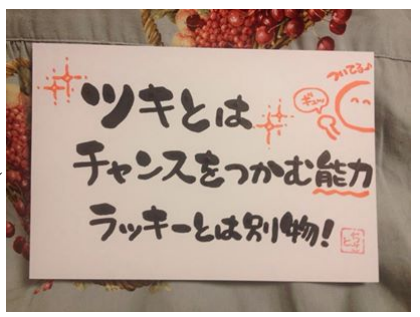


MMQCとは「もっと儲かる業務改善」で「業務改善は、人づくり、品質づくり」を実践する着実・前向き・具体的な活動です。

「ツキ」とはチャンスをつかむ能力！

右掲は、随分前にFaceBookにあった写真です。心に止まったので記録しておいた物です。一年の初めの原稿で「ツキ」という事を考えてみたいと思います。右掲では、「ツキとはチャンスをつかむ能力、ラッキーとは別物！」とあります。つまり、「チャンスをつかむ能力」によって決まるという意味なのです。確かに、ラッキーというケースでも、それに対応できる能力がないと返ってアンラッキーになる事があります。うわさでは宝くじで大金を得た人は、必ずしも幸せな人生を送っている訳ではないと聞きます。大金を得るラッキーに恵まれても、その金の使い方によっては長い人生に幸運をもたらすとは限らないのです。しかし、大金が欲しいのも事実なので皆さんが購入される訳です。



私は、宝くじや競馬などのラッキーは確率的に損するものと考えているので買わないです。ただ、自分ではやりませんがパチンコは、まだ自分の能力を発揮する部分があるのでましな方と思っています。「ツキ」と「ラッキー」の相違なので、棚ボタを待つようなことは好まないのです。どちらかと言うと、私は、「チャンスをつかむ能力」と「努力」にあり、一瞬で終わるのではなく「ツキ」の状態を維持するものと考えているのでバクチ打ちみたいな要素に欠けるのです。

そして、故船井先生から「ツキの神様には後ろ髪がないので、通り過ぎると引き戻せない」と教えて頂き、「ツキの神様」が現れたら、いつでも動けるように心掛けて来ました。「チャンスをつかむ能力」を発揮するにも即座に対応できる事がポイントなのです。この為に、「すぐに出来る事は即行動」そして「難しいことでも即行動」ということで後回しにしないようにして来ました。この後回しという事が重要な際に重石となって動きを鈍らせるのです。どんな時でも「即行動」で手をつけておく事が大切なのです。

「3回安定10回固定の原則」で粘り強く

さらに重要な事は、故船井先生に教えて頂いた「3回安定10回固定の原則」なのです。1回や2回うまく行かないからと言って、おじけついたらダメなのです。特に、営業の方は「断られてから真の営業」という言葉を嘔みしめておく必要があります。私の数少ない営業経験でも「一度、日立の注文書に判を押したというお客様に待たされたをかけて、何度も粘ってIBMのオフコンに決めてもらった」という物があります。要は「脈」があれば諦めてはいけません。この時は、受付の女性に「また来た」と驚かれるほど毎日参したのです。運よく日立の話をしておられる時に訪問して、商談のきっかけを得たのです。ホンマにお客様の「残念やな、日立に・・・」という声にビビってしまっていたはこの逆転劇はなかったのです。

ワンポイント・アドバイス

営業という職種は離職率が高いのですが、中でも訪問販売系は使い捨てみたいですね。ブラック企業って呼びますが、成果の出せない営業マンは居場所がないのは当然と言えます。いじめとかで辞職に追い込まれるのですが、本来、適性がない職種にしがみついても仕方がないと思います。残酷な表現ですが、思い切って別の職種を探す方が本人も幸せですね。



このように、「つかむ能力」と「努力」の両輪と思います。「つかむ能力」は「ええなあ！」と思ったら動くこと、「努力」はあきらめずに粘ることと言えます。しかし、大きな「ツキ」というのは、なかなかないものですね。だからと言って日頃をコツコツとして行かないと大きな「ツキ」が来てもつかめないのが平素が大切です。私は67才なので、「健康」という「ツキ」を呼び込むために健康習慣を変えています。「動く」という事では30分ウォーキングで氏神様にお参りという習慣、「食べる」という事では「3S」(粗食、咀嚼、小食)の習慣化、「ボケ防止」という事で地域活動にも参加してご近所の方々と会話をする習慣を行っております。「健康」という「ツキ」を維持して行きたいと思います。

つまり、「ツキ」は瞬間的な状態ではなく長期的に持続することがベースとして重要な事なのです。ベースがしっかりしていないとどんな「ツキ」が来ても対応できずに通り過ぎてしまうのです。まあ、何もしないという選択肢は貴重なものから、「ツキの神様」が通り過ぎても後悔しなければ、それは結構な事なのです。「逃がした魚は大きい」とも言いますが、通り過ぎた「ツキの神様」を追いかけないで次の「ツキの神様」を待つのが良いと思っています。