

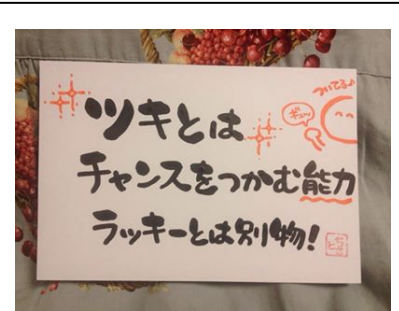
「ツキとはチャンスをつかむ能力」

1. 「ツキの神様に後ろ髪はない」

右掲は、数年前にFacebookに投稿された記事にあった写真です。確かに「ついているなあ」という感想を漏らす訳ですが、それはラッキーではなく、ご本人にチャンスをつかむ能力があったからだと言われれば、正しく異論はないのです。ラッキーは「運がよい、幸運」とかいう状況をいう訳ですが、殆どの場合、何もせずに転がって来るという事は稀有なのです。やはり、何かしらの努力をされて初めて「運」をつかむ事が出来るのです。

「ツキ」を考えるにあたって、まず、思い浮かぶのは故船井先生の言葉で「ツキの神様には後ろ髪はない」という訓を思い出します。船井先生が光頭でいらっしやったのもあって「後ろ髪がない」を実感したものです。確かに、「幸運」というのは通り過ぎると引き戻す事が困難という厳しい現実があるのです。従って、「ツキ」が回ってきた際に、即座に対応して逃がさないようにする事が大切なのです。

しかし、情報化時代で各種の情報が乱れ飛ぶ時代なので、どれが「ツキの神様」なのかが不鮮明なのです。この不鮮明な状態を解決する策として故船井先生は「直感力」を教えて下さったのです。「直感する」≡「ピンとくる」とするとそのような情報に自分のDNAが反応しているので殆どはやれば出来る事なのです。しかし、その時の状況で、例えば、クレームなどを抱え込んでいて身動きが取れない時や借金地獄で困窮していると対応しようがないのです。従って、平素から身動きを取り易いような状況にしておく事が大切なのです。



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. 「ピン」≡「DNA」が反応

上掲の下段に「成功の方程式」と勝手に呼んでいる「四行訓」があります。「心」に浮かんだ事を「行動」に移して、少々のことではへこたれずに「習慣」化して「継続は力なり」を行う訳です。つまり、継続する事で「力」≡「実績」が蓄積されて大きなパワーになるのです。この状態になると行動がイキイキするので「人格」≡「評判」が変わってくるのです。この「評判」が加速力になり周囲の環境を変えていき「天命」≡「人生」が変わるのです。

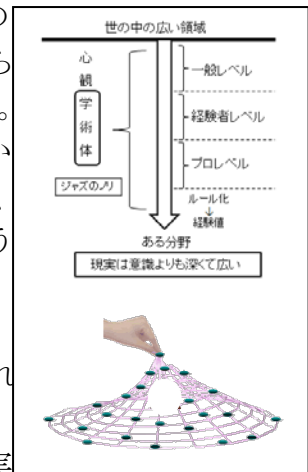
この一連の流れのスタート・ポイントが「心」≡「ピンと感じた」≡「イケル！」と感じた事を行動化する事が大切なのです。DNAが反応している事なので頭脳の中で無意識的な拒否反応はないので、障害にぶつかっても克服しやすいのです。もちろん、障害が起こらないようにやり易い事から始めて「出来た、出来た、また、出来た！」という連続3回の成功体験で勢いをつける事が大切です。よく、「3日坊主」と言われるが、「やろう」と思った事がDNAが反応したものでない場合は、意外に、頭の中で無意識的に拒否反応が働いているので少しの障害にぶつかっただけで容易に諦めてしまうのです。

