

ビジネスでは、批判は無視して OK。という話。

こんにちは、ゆいです。

今日は、
情報発信は自分の発信で
喜んでくれる人のために作ればいい。
というお話です。

先日懇親会に参加して下さった方が

「動画に低評価がついたり
批判的なコメントがつくと
改善しなきゃって思います」

と言っていました。

確かに改善は大事。

自分で撮った動画を聴き直して
どうすればもっと面白くなるか？

改善点を考えるのは重要で
だんだん話すことや動画撮影にも慣れてくるし
少しずつ改善点を見つけてブラッシュアップ
すれば、どんどん話すのも上達します。

(この方も初期の動画と最近の動画で
明らかにトーク力上がってました^^)

視聴者からの批判的なコメントも
マーケティングデータのひとつと
捉えられるようになれば、

ネガティブな反応に振り回されず
すべてを自分の成長の糧にできます。

でも。

それよりももっと大事なのは、
自分の発信で喜んでくれる人に注目すること。

これ本当に大事です。

自分の発信で喜んでくれる人が
どうすればさらに喜んでくれるか。
価値を感じてくれるか。

ビジネスで考えるべきはこっちです。

もっと言えば、
低評価や批判的なコメントがついたり
メルマガが解除されるのは
気にする必要ないんですよね。

誰にも嫌われない発信は
誰にも好かれない発信でもあります。
全員に好かれる必要はない。

みんなに好かれようとする
誰にも刺さらない発信になります。

わたしも以前は
ネガティブな反応にめっちゃめっちゃ
ビビってました。

ドキドキしながらアップした動画に
いきなり低評価がついたりすると

ヒエーーーー！！ってなって

この動画ダメだったか。
話下手くそだもんなあ。
何が不快だったんだろう（；；）

ってぐるぐる考えてました。

でも、これ考える必要本当なくて。

自分に共感してくれるお客さん
のことだけ考えればいい。

ビジネス的にもお客さんは選ぶべきです。

例えば、ライザップ。

ライザップで喜んでる人もいれば
批判している人もいます。

「ダイエットに何十万も払うなんて
馬鹿げてる！」

「ボッタクリだ！」

こんな批判をする人もいますが、
一方でライザップのお陰で痩せて
自分に自信が持てるようになって
めっちゃめっちゃ感謝してる人もいます。

「自力じゃ痩せられないから
お金を払ってでも痩せるための
サポートをして欲しい！」

という層から絶大な支持を得ているから
1社で2000億円もの売上があります。

誰かに刺さるものを作ろうとすれば
誰かには嫌われるけど、

自分に共感してくれる
自分の発信に価値を感じてくれる
お客さんさえ喜んでいれば

ビジネス的には何の問題もないんですよね。

ユダヤにこんな格言があります。

「世の中に 10 人の人がいたとしたら
2 人とは親友になれる。
1 人は何があってもあなたを嫌う。
7 人はそのどちらでもない。」

どんなに良いものを作っても
共感されない人は一定数います。

親友となる 2 人に会うためには
自分の価値観や信念をどんどん
出していくべきで、

分かり合えない 1 人を気にするより
喜んでくれる 2 人のために
出来ることを徹底的に考える。

この思考でやると
ビジネスはどんどん前に進むと思います^^

今回の話をまとめると、

- ・ 誰にも嫌われない発信は
誰にも好かれない発信。
- ・ 批判を気にするより
自分の発信で喜んでくれる人の
ために価値提供すべき。
- ・ ビジネスではお客さんを選ぶべし。

というお話でした。

今回も感想お待ちしております^^

PS.

毎日感想たくさん送って下さって
ありがとうございます。

すべてに個別返信できていませんが
1通1通大切に拝見しています^^

頂いたご質問や感想は
全体メールの中で取り上げたり
回答していこうと思いますので

アウトプットの練習兼ねて
どんどん送って下さい^^

よく返信下さる方はわたしも覚えるので
懇親会お声かけしたりしてます。