

「人生が変わる瞬間」

1. 「ちょっとの差」

右掲は、私が尊敬しているサラリーマン時代の故福井巧社長のイラストです。福井社長との思い出は、当社のホームページ

「すべてはクルマが売れるコンピュータで始まった」

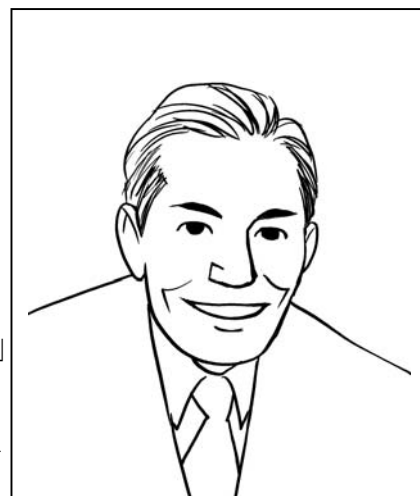
参照：<http://www.web-ami.com/cl.html>

にあります。人生の大恩人です。

福井社長は、戦後、玩具問屋の仕事からスタートされて、外車の中古車ディーラーを経て、昭和31年、「これからは国産の時代」と日産のディーラーになり、日本有数の業績を挙げるが、さらに、昭和43年に「これからは乗用車の時代」とトヨタ陣営に鞍替えした物凄い「戦略経営家」であります。

もちろん、その後の自動車業界の歴史を見ても分かるように「トヨタ一人勝ち」の恩恵を享受できた唯一の日産ディーラー経営者であります。すでに、日産ディーラーの経営権はメーカーに移っているが、トヨタ陣営だけが地元オーナーの経営で頑張っているのです。この「先見力」と「決断力」の物凄さを「ちょっとの差」とおっしゃるのです。確かに、決断したか否かの差なのですが、それまでの背景を考えると並大抵ではないのです。

しかし、事ある毎に「**羽野君、人生はちょっとの差の積み重ねだよ**」と教えて頂いたのですが、でも、その「ちょっとの差」とは何かを教えて頂けなかったのです。この福井社長に教えて頂いた「ちょっとの差」とは何かを求めて今日まで過ごして来たのです。



2. 「つきの神様」

同じように右掲のイラストは、船井幸雄先生です。私は、平成6年に船井総研の「客員経営コンサルタント養成講座」に参加してその資格を得たのですが、そのキッカケは、日本LCAの講師が「船井さんは単純や！お店に行って、一番売れる場所を聞き、その場所に一番売れる商品を山積みせよと言うだけや」と評した言葉だったのです。当時は、船井総研も日本LCAもタナベ経営もコンサルタントを養成するというビジネスを展開していたのですが、この評で「シンプルでええやん！」と船井さんで勉強する事にしました。

平成6年に船井総研の客員経営コンサルタント(O-15)という資格を得て、翌年、独立し有限会社エー・エム・アイを創業したのです。当然、コンサルのメインは船井さんと同じ「売上アップ」という領域なのですが、私は、製造業や卸売業に「Faxちらし・3段活用マーケティング」で、しかも、「企画」という分野をアウトソーシングで引き受ける「やり方」で今日までやり続けています。

「マーケティング」という分野は、単純には「商品」を「お客様」に近づけるという事なのですが、その手法は様々であり、結果も大いに違っているのです。その中でも「つき」という要素も大きいのです。同じような内容の販売促進であっても「つき」の要素で成果が違ってきます。私は、船井先生の原点を考えると「つき」という事に行き着くように思うのです。多分、船井さんで勉強しなかったら「つき」という曖昧なことに気が行かなかったと思います。



3. 「つきの神様」を味方にする「ちょっとの差」

右掲は、昨年夏(08年8月)、デジタル書房から出版した著書

「つきの神様を味方にする『ちょっとの差』」

という本の表紙です。これは、お盆休みに自己を分析してみて前述のように、故福井社長の「ちょっとの差」と船井先生の「つきの神様」が自分にとって「人生が変わる瞬間」というキーワードという事に行き着いたのです。



