

「縁・運・つき」と「福の神様」

1. 「福の神様」

右掲は、「福の神様」と検索して出たフリー素材集の戎大黒様です。確かに「商売繁盛、笹持って来い」と掛け声が飛び交うのが今宮戎神社ですね。私は、最近、カラオケが趣味になっていますが、十八番は三波春夫さんの俵星玄蕃です。若い人はご存じないと思いますが、赤穂浪士シリーズの一つで歌謡浪曲という三波さんの世界を確立されたヒット曲なのです。約8分で歌や浪曲・セリフが混在しており意外に難しいのです。その三波さんは「お客様は神様です」が売りだったのです。三波さんの笑顔・笑声・笑姿(えびす)は、まるで戎大黒天様のようなイメージで多くのファンを魅了されたのです。口先だけの「お客様は神様です」ではなく、自らが実践されていたのです。本当に見習いと思います。私も笑顔・笑声・笑姿を意識して、お客様から「福の神様」と思ってもらいたいと思っています。



また、NHKの「鶴瓶の家族に乾杯」という番組がありますが、この鶴瓶さんも全国に数多くのファンを持っておられます。私より2つ下の方で、若い時に通っていた喫茶店のお嬢さんの友人でよく来ておられました。若い時も今も大差ない感じです。その鶴瓶さんが、若手女優の永野芽郁(18才)さんに、芸能界で生き抜くコツとして「縁・運・つき」の3つが大切だと教えていたのです。簡単にはいろんなご縁に恵まれて多彩な人脈を形成して、運のよい方とであって、自分に「つき」を呼び込むのだそうです。その為に「出来ない」と決して言わない事がポイントと教えていたのです。鶴瓶さんもいろんな苦労されたから言える言葉で重みを感じました。

2. 「出来ない」にチャレンジ

私は、関西学院大学商学部卒で西治先生のゼミにいました。先生が卒業前に「学卒を採用するのは自分で学ぶ力だ。分からない事があっても引き受けて調べて解決する事が大切だ」と教わったのです。また、運よくトヨタ系販売店の故福井社長に出会いコンピュータを担当させて頂きましたが、「IBMの方が棚野君の為になる」と言って富士通に見向きもせず高いIBMを選んで頂いたのです。当時は、国産メーカーは他社で開発したシステムをパッケージとして提供していたが、IBMの場合、全てお客様の能力により性能を引き出せるというスタンスだったのです。お蔭様で自動車販売店で必要なアプリケーションをほぼ全部自分で作りましたので、その自信がいまも役立っているのです。

ある日、金利が上昇してトヨタ自動車を提供する割賦手数料の早見表がなくなり、在阪ディーラーで作ると決めたが大手2社のシステム部門が「トヨタのような大型コンピュータがなければ、出来ない」と回答したので経理部長が自社で作れるかと聞いてきたのです。その前にシャープのポケットコンピュータでBASICで金利計算のプログラムを作っていたので、事務用のコンピュータでも出来ると判断して引き受けたのです。

「利率」と「元金」と「ボーナス時支払額」を指定して、「開始月」・「ボーナス月」・「割賦回数」を変数にして算出した「初回金」「月支払額」「ボーナス時支払額」「割賦手数料額」の4つのデータを2次元配列に記憶させて割賦手数料早見表を印刷したのです。事務用コンピュータなので数値計算、特に、小数点以下の桁数に制限があったのですが、トヨタが出していた既存の金利手数料と1円程度の誤差だったのです。金利計算の数式で一度データを作り、そのデータを並び替えて2次元配列を使って書き出すという2段階に分割して対応できたのです。意外に簡単に出来たので驚かれました。

3. 営業の禁句

「出来ないって言わない」・・・これって、耳が痛くはないですか。お客様からの問いかけに未体験の事柄は調べもしないで「うちでは出来ません」と簡単に答えたくなる心境になりませんか。口では「出来ないなら、出来るところを探せ」と言いますが、現実的には「探す」にも手探り状態となるケースも多いので解決するまで時間がかかるのです。私の経験では、ある方が新規のお客様から頂いた暗号のような品番表示の見積依頼書に必死で取り組んで、仕様などから商品を手繰り寄せる苦勞をして回答されたという事があったのです。その案件では徒勞でしたが、その姿に感銘したお客様から次々と物件の見積が来るようになって顧客となったのです。このお客様を「福の神様」と感謝して取り組まれて関係性をさらに深められたのです。

「縁」を結ぶのは営業の主体業務であり、その「縁」からよいチャンスを得て「運」をつかむ事で苦勞が報われるのです。何事も楽しんで簡単に済ませたいのは人情ですが、世の中は「運」を引き出す苦勞をしている姿をみた方が感銘して「つき」につながるものを出して下さる構図なのです。ところが、多くの方は初めから「つき」を求めるので難しい案件では時間が取られたり、それに伴う苦勞を避けようとするので、簡単に「出来ません」と言うてしまうのです。これでは関係性が浅くなり、「つき」もすぐに他者に奪われてしまう結果になるのです。そういう苦勞(あきらめない根性)がお客様との関係性を深めて「福の神様」となって頂けるのです。

「壁を突破する」という言葉がありますが、立ちはだかる高い「壁」に何度も跳ね返されるのですが諦めずに「トコトン粘る」という言葉の通りチャレンジすると見えて来るものがあるのです。暗号のような品番表示も何度も試行錯誤している内にいろんな手懸りが見えて解読できるようになったのです。この若い方のように「トコトン粘る」という体験を出来るだけ若い時に身に付ける事がポイントです。若い時に「やれば何とかなる」を体験すると困難に立ち向かう姿勢が磨かれるのです。若いうちに「失敗」の可能性のある事にチャレンジさせる事が人材育成の素になると思います。

4. 「身の丈」で「福の神様」

「縁」という非科学的な言葉ですが、人との出会いで運命が変わるとも言えるので「縁」という事を否定しえないのです。その「縁」から生まれる「運」、つまり、新しい変化が起こるのです。良縁なら運も良い方向に進むだろうし、そうでない場合もあるのです。一般的に「進化する」には「変化」が必須だとすれば、いろんな方と巡り会って多くの人から「つき」を呼び込み変化して行くのも一つの方法です。また、当初は良縁と期待しても双方が誠意を尽くさないと期待外れな結果に終わるものであり、良縁は双方の努力によって出来るものと思います。

さらに、いろんなご縁から飛び込んで来る情報に対して直感的に判断して、その情報を「運」として変化に対応する事が大切です。何故なら、「福の神様には後ろ髪がない」という事なのです。「福運」の情報に接して即対応しないでグズグズと後回しにすると双方の熱も冷めるので、結局、運が逃げてしまうのです。こうならない為には、即対応できる状況、例えば、資金的にも余裕があり、クレームなどの緊急性が無い状態にしておかねばならないのです。私は、ポケット・マネーと表現していますが、失敗しても影響を受けない余裕資金で対応する事が大切と考えています。

この観点から、「つき」を迎えられる状態を常に保つ事が大切であり、複数の「つき」を同時並行で進める事でバランスを保つ事も重要な事です。これしかないと思込むと大金を投入するバクチ的になりがちですが、それではリスクが大きいので躊躇する方が良いのです。要は「身の丈」の「つき」を沢山持つ事で、一つの事に拘泥しすぎる近視眼を避けるのです。「よいのも悪いのもあるさ」という位の気分で行なえるように心掛けたいものと思っています。