

メンター通信

第16号 発行元 メンターシステム(有)岩崎
連絡先 0593-98-0123

トコト縁でどっかく生きろ！中村文昭氏講演

3度目のチャレンジで、ようやく講演を聴くことができました。

一回目はマインドポート舟橋氏の主催する講演会。

よく知っている方なので、最後まで調整し可能なら行きます。

そう答えて、最終的には出席せずじまい。これが昨年十月のことです。

次のチャンスが、三重県の外郭団体が主催したベンチャー向けのセミナー。このときは申込みでしたが、一週間前に仕事が決まりドタキャン。

昨年末にお知り合いになった松阪の中居さんのところへ伺ったとき中村君なら知ってるよ。これあげるよ。

と差し出されたテープは、中村さんの講演のテープ。

帰りの車で聞いて、これは急に耳に聞かされたばかりとは思いませんでした。そしてついに今年の4月5日に3度目の正直で講演を生でお聞きすることができました。

中村氏は高校卒業後、自分の進路を決めかね単身上京するわけですが、そのとき居酒屋で運命を変える田端社長と出会いました。

0.2秒で返事をし、頼みことは試されていると思え。

そして「貴方の期待を裏切らせて頂きます。その期待の上を行かさせて頂きます。」

この精神を植え付けられるのです。

講演の中でも触れていましたが、子供のころオ

ジサンが釣りをしているのに近づいていき、

「おっちゃん、何釣ってるの」

「そんな釣るんやったら、このエサの方がええでえ」昔、居ましたね

なんでも首を突っ込みたがる子供が。

そんなタイプの子供だったそうです。

新幹線で隣り合わせになった人とも友達になりたいたと自然に思える人です。

友達になるのに、イキナリ何処から来たんですがと聞くとどうしても警戒されてしまう。

それでどうしたら、話ができるかをずっと考えていたそうです。たまたま車内販売でコーヒーを買ったとき、お釣りを取り損ねて床へチャリンとばら撒いてしまったのです。

「すいません、すいません」と拾っていたら、隣の人も拾ってくれて

「有り難う御座います。よかったです」コーヒー如何ですか？」

中居正博さんってこんな人

レガートというダスキンの子会社を運営されている方です。出逢いは昨年末でしたが訪問してびっくり竹田先生のビデオやら書籍がピッシリ。

私よりずっと前から勉強されています。

竹田ランチェスターの大先輩にあたります。

こんな具合に話をし始めたそうです。

これは一例ですが、中村氏の思考回路は、どうやら今自分が出来ることは何か、出来るとしたら普通の人が驚くくらいするにはどうしたらよいか。と発想するようです。

講演の内容は、一度カセットを聞いているので復習のような感じでしたが、それでも目頭が妙に熱くなった瞬間があります。

それは講演の最後に話されたことで、最近学校からの講演を意識的しているそうです。

その一幕で、先生との打ち合わせの段階で、最近の生徒は集中力が少なく話を続けて聞けないので、休憩を何回かとった方がいいと先生方がおっしゃるのです。

中村氏は、こつも提案しました。質問の時間をとっていいでしょうか。

質問はでないとしますよ。

そこで、「よし。貴方の期待の上を行かせてもらいます。」
勿論、最初からは話は聞きませんでした。目線を下ろして昔イタズラをした話から始め徐々に話に巻き込んで入ったそうです。

