栩野正喜の勁草塾・・「凡事一流」

来週から盆休みという時期になりました。

猛暑・酷暑という暑さなので、
盆休みを利用して、ゆっくりと過ごされている方も多いのではないか
と推測しています。

こんな時ですが、故船井先生に教わった
「コツコツ、ジワジワ、イキイキ、タンタン」
という「凡事一流」を噛締めたいと思います。

何事も「成長曲線」に従って
「導入期」→「成長期」→「成熟期」→「衰退期」
と進むのですが、
問題は「導入期」が長いことなのです。

何事も「着手」即「成果」と繋がれば幸いなのだが、
殆どの場合、まず手探りで始めるので上手く行かないのです。

よく、「三日坊主」と言いますが、
日記を書くことも続かない事が多いのです。

まして未知の仕事なら、
何から始めたら良いか分からないのが一般なのだ。

しかし、幾ら「未知」と言っても「手がかり」があり、
まず、それをやって見て状況を探る事から始める、
つまり、「コツコツ」と手探りを繰り返すと
次第に「コツ」が掴めて「ジワジワ」と上手になる
という事だ。

例えば、資格ととって「士業」を始めても
まず、お客様がないことには始まらないのだ。

事前に「お客様」を見つけておけば、
ビジネスのスタートダッシュが効くのだが、
そういう訳には行かないのが恒。

そこで、いろんな交流会に参加して名刺交換する事から始めて

徐々にお客様が増え始めるのだが、
そこまで「待てない」方が多いのだ。

私の場合、半年間、お客様がゼロだったが、
幸いにも前職の退職金や保険などで資金に困らなかった。

まじめにしていると友人から
「PL 法セミナーを手伝わないか」
と誘いがあって、
コツコツと参加者をフォローしている中から
「あなたに頼みたいことがある」
という嬉しい電話がかかって来たのだ。

企業診断して「情報を制する者は市場を制す」として
当時、企業なら100％普及の Fax で
メーカーからユーザーにダイレクトに送信する提案をした。

当時のルートはメーカーから卸・販売店を通じて全国のユーザー
という流れで情報伝達に半年位かかっていたが、
ダイレクトなので即反応があり、卸・販売店経由で販売したので
ルートの混乱もなく半年で年商16億から20億へ躍進したのだ。

「縁・運・つき」と言いますが、
このお客様との「縁」が濃く、今も次男が東京支店で仕事している
という状況であり
さらに、この成功事例で他の製造卸向けにセミナーをして
いろいろと成果を挙げることが出来る「運」に恵まれ、
時代が変わって Fax からメールや SNS になっているが
今も現役で活躍できている「つき」もあったと思っている。

「コツコツ」を「凡事」として続けていると
世間には見ている人がいて「縁」に恵まれて
その「縁」を大切にしていると「つき」になって
「凡事一流」になると確信している次第です。

【勁草塾のバックログはホームページにあります！】