

「強く生きる」

私は30数年前に「禅」に興味を持って書物で学んだ時期があった。

「禅」の基本は「強く生きる」であり、そのコツを説いており
中にはシンプルに「一鍬一鍬、南無阿弥陀仏」という鈴木正三師もいた。

「一鍬一鍬」つまり「土を耕す鍬入れを感謝の気持ちで行なう」という事で、
毎日の単純な仕事の繰り返しに飽きて不満に思うことがあるが、
その不満を感謝の気持ちに置き換えると仕事（一鍬）が楽しくなるのだ。

私自身は「楽しそうに行なう」が大切だと思って
人生にはいろんな境遇が現れるが、
うまく行かない時は気分的に負けないように
「楽しそう」を意識して境遇に接するようにしている。

この原稿も「テーマ」が明確に決まらないが書き始めているのだが、
パソコンなので取り消しもカンタンであり、
とりあえず、着手する事から始めており、次第に書きたいことが明確になり
「喜び」が湧いて来るのだ。

「一生折れない自信づくり」という青木先生の言葉があるが、
長い人生には自信の無くす時は必ずといってよい程にやってくるが
その「折れそうな時」を如何に対応するかが大きな課題と考えている。

その課題解決の一つに、
「動中の工夫、静中に勝ること百千億倍す」（白隠禅師）
「動中」は「作務」、「静中」は「座禅」ということで
幾ら頭（座禅）の中で思案をめぐらしても何も形にならないが、
行動を起こせば、結果が出て「軌道修正」も可能になり成果につながる
という実践論なのだ。

つまり、まず「できる事」から着手して
「一鍬一鍬、南無阿弥陀仏」
というように「ひとつずつ」感謝の気持ちで始めることがポイントであり
つまり、カンタンな事から始めて「できた、できた、また、できた」と

3回もできると「流れ」と「勢い」が付き、
故船井先生の「3回安定10回固定の法則」につながるのだ。

つまり、「10回固定」とは「経験値」が高まった状態であり
高い経験値が「自信」という「オーラ」を発揮してくれるのだ。

鈴木正三師と故船井先生の教えで折衷案的になっているが、
とにかく、第一歩を踏み出すことがポイントで、
それが達成しやすい物の方が「流れ」を作り、
その繰り返しで「勢い」が増して「オーラ」になるという構図。

例えば、野球で言えば、
打率が低いがホームランが多い選手より
ホームランが少なくても勝負に強い打率の高い選手の方が
主力で活躍できるということになる。

打率には完璧なヒットもあれば、打ちそこないのゴロで内野安打もあるように
必ずしも完璧なものでなくてよく、
有名な一休禅師は「からす」の鳴き声で「悟り」を開いたと言われており
その「悟り」は完璧ではないと指摘されたが、
完璧よりも8割でも構わず、自分の信念になればよい
とイキイキと活躍されたのだ。

つまり、完璧でなくても「生きる自信」なれば十分なので
少し飛躍になるが、カンタンな事から始めて徐々にレベルを上げ
完璧でなくても自信が持てることが重要なのだ。

先の野球でも「ホームランはヒットの延長線上にある」と考え
「好球必打」の精神で「待てる」選手が重要であり
打つばかりではなく「走・攻・守」の3拍子が揃う選手が
さらに重要なのだ。

私は、'95年に経営コンサルタント業を始めたが
当初はお客様もなく「ヒマ」であったが、
他の方のように集まって「傷のなめ合い」をせずに
黙々と準備をしていたのだ。

そして、「運」よく友人から「PL法セミナーを手伝わないか」と誘われて
そのフォロー活動の中から「あなたに頼みたい」という運命的な電話があり
このお客様のお蔭で「Faxマーケティング」という武器が出来たのだ。

第1号で「大当たり」の成果を出して、次々と「流れ」と「勢い」が出来て
ついには「3段活用」というオリジナルになったのだ。

まず、初期のレスポンス客はイノベータ層であり統計的に2.5%
レスポンスはしないが関心を持ったアーリーアダプター層は13.5%あり
潜在化しているのでリストでアプローチすると顕在化できることを
結果で証明することができたのだった。

しかし、「キャズム(大きな溝)」という大きな壁があって、
アーリーマジョリティ層34%が動き始めるには時間がかかり
私の「Faxマーケティング」の成果は
イノベータ+アーリーアダプターの16%で十分に満足する
というお客様が多かったのだ。

「強く生きる」には完璧を求めるのではなく、
反応しやすい16%の成果を効率よく進めることがポイントだったのだ。