結局最後まで休憩を取らず、子供達も真剣に聞いていたそうです。さて、質問タイムとなりました。

「はい、質問のある人」

「シーン」

「じゃ、質問したいことはあるけど、なんか恥ずかしいので手上げなかった人、手を上げて」

そうしたら

「はい、はい、はい」とあっちでもこっちでも

「それでは、もう一度聞きます。質問のある人」

そうしたらほとんど全員が手を上げた。

一人の男の子が、真っ先にマイクの前に走ってきて

「クロフネの前の(有)って書いてあるけど、それどいついう意味？」

「僕な。社長になりたい。おっちゃんの話聞いて社長になりたいな」
った。

それがきっかけで、子供達は次から次へとマイクの前に並び終わらなかつたそうです。

そして、一人の生徒が、「もう一回話を聞きたいので来て欲しい」と訴えたそうです。

理由を聞くと

「お父さんとお母さんに聞かせたい。」だったそうです。

最近では、登下校で名札を外して通学しなければならない。
声を掛けられたら変質者と思え！

こんなはかげた指導をしなければならぬ時勢です。



親もなんだか変になってきている。

その中で忘れていた昔のよいところを思い出させてくれました。思わず目頭が熱くなりました。

先日ラジオのニュースでこんなことを言っていました。

新小学校一年生が入学前の研修をするそうです。

内容は、友達を作りうまく学校生活を送るためちよっとしたゲームをし、トリーニングをするそうです。

そのときに、親御さんも同伴してもらおうそうです。

なぜかというところ、子供同士のトラブルより親同士のトラブルの方が厄介で、昔であったら親同士が話して終わりなのですが、今は親同士が話をすると揉めて、先生方が解決をするそうです。

こういっただけが頻繁に起こるので事前に研修をして少しでも減らしたいというものです。

なんだか妙な世の中ではありませんか。

経営戦略に照らし合わせてみよう。

さて中村氏の講演から得たことをフランチエスター経営戦略に照らし合わせますと、まず社長の人間的側面です。

競争条件の不利な会社は、社長の熱意、願望などを強化する必要



講演する中村氏

があります。

それは、業績に影響する割合が53%もあるからです。社長には次の心構えが必要です。

- 一 プラス人間であること
- 二 素直であること
- 三 一生勉強すること
- 四 物事の本質を見、観察が長期的複眼的であること
- 五 すべて己の責任であると考えることができること

(土屋経営 土屋公三氏講演資料より)