「ちょっとの差」という言葉から始まる101篇の「訓」で構成されています。これらの各「訓」は、サラリーマン生活23年、コンサルタント生活14年の間に、直接経験したことなどを優先にして書いています。私は、1～31篇をホームページで日替わりにフラッシュ掲示しており、さらに、101篇から20篇を抽出して「無料メールセミナー」としてWebで公開しています。全20回のメールでのやりとりで行う方式で、現在(09年5月)10数名の方がチャレンジされています。毎朝、メールが届くのを楽しみにして、全国のお客様との気楽な交流を楽しんでいます。

このような活動を通じて、徐々に、「ちょっとの差」とか「つきの神様」というモノが見えて来ています。現在(09年5月)、私は、「ちょっとの差」は

☆失うことを覚悟する

という点に収斂して来ています。「ためらう」という事は、まさに「失う」という恐れに依存していると思うのです。「損してもいい」と覚悟できる範囲(キャパ)が人それぞれに違うのです。性格的に積極的な人は、キャパは大きいように思います。私は、失う限界を決めて行動するようにしています。

次に、「つきの神様」についてですが、次の

☆「**凡事徹底**」・・・些事をつまづくようでは「つきの神様」は微笑まない

☆「**華**」・・・やはり他者と比較して「魅力」を感じる要素が必要である

☆「**量**」・・・少ないよりは多い方がよい

と考えています。

船井先生から学んだ「つきの神様」と故福井社長から学んだ「ちょっとの差」をこのように自分なりの考えに落とし込む事が出来ています。まだまだ、これからの人生経験で考えが変わるかも知れませんが、60歳に近づいた小さな会社の経営コンサルタントの「悟り」とご理解願いたいと思います。

4. 「おまけの人生」

私は、この7月に「還暦」を迎えます。年金の手続きも届いています。母は、「60を超えるとおまけの人生や」と教えてくれました。五木寛之さんは、著書「林住期」の中で、人生を100年として、

「**学生期**」(0～25才) : 学習し体験を積む時期。

「**家住期**」(25～50才) : 就職し結婚し、家庭を築く時期。

「**林住期**」(50～75才) : 人生でもっとも充実した時期で本当にしたいことをする時期。

金のために何かをするのではなく、金のためにはなにもせず、旅をする。

夫婦は愛情ではなく、友情を育む時期。

「**遊行期**」(75才～) : 旅に出て自分は何者かということを見極める時期。

と4つの時期に分けています。そして、五木さんは、この「林住期」こそ人生のピークの時期であり、この時期を充実した気持ちで過ごしてほしいと書いておられます。私は、母に教えてもらった「おま

けの人生」を五木さんが書くように「本当にしたいことをする時期」としたいのです。

多くの方は、「おまけの人生」＝「自分」－「会社」≡ゼロという公式に当てはまってしまうのですが、お蔭様で独立コンサルタントとして14年の経験を積んでいますので、今までの業務改善35年、トヨタ方式21年、船井方式15年のキャリアを元に、多くの「知識」と「経験」を有しており、それを表現する著書「つきの神様を味方にする『ちょっとの差』」を出版できています。すなわち、私の場合

「おまけの人生」＝「自分」－「会社」≡著書「つきの神様を味方にする『ちょっとの差』」
と集約できるのです。これを「おまけの人生」に活かして行きたいと思っています。

「失うもの」・・・還暦を迎えて少なくなって来ています。「凡事徹底」・・・自分の得意分野で継続力があるので、「凡事徹底」も「華」や「量」という面でも机上の空論ではなく、お客様に「やってみせ」の部分があると自負しています。今までの知識と経験を多くの方に伝えて行きたいと心より願っています。お気軽に当社のホームページより無料セミナー「つきの神様」を味方にする「ちょっとの差」よりお申込みください。全20回ですが、好評を得ています。ご遠慮なくお申込みください。

参照：<http://www.web-ami.com/chotto.html>

【まとめ】

1. 「ちょっとの差」は、尊敬する故福井社長から教わった。
2. 「つきの神様」は、日本LCAの一言で船井先生を選んだことによって得た
3. 『ちょっとの差』は、失うことを覚悟する事で差が出る
4. 「おまけの人生」＝「自分」－「会社」≡著書「つきの神様を味方にする『ちょっとの差』」

【AMIニュースのバックログは <http://www.web-ami.com/siryu.html> でご覧になれます！】