったがエイブラハム・リンカーンになった」のだと。

{ オリジナリティは不変のものではない自由に選択できるものだ }

ワークショップでは「自分自身で仕事を設計し自らの関心やスキル・価値観に即して課題や人間関係を作り出している人たち」の例を紹介した、その上で自分たちの普段の仕事を新しい角度で見る体験をしてもらった、その結果、数週間から数ヶ月後には僅か90分のワークショップ所要時間の体験だったが、無作為に参加者の中から選んだ調査結果では幸福度・成果が大きく上昇、少なくとも6ヶ月継続していた、その結果昇進や希望の役職への移動を果たした確率は他に比して70%も高まった、ワークショップへの不参加者には当然のように変化は起こらなかった。

{ 失敗する事よりやってみない事に後悔する }

オリジナルなことを実現して成功している人は恐怖や不安を感じても行動する、つまり「失敗することより、やってみないことを後悔する」ことが身をもって分かっている人。

{ 名だたる起業家も見抜けなかった歴史的失敗 }

21世紀早々に、ある発明がシリコンバレーに旋風を起こした、スティーブ・ジョブスはパソコン以来最も驚異的な技術商品とほれ込み6億3千万円で買収を申し出、断られても無報酬の顧問を申し出。グーグルの投資で成功したジョン・ドーアはこの事業に80億円投資、アマゾンの創業者も太鼓判を押した。

発明家本人は現代のトーマス・エジソンと評される程、実績があった、この新商品は1年以内に毎週1万点は売れると予測したが6年経過しても3万点、10年経過しても黒字計上できていない～この商品は電動立ち乗り自転車。

{ 自分自身を評価する時は自信過剰になり勝ち }

～社会学者では知られていること～

- \* 高校最上級の生徒は「自分に平均以上のリーダーシップ能力がある」と70%が考え平均以下は2%、他者とうまくやっていく能力は25%が自分は上位1%に入り、60%が上位10%に入っていると考えている。
- \* 大学教授の94%が自分は平均以上の働きをしていると評価。
- \* 二つの企業のエンジニアを調査、各々32%・42%が自分は上位5%に入ると評価。
- \* 中小企業の3千人の起業家に成功の可能性の評価は81%、同業他社評価は59%  
～自信過剰という傾向は特に乗り越えるのが難しいようだ！

### { 成功したいなら多くのアイデアを生み出すこと }

ある分析における天才的な創作者は同じ分野に取り組む人達よりも特に創作の質が秀れているわけではない、シェイクスピアの作品は本の数点が慣れ親しまれているが、作品は200点近い、モーツァルトは600曲の内～6曲、ベートーベン650曲の内～5曲、バッハは千曲の内～3曲が最高のクラシック名曲50選に入っているに過ぎない。

ピカソの全作品は絵画・彫刻・陶芸・デッサンなど2万点もある中で、企画がある程度の高い評価の作品は僅。

### { 何故有望な企画は却下されがちなのか }

管理職の多くは新しいアイデアを実行して得られる利益ではなく、悪いアイデアに投資して失敗する方に目を向け、リスク回避する傾向がある。

出版業界では「アンネの日記」「風と共に去りぬ」「ハリーポッター」映画では「スターウォーズ」「E・T」等を最初の企画段階で重役は採用を見送っていた～ハリーポッターは子供向けとしては長すぎるとの理由で。

### { オリジナリティを正確に評価するには }

自分自身の判断・上司の意見を求めるより同じ分野の仲間の意見をもっと求めるべきだ、同業者の判断が一番信憑性が高い、直感はその各自の経験が豊富にある分野においてのみ正しい、知識がない場合はじっくりと分析したほうがより正確に判断できる。

- \* 直感が頼りになるのは予測可能な環境で判断を下す経験を積んだ時だけ。
- \* 今や直感はその新しい物事に対処するヒントとして頼れないから分析がより重要。
- \* 過去に成功を収めている人ほど、新しい環境に入ると業績が振るわない。

### { 時代はこうして追いついてくる }

1990年代、米国CIAの女性分析官メディナは日刊報告書を紙ではなくインターネットリンクを使って、見つけた情報はすぐに伝える仕組みを提案した、同僚たちは前代未聞だと反対、だがメディナは引かなかった、デジタル革命はいずれ諜報の世界に大変革をもたらすと確信していた、しかし誰も聞こうとせず孤立してしまった。

3年たって上司が交代した機会に再び発言することに決めた～やがて10年もたたないうちに情報共有の為にプラットフォームが実現して彼女はその創設に目覚ましい役割を果たした。

長期的に見て私たちが後悔するのは「行動を起こしたうえでの失敗」ではなく「行動を起こさなかったための失敗」であることが研究結果で示されている。