

メンター通信

第11号

発行元 メンターシステム(有)岩崎
連絡先TEL 0593-98-0123

人間関係を築きただければ、好かれようとするな！

人間関係は重要だ。重要だ。

というけれど果たしてどうやって築けばいいのか？

私も最近セミナーで、「今は、関係性があつた上で、商品やサービスを勧めないと中々買つては貰えません。商品だけを安売りしても難しいです。」と言つています。

さて、人間関係を築くには、あの人と仲良くなりたいと思つてるだけでは、勿論仲良くなれません。

人と仲良くなるまず第一歩はなんでしょう？

相手に興味を持つことです。興味を持つのに一番障害になるのが、実は、好かれようとする気持ちです。

「人間関係を作るのに、好かれようとしてはいけない。」

「どうも納得が出来ない。」そう思うのでしよう。

実は私は子供の頃から、シャイで本当に人と話すのが苦手でした。何せ、先生に当てられただけで、泣きそうになるのですから厄介な存在です。

当時の私の気持ちは、誰かに気づいて欲しい。

何かで認めて欲しい。このことを渴望していました。

結局この自分のことしか考えていない自分に気づいたのは随分後になってのことです。

人間は、かっこいいものに憧れ、強いものに憧れます。

したがって好かれない、気づかれないという心理は、どうしても自分をヒーロー、ヒロインにしたがるものです。

このことが原因して、相手に興味を持つことよりも、自分をどう見せるか、またどう見られているか、ということに注力してしまうのです。

そこで人間関係を築く第一歩は、自分はさておき、相手の良い点はなんだろうと考えることなのです。

もう少し突っ込んで言えば、相手を好きになることなのです。できれば第三者として好きになることです。

これには、多少訓練がいります。

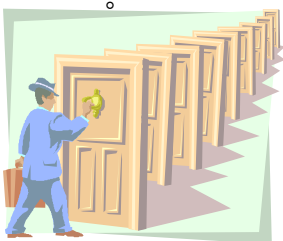
訓練といっても難しくは、ありません。

その人と面会する直前に深呼吸をし、楽しく話している情景を思い浮かべればよいのです。

ドアを開ける前に、ドアを開けてこのように話していることを思い浮かべます。

最初は上手いかないかも恐れませんが、そんなときは一呼吸おいてドアから一歩さがり、よいイメージを直します。

私は営業をしていたころは、以前のニュースレター（VOLT）でご紹介した魔法の言葉も同時につぶやきました。



すると、不思議と勇気が湧いてきて、よいイメージを描くことが
出来ます。

訪問営業を始めたころ、私はこの方法で随分助けられました。
これが第一段階です。

次に、必要なのは自己開示です。

自分は自分以外の何者でもない。自分以上でもないし、自分以下
でもない。自分が自分にならなくて誰がなる。

自分自身にこう言い聞かせています。

失敗しても、そのことが人格を否定するものではありません。

かえって失敗を認めることで、相手から信頼されるものです。

皆さんも、相手に言い訳をされるとミスそのものより、その人が
ミスを認めないことに感情的になってしまうことがありませんか。

兎に角、言い訳することは、営業で絶対避けなければならな
いことです。

とはいえ、言い訳せずに一日を過ごすのは大変な努力が入ります。

貴方は、今日一日で何回自分に言い訳をしましたか。

これも裏を返せば好かれないという一心から出た
行動です。

この段階がある程度クリアできれば、後は実際に
どう行動するかです。逆にこのことが理解されて
いなければ次の段階へ進んでも効果は出ません。

相手に興味を持つことができれば、次は、相手を



知ることです。

これには、質問の仕方が非常に重要になります。(次号入っく)

目標設定の仕方を社員に教育していますか？

先月、竹田先生から一枚のFAXが流れてきました。

内容は、フランクベトガーのビデオを作ったので見ないか？
という内容でした。

以前九州に行ったときに、ランチエスター経営の中村先生から「岩
崎さんフランクベトガーのビデオが手に入ったんです。」

「えっ。あの方写真嫌いで写真すら残っていないと聞きましたが。

動く映像なんて、本当ですか？」

「今度九州に行くときには、是非見せてください」

そういつて分かれて8ヶ月。ついにこの日が来ました。

早速私はビデオを注文しました。

「諸君、結局、この販売の仕事というものは、せんじつめると、

たったひとつの事柄になる。』できるだけたくさんの人に面会す

る』ということになる。・・・

この下り「私はどうして販売外交に成功したか」の一節です。

私は、営業に行き詰るとこの言葉をよく思い出します。

ところが、私は、このできるだけたくさんという点でいつもつま
ずきます。

出来るだけ多くとか、なるだけとか日本人の得意な言葉ですが、

実行できないんですよ。こんな曖昧な表現は。

私は最近、目標を目で見えるように置き換えることでうまく行くことに気づきました。

予定帳の一日に二本線を入れて午前・午後・夜に三分割します。

その間に人に会えたら、その時間帯のコマを蛍光ペンで塗ります。塗ることができたら、私の勝ちです。一週間は二十一コマありますので、三分の二で十四コマとったら合格。大相撲でいうと十勝五敗。これを三週間続けると大関ということになります。

この三分の二というのは、ランチェスターの法則より導き出された閾値で計画と行動で、一対二が一番力を発揮できる状態だそうです。

私はこの方法で、十四コマ取るというもっともらしい根拠と目標を手に入れました。

この目標は、明瞭ですので自分の行動をチェックするのに非常に効果的です。

しかも、ランチェスターの法則という根拠もはっきりしていますので、目標を信じることができます。

ベンジャミン・フランクリンはかつて、フランクリンの十三項目を自ら設定し、一週間に一つ選び徹底してこのことに気をつけ自らチェックをしました。

そしてこの十三の項目を四回繰り返して、一年間で終わるといふことを毎年繰り返したそうです。



目標は、たった一つに絞るところがコツです。各個撃破弱者の戦略です。

驚いたのは天才といわれる人でも自分自身を戒める目標設定をして励んでいることでした。

このことも実は、ベトガーのビデオから得たことです。

目標設定がうまくいいうことは、成功に限りなく近づくといいことではないでしょうか。

私は随分前にサン・チャレンジという会社の社長の講演を聞いたことがあります。この人は、最初皿洗いから始めるわけですが、皿洗いをするにしても、目標を設定したそうです。

「今日は、時間内に何枚洗えるか。仕事が面白くなるように工夫した」と言っていました。こんなことでも工夫次第で仕事が面白くなるんだ。と気づかされたことがあります。

これは個人の目標設定の例ですが、会社や組織ではどうなのでしょうか。

日本は原点主義が横行しています、社長でさえ社員からは原点主義で評価されます。

今会社にとって必要なのは、新しい時代に向けてよい目標を設定をすることだと思えます。

そのためには今までは違う能力を必要とするのも確かです。

達成できそうですし、将来に通じる目標設定をできれば、きつと素晴らしい会社になると思えます。

この目標設定も、訓練が必要です。

皆さんの会社でも、目標を立てていると思いますが、目標の立て方自体の教育をされているでしょうか。

繁盛させたければ夫婦で仕事を！

十一月十九日朝から三重県中小企業家同友会の代表で一宮を訪ねました。

一宮は、ゆかりが深い土地で最初就職した会社が一宮支店でもう二五年以上前のことです。

次に一宮に降り立ったのは四年程前で市役所の仕事をしたときです。

今回は、吉番屋グループの宗次徳二氏に会いに行くことが目的でした。

