勁草塾＃20・・船井流の極意⑤

船井総研客員経営コンサルタントとして学んだ「船井流」を
「祖術」としてご紹介しています。

今回は「本物のコツ」です。

故船井先生は「本物」にこだわっておられました。

「本物」の定義は
　・シンプルで誰にでも簡単できる
　・卓越した効果がある
　・経済的に適正である
　・副作用がない
の4つを挙げておられます。

また、松下幸之助翁が「天地自然の理」という言葉を使われましたが、
船井先生もよく使用されました。

「天地自然の理」とは、
　「雨が降るなら傘をさす」というように、
　「当然のことを当然にやっていく」という経営の考え方であり、
　自然の流れに沿った生き方と経営の舵取りを行なうことが大切である
という理念と CoPilot が回答しています。

‘94年当時は「〇〇を天地自然の理で説明しろ」と言われたものでした。

そして、よく「つきの神様」とも話されました。

内容的には
　・つくようにして、つきが逃げないようにする
　・ついている人と付き合うとついてくる
　・付き合っている人のついている部分と付き合う
　・MK、MDではついている商品と付き合う
　・ついている問屋と付き合う
　・問屋のついている商品と付き合う
とのことです。

そして、「独自固有の長所を伸ばす」とおっしゃり、
それぞれの長所を見る目が必要です。

これらを総合すると
　「世の中に役立とうと努力し、貢献の志を持って生きること」
が「天地自然の理」的な「生き方」になるとのことです。

そして、「和略」と「互恵圏」という言葉になり、
　「和略」とは「心価」＝「与欣量」―「与辛量」がプラスになることで3：1とおっしゃり
　「互恵圏」とは「和略」の関係を維持しているエリア
と定義されました。

「和」とは最後まで相手を叩きのめさず、いいところは認めて残しておくことであり、

「欣」はよろこぶ、「辛」はつらいという事です。

それが、3:1が望ましいというのですが、
自分が発したことが相手にどのように響くか分からないので
船井先生は「give＆giveの精神」とよくおっしゃっていました。

例えば、「互恵圏」は
　商圏と考えると非ネットとすれば、
　相手が行動することを考えた商圏である
と言えます。

私自身、船井流は「つき」と考えており、
「つき」を逃さないことがポイントと考えています。

そのためには
日頃、「ピン」と閃くことがありますが、
その「閃き」を信じて実行することが大切です。

「産経抄」のコラム記事に
指揮官の資質は
　「先見性」
　「構想力」
　「一歩踏み出す勇気」
　「持続する力」
の4要素としています。

つまり、「つきの神様に後ろ髪がない」といわれるように、
　「閃き」を確信して「構想」を練って「一歩踏み出す」そして「継続」
という流れが重要です。

添付の「産経抄」は喫茶店の新聞記事なので、
ピンときたので写真に撮ったのです。

このように、何等かのアクションが
「つきの神様」
を引き留めることになります。

私自身の経験では
例えば、「あぁ、それ良いですね」と相槌を打つだけでも
相手は立ち止まって、
詳しく話してくれるということがあります。

そして、「本物のコツ」とは
　「本物の4条件」に当てはまり
　「つきの神様」を逃がさないように
　具体的なアクションがポイント
と思っています。

「本物の4条件」の中に「経済性」がありますが、
最近の傾向はサブスクなどもあり着手しやすいので
アクションに繋がります。

スクールの講師宮内先生は
　「決着」をつける
とよく話されました。

誰しも「不安」があると
マイナスの方向に流れてアクションできなくなります。

例えば、見積の段階では
　ライバルの状況が分からないので適正か否か迷いがちですが、
　「本物の条件」に照らして適格であれば、
　思い切って見積を提出する事が
　「決着」をつける
というアクションなのです。

どうしても取りたい案件なら、
適時、フォローして相手の状況を訊く
という事が重要です。

私は、‘93年の話ですが、
以前に開発したお客様に関連会社の営業担当として訪問して、
日立に代替更新の契約書の決済をもらった段階と知り、
「待った」をかけて、何度も日参して、とうとう、
　「栩野さん、IBMから日立に変えた私にIBMに変えろというのですか」
と言われた時に、
　「日立はコンピュータから撤退する」
と事実の情報を伝えて日立の契約書を破棄して頂いた
という経験があります。

「日立はコンピュータから撤退する」は本物だったので、
日立と同じ条件でIBMに戻して頂いたのです。

その後、製造指図書の流れが分かるようにバーコードを利用したシステム改善で
　・各工程での作業待ち状況が分かるようになり、
　・工程間の作業の流れがスムーズになり
生産現場に喜ばれ、
さらに、本社の方だけではなく、営業所の方々も進捗が分かるようになり
　「営業所からの問い合わせ電話が減った」
と喜ばれたのです。

【勁草塾のバックログはホームページにあります！】