「3日坊主」の代表的な例に「日記」がありますが、義務感や人に言われてやると無意識的に拒否反応が働いて色んな理由をつけて止めてしまうのです。私もブログを始めた時に「4行日記」という手法で始めましたが、元来、自分の事を書く習慣がないので短期間で終わってしまいました。従って、他人に何かをして頂く時は「3回安定10回固定の原則」に従い結果の出やすい物を選び、レベル的に低い状況であっても継続して成功体験を積み上げるのがコツになるのです。特に、新人教育の際はこの視点を欠くとその人の個性(DNA)を発揮する前にダメの繰り返しになり「無能」を刷り込んでしまうので、よく配慮する必要があります。

3. 「一点突破」

「多岐亡羊」という格言がありますが、逃げた羊を探すのに道が幾つにも分かれて、どの道を選べばよいか分からなくなり羊を捕まえられないという事で、枝葉末節にこだわって本筋を見失うことにも繋がっています。また、最近の言葉では「決定回避の法則」とも言います。あれやこれやと目移りして決められないという事です。つまり、「チャンス」を掴めない人の原因の一つが「ピン！」ときた事が信じられずに、あれこれと移ろうことで決めるチャンスを逃す」という事なのです。多くは「あとで・・・」と決定を先延ばしする事から始まるのです。

よく勉強会や会合などに参加して勉強する方がいらっしやいますが、このタイプの方も選択肢が多くなって「博識」にはなるが実践の哲学には繋がらずに、逆に、知識が多すぎて邪魔するだけという結果になっているのです。右掲は一点突破の図なのですが、経営コンサルタントを志した時に先輩から教わったのですが、「栩野さんの能力にはいろんな領域のものがあるが、やり続けられることを一つに絞って掘り下げ、他の事は後回しでよい」というアドバイスだったのです。お蔭様で「やり続けられる」事を見つけて今日に至っています。もちろん、それをメインにしながらかサービスの的に色々な領域のアドバイスもしていますのです。つまり、「博識」はメインの実績で評価された上で活かされるのです。



他の道に進む方も同じだと思います。まずは「これ！」と思う事を選択して実績を積み重ねて自分のアイデンティティを明確にした上で、その周辺を増やして行くことになるのです。例えば、商品を取り扱う場合、一点の商品に着目して一番を目指すことが大切なのです。右掲の下のイラストは布の一点をつまみ、それを引き上げると周囲が引っ張られて高くなっていく事を示しています。つまり、「一番商品」が明確になると関連の商品が順に売れるようになるという事を意味しているのです。

4. 「バカと呼ばれるまでやり切る」

私は関西電力の和歌山営業所で講演した際に、若手社員が「売るコツを教えて欲しい」というのが出たのですが、咄嗟に「バカと呼ばれるまでやれ！」という話をしたのです。「売」の旧字は「賣」ですが、「買」と「土」に分かれ、さらに「土」は「一」と「十」に分かれるのです。つまり、「一から十までの知識(経験)があつて初めてお客様が「買」つまり「お金」を支払ってくれる」と話したのです。彼らは知識は豊富ですが「経験」が不足しているのです。例えば、IHクッキングヒーターを薦めるにあたってもガスとの比較では不十分なのです。ガスならアルミ鍋も使えるので軽いのですが、IHはステンレスや鉄でなければ磁力が反応しないのです。そのデメリットを逆手にとって、豊富な自動クッキングメニューや後拭きの容易さを訴求して「時短」で迫る事が大切なのです。つまり、料理が好きな主婦にはIHは不向きであり、忙しい方に「時短」と「自動」で迫るのです。

その説得力は自分で体験した事例なのです。自動調理を実際に実演して実感する事が大切です。3つのヒーターとグリルを上手に使いえば炊飯も魚焼きもしながらメイン料理が作れるという事を話して、「手軽」や「時短」や「自動」に反応するお客様の心をつかむ必要があるのです。従って、トークも遠まわしにそのポイントに持ち込むのです。笑い話ですが最高傑作は料理人スタイルになって「目玉焼き」を作った方がいて、その実演でお客様の心をつかんだのです。ホンマに「バカ」になった事例ですが、彼が「バカ」と呼ばれるまで苦心した挙句に出たエピソードなのです。ホンマに「バカ」と呼ばれるまでやる切ると違った領域に到達する物です。