

「ちょっとの差」を製本

1. 「ちょっとの差」

右掲は、9月に300冊印刷した「ちょっとの差」というタイトルの本です。著者は、私です。本を開くと平成20年8月に書いたとありますので製本するまでに9年もかかったのです。当時の経営状態は最悪期であり、本にする費用も捻出できずにWeb出版という形でPDF化して発刊したのです。約100冊ほど売れたのですが、少額の為に、Web出版の会社にお金が入ったままでいます。この「ちょっとの差」は101篇の訓なのですが、日常的な事を書いていますので腑に落ちると好評を頂いており、当社のホームページ・トップ頁でフラッシュで表示しておりますのでご覧になられた方も多いかと思います。

こんな背景があつて、長年、製本や出版という訳には行かなかったのですが、今回、理想科学の展示会に行き、当社担当の前任者がおられてブースを案内してもらった中で、印刷製本する機械があり、この「ちょっとの差」の話を「ふと」して前任者の方が興味を持ち、非常に格安で300部印刷製本して頂けるようになったのです。この「ふと」という事も「ちょっとの差」なのです。何故なら、息子が彦根に行っていた時だったので、平素は息子が行っていたのが、今回、たまたま自分で行く事になったのです。自分で行ったから印刷製本機が目に入り、「ちょっとの差」の原稿があるのを「ふと」思い浮かべたのです。

この「ふと」という事がキーなのです。皆様も「ふと、何かを思い浮かべる」という経験があるかと思いますが、この「思い浮かべた」ことを実行するか否かで人生が変わって行くのです。「ふと」という事は一種の靈感なので、自分の靈感を信じて行動を起こすか否かなのです。私は、サラリーマン時代に社長や上司の理解を得て「ふと」を行動に起しやすい状況に置いて頂き、実際に、その行動を実現させて来たのです。この背景があつて、経営コンサルタントという責任の重い仕事ですが、今日まで22年以上もやって来れたと思っています。



成功の方程式

心が変われば、行動が変わる
行動が変われば、習慣が変わる
習慣が変われば、人格が変わる
人格が変われば、天命が変わる

2. 「ふと」を行動化して「成功の方程式」

上掲の中に「成功の方程式」と名付けたものを掲載しています。ポイントは、最初の「心が変われば、行動が変わる」の一行なのです。「心」に浮かんだ事を「行動」に移す事から始まるのですが、一般的には「あとで」と思い何も行動せずにそのまま忘れ去るのです。故船井先生も「直感力」とおっしゃっていましたが、「直感」(インスピレーション)をイケルと確信して着手する事が大切なのです。何も着手しない「直感」は、結局、思い付いただけで何も生まないのです。

私は、山登りを例に挙げて、「富士山の登り方には幾通りもある」というように「これ一つ」という事はなく、どの登山道を選択をしても登り始める事が大切なのです。「富士山の天辺を目指す」というゴールに向かって進む事に相違ないのです。そして、登り始めたら状況がどんなに変化しても困難を乗り越える為に適切な判断をして対応する事が大切なのです。その困難が緊急事態なら「ふと」を信じて、その思いつきを実践する事が大切なのです。何故なら、「ふと思いついた事」は、自分が持つDNAからインスパイア(霊気)された物なので実現性が高いのです。

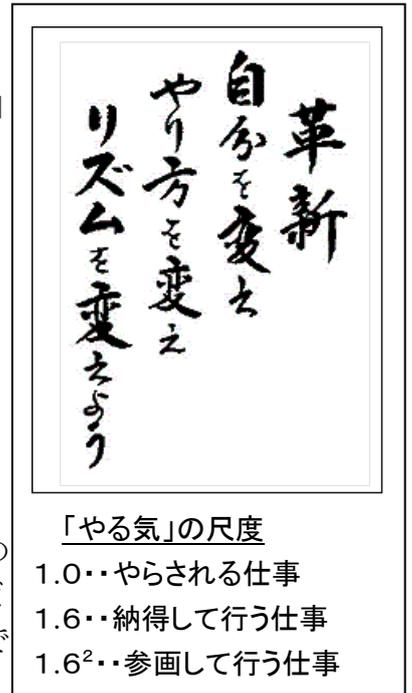
私も「直感」を信じてお客様の為に一生懸命に努力して確実に実現させて来たという単純な人生だったと思うのです。船井総研で学んだ時に「教えるだけならインストラクターで、状況の変化に応じてジャズのノリで対応できるのがコンサルタント」と教えられたのです。「状況の変化」に遭遇して「ふと思いついた事」をその場で話せるか否かで信頼関係が変わるのです。

3. 行動化のコツ

右掲はタナベ経営の訓ですが、お客様の応接室に掲示されていたものです。「心」から「行動」へ移し、それを「習慣」にするコツが書かれています。単純に「行動化」するだけでなく、「やり方」を考えて「リズム」を変える事が大切だという事を書いています。「革新」するには、一直線で変わって行く事は少ないのですが、少なくとも壁にぶつかる度に「やり方」を変えて突破して行かねばならないのです。

560号で「やり方」x「環境」⇒「やる気」と公式化しましたが、何事も「やり方」を変える事から始まると考えています。もちろん、「環境」を変えて整える事も大切ですが、肝腎の「人」が「やる気」を起してくれないとムダな投資になってしまうのです。例えば、社長が「よい」と思って仕入れた商品が死蔵化するという例は代表的なものです。「商品」という「環境」を与えても実行に移せない人が殆どなのです。

右掲の下段は「やる気」の尺度として、故船井先生の「1:1.6:1.6²の法則」を挙げていますが、1.6の「納得して行う」という事は換言すれば「教えたらずやる」という状態でもあるのです。即ち、「OJT」という事なのですが具体的に「手順・ツール・トーク」を準備して「教え込む」事が重要なのです。可能ならば、山本五十六元帥の「やってみせ、言って聞かせて、させてみて、褒めてやらねば人は動かじ」というスタイル、即ち、「手順・ツール・トーク」を実践して見せることが大切なのです。



4. 「ちよつとの差」と「反芻」

さて、「ちよつとの差」の由来ですが、実は、サラリーマン時代の故福井社長が「栩野君、人生はちよつとの差の積み重ねだよ」と幾度か話して頂き、何度も反芻してきたことにあります。福井社長は、戦後の動乱期を除いて日産の販売店からトヨタの販売店に転換した唯一の方なのです。そんな大事業も福井社長は「ちよつとの差」の積み重ねで出来たとおっしゃった訳です。

その背景には、福井社長の成功物語があるのです。戦後、昭和26年に統制が解かれて姫路から大阪に来られて、玩具問屋としてリュックに品物を詰め込んで北海道や東北などに行商に行かれて事業を始められたのです。その行商の帰りに東京で進駐軍の中古車を買って帰り、3ヵ月ほど乗り回して売ったところが大儲けになったので、「イケル！」と閃かれて玩具問屋はご兄弟に譲って外車の中古車に専念されたのです。そして、中古車の仕入先であったフォードが日本から引き揚げた時に、窓口であった十河さんが日産に移られたと同時に「これからは国産車」と確信して日産の販売店に転換されたのです。さらに、その十河さんが米国日産の立ち上げから帰国されたのを契機に「これからは乗用車の時代」と確信して日産と交渉したが願いが叶わずにいたら、トヨタの加藤誠之(トヨタ自販の社長、会長、工販合併後のトヨタ自動車相談役)さんが、現在の大阪トヨタの社長されていた時に、福井社長の働きを見て感動されて「この人なら」とトヨタオート系列を作る時に強く推薦して頂けたという事です。

私は、ホンマに人生は「ちよつとの差」と実感しています。福井社長とは比べ物にはならない存在ですが、皆様に私の「ちよつとの差」を披露したい訳なのです。101篇になっていますので、時折、開いて頂いて「反芻」して頂ければと思っています。どのページも「腑に落ちる」と評判を頂いています。ぜひ、ランダムに開いて「反芻」して頂ければと思います。