

「反芻力」⑭: 船井先生から学んだ事:「素直プラス発想勉強好き」

1. 「素直プラス発想勉強好き」

右掲の本は、船井総研の「客員経営コンサルタント養成学校」で教材の一つに渡された船井幸雄先生の著書です。平成元年に初版が出ていますから、船井先生のコンサルティング手法がかなり確立された頃に出版されたノウハウが凝縮されたものになっています。

この本で、冒頭に「成功する人の3条件」は

まず、「勉強好き」であること

そして、「すなお」であり、かつ、「プラス発想」できることであると書いておられるのです。船井先生は、「勉強好き」であることは「未知への挑戦」の可能性を拡げ、それは、年齢に関係なく必須の条件であると書いておられるのです。確かに、トップが勉強しなくなると必然的に部下も勉強しなくなるのです。いつまでも「未知」に向かって挑戦する意欲と勉強力が重要なのです。

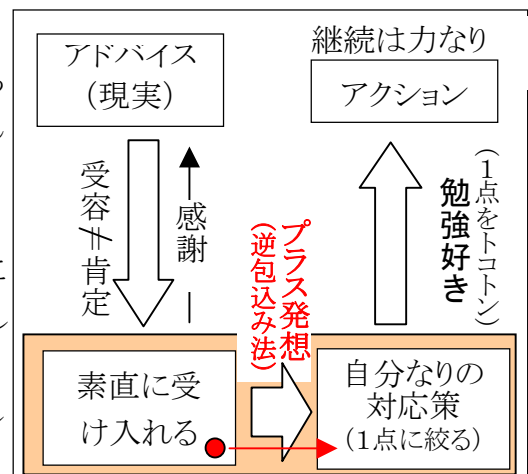


2. 「素直」と「プラス発想」

右の図は、宮内先生が教えて下さった「素直プラス発想勉強好き」の図式です。「素直」という事は「受容」すなわちそのままを受け入れる事なのです。どんな事でも受け入れる事が重要なのです。しかし、受け入れてもそのまま肯定すると言う訳ではないのです。

例えば、他人からアドバイスを頂くというケースでも、中には、自分にとって辛いものもあるのです。その時に、拒否してしまうと折角アドバイスをしてくれた方の心証が悪くなるのです。まずは「ありがとうございます」とお礼を言って感謝して、さらに詳細なアドバイスを頂くようにする必要があります。それらを伺った上で「プラス発想」して自分なりの対応策を考えるのです。

「プラス発想」は、短所を認知して、それを逆転して「長所」となるように発想を変え「かならず出来る」と確信する事と教えてくださいました。例えば、「逆包み込み法」という戦術があります。2番店、3番店が1番店に挑戦するには、相手の弱点(スキマ)をつくという戦術なのです。どんな強い相手でも「弱点」は必ずあるのです。そこを見つけると「反転攻勢」のポイントが明確になるのです。



3. 「つき」は人相に出る

上記で「素直プラス発想勉強好き」について書いて来ましたが、これを実践すると「つき」(運)がよくなる訳です。右掲は「業績が良い時の状態」を5つ上げています。業績がよくなって一番初めに現れるのは「人相」なのです。確かに、運気が悪い時の人相は内面的に

- | 業績が良い時の状態 |
|------------------------|
| 1. 人相がよくなる |
| 2. 温かい明るい人間性がにじみ出て |
| 3. 肯定的になり |
| 4. 人を惹きつけるようになり |
| 5. 感謝の気持ちから穏やかな雰囲気生まれる |

険しさが隠れているので、幾ら表面上を取り繕っても本当の意味での「柔和」が浮かんで来ないのです。これは、健康状態とも関係するのですが、内面から湧き上がってくる「元気」と共通するものがあるのです。だからこそ「人相」という物が重要なのです。

一方、これをビジネスの世界に当てはめると「コンビニ」の繁盛の法則にもつながって行くのです。船井先生は流行っているお店の特徴を「ついている商品が顔を効かせている状態」と表現されています。確かに、時間切れのパンなどが廃棄されたり、シーズン外れの商品が棚から外されるようにドンドン新しいものが溢れているのです。「ついている商品」の定義は難しい面がありますが、このように「旬」な商品が多いというのも重要な要素であります。

商品が「旬」なものばかりになると、確実に、お客様を呼び込む「磁石力」を発揮して多くのお客様を引き寄せるようになるのです。そうすると店員さんも忙しくなるので「うれしく」なるので自然と笑顔・笑声が出てくるようになるのです。この原理は、どんなビジネスでも通用するのです。商品の「旬」度を表す法則として「シンデレラ率」と呼ばれる尺度があります。一般の企業では、過去1年間に取扱い始めた商品が全体に占める割合で計測します。このシンデレラ率が20%以上ならば、まずは、最低条件をクリアと言えるのです。これが意外に難しいのです。企業として、意識して新商品を取り揃えて、お客様にアピールすることを不断に行う必要があるのです。

4. 「素直プラス発想勉強好き」の実践法

船井先生の「素直プラス発想勉強好き」から「つき」に及んだのですが、この一連の実践法は、意外にシンプルで、まず、他人のアドバイスを素直に受け入れる事から始まるのです。私の指導先で「先生の言う通りしたら商談が決まった」と報告してくれる営業マンがいるのです。私のアドバイスのうち何か一つを自分なりに決めて実践してくれているのです。本当にコンサル冥利につける瞬間なのです。この人には、どんどんアドバイスをしたくなるのは人情というものなのです。

しかし、多くは、逆の人が多いのです。すぐに、「そんな事言っても現実がこんな状態だから・・・というネガティブな発言が返って来るのです。これでは、私の方も「鏡の法則」で気が入らなくなってしまいます。このように、「素直」に聞くということが重要なのです。「素直」＝「肯定」という訳ではないのです。すべてを肯定するのではなく「受容」すなわち「受け止める」のです。この受容力が重要になるのです。

この受容力が大きくなるとよい循環になるのです。どんどん他の方からよいアドバイスを頂くようになり、自分なりに取り入れて行くと自然に「旬」な状態になるのです。そして、金銭的にもよい循環になり、他人を引き寄せるパワーにつながって行くのです。こうなると必然的に「よい人相」となり笑顔がより柔和になるのです。こういう良い循環で「勉強好き」を発揮して進化していけるのです。

【まとめ】

1. まず「勉強好き」で幾つになっても勉強することが大切
2. 「素直」はすべてを肯定するという意味ではない
3. 「つき」は「人相」に出る
4. 「素直」こそ、よい循環のキー。

【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！】