中村氏の講演にはすべてのが取り入れられています。

もう一つは弱者の戦いのコンセプトの接近戦です。

弱者は画一的なサービスではなく人間性を重視した戦略を打つべきです。とりわけ差別化の一番手は社長自身です。

社長のご縁を中心に戦略を立てる、弱者としては非常によい戦略です。但し一つ注意をしておく必要があります。

縁を、辞書で引きますと、

「原因を助成して結果を生じさせる条件や事情。」

つまり間接的な原因で、縁を持つことでさらによい結果を導き出すということになります。

また別の辞書では「関係。つながり。」「ともあります。」

このことから考えますと、関係や、つながりを作ることは結果を導くのに非常に重要な要素ですが、それだけでは結果はでないといふことです。

縁だけで商売ができる時代は過ぎ去ろうとしています。

しかし、縁がなければ商売ができないのも事実です。

縁を頂いた以上それには責任も伴います。貴方の期待の上をいくということなのです。

一つの縁を重ねて5つの縁、御縁に育てていくことがこれからの商売のあり方ではないでしょうか。

そのためには「縁を伝える仕組みと教育、そして訓練が必要になるのではないのでしょうか。

「縁を営業力に替える」

皆さんは鎌田勝先生という方をご存知ですか？

私は随分前に、「教育は社長の仕事だ！」という本で出会いました。

前出の土屋経営、土屋公三氏の取材本です。

その鎌田先生に「売上を増やすにはどうしたらよいのですか」

と二七年前に相談した経営者がいます。

その答えが「売りに行くなー!」でした。

その経営者は3日間も奥さんと考えたそうです。

それもそのはず、起業して直ぐのこと仕事がないので時間はたっぷりあったそうです

そして出した答えが

「「安全ニュース」というお役に立つ情報を

届けるものです。

二七年も、前の話なんです。

私は、この話を起業まもなくハヤシヤ商事の

小林社長からお聞きしました。

どうしても一度お会いしたいと直接電話をし、お会いすることが

出来たのが一年前です。

実はこのニュースレターを続けられているのも先人で成功された方を知っていたからなのです。

その方は愛知同友会のメンバーで辻安全センターの辻所長です。

今月の一五日にセミナーをして頂きました。

辻所長は、三四歳で独立するわけですが、それまでは工場の作業現場で必要な安全用具を販売する会社の営業所所長をされていたそうです。名刺を持って会社訪問はお手の物。

ところがドッコイ。訪問して返ってきて注文が一つもない。

それもそのはず、辻商店当時なんて全然知らないわけで、門算払いに届留守などはびらにであったそうです。



同友会で講演する鎌田先生

そこで先ほどの鎌田先生の禅問答の回答です。

結果は三ヶ月で出ました。安全ニユースを配るだけで売り込みはしない。これを続けていくと受付の女性が「ありがとう」と言ってくれるようになったのです。

売り込みに行っていたときに、御礼の言葉なんて考えられないことですよ。

そのうちにある会社の担当者が、「ちょっといいですか。」と応接間へ。

「あんたどこ何を買っているの?」

「安全用品を・・・」

「それじゃこれ試しに持ってきて」

売りに歩くのはこちらの都合。一〇〇件訪問すれば

五件は会えるかもしれないが、九五件は嫌がられる。

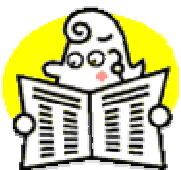
お役立ち情報は、五件は拒否するが、九五件受け取ってくれる。

しかも、お礼まで言ってくれる。

楽しく訪問できて、何回でもその会社に行くことができれば、誰でも業績は上がります。

それ以来お役に立つ情報を提供することで業績を伸ばし続けているぞうだ。

ここで重要なことだ、



確かに売り込まないが、買ってもらう努力はしている。ということですよ。

ここを間違つと業績は伸びないのです。

さらに業種柄その企業の発注者が転勤になるとその先からまたお呼びが掛かるという具体的に、どんどん口コミでお客様が増えて言ったぞうだ。

このようなユーザーのことをチャンピオンといいます。

チャンピオンを作ることでは商機は格段に増えます。

もう一つ辻所長の素晴らしいことは、人脈を増やすためにマッチングを行っていることです。

あっちの会社で困っていることを解決するために別の会社の方を紹介するのです。すると両者が喜ぶわけです。

このようにドンドン人脈ネットワークを増やし続ける仕組みを作り上げているのです。

世の中の風潮として、人と関わりを持つことを極力嫌がる人がいます。そんな中、目先の売上だけを考えるのではなく人の役に立つことを自分の出来る範囲で行う。

経営の本質が新しいお客さんを作り出すことにあるとしたら、これほど効率のよい方法はありません。

私は竹田陽一氏の作った営業に関する教材を今月チェックしま

したが、やはり照らし合わせてみると、成功している人は理論的にも間違っていないことをしています。

概略を言いますと

新しいお客さんを作るには、まず警戒心がなくなるまでは売りを一切ださない。

一度取引のあったお客さんには不便をかけない。

そしてそれが出来たら、役に立つことをする。

辻所長は、二七年も前からこんなことを実践されている方です。

先人の知恵を活用しましょう。

皆さんの成功をお祈りしております。よき出逢いを

お客様の声のご紹介

前々回アンケートをお願いしお答え頂いた方から一部ご紹介いたします。ご協力有り難う御座いました。

・毎回毎回よく書けるなと思います。どれほどの時間をつかって
いるのかな？
共映社 山本三津子様

・「不要ならゴミ箱へ」という文字を見かけてから熱心に読むようになった。
機能食品研究所 梅田幸嗣様

・たった五十円で熱烈なファン（一三三〇）、「人間関係を築く第

一步（一一一〇）」が印象に残った。 三三三鶏卵 服部謙吾様

・「ワクワクして経営（五号）何かに取り組み際に必要な心構え
考え方、ワクワクしたり自ら望んで行う大切さに気付かされた。

杉本組 橋本 達明様

出逢いイベント予報（あくまで予報です確認願います）

・人間関係をよくする話し方教室 四回シリーズ

五月十四日（土）九時～ 会場：中小企業センター

イン・コーポレーション（担当 磯部やん）

FAX：052-981-1179 携帯：090-3303-1118

・三重県中小企業家同友会 北勢支部総会

「人間の魅力とは、何か！本物の人間とは何か！」 芳村忠風先生

五月二五日（水）一九時～ 会場：四日市市文化会館

問合せ：三重県中小企業家同友会（0593-51-3310）

・竹田陽一講演会 「固定客作りの経営戦略」

六月一八日（土）一四時～ 会場：じばやん三重

問合せ：メンターシステム（0593-98-0123）

編集モニターシステム岩崎

連絡先 TEL 0593-98-0123 FAX 0593-98-0153

発行日 二〇〇五年四月二五〇

※本ニュースレターの不要な方はご連絡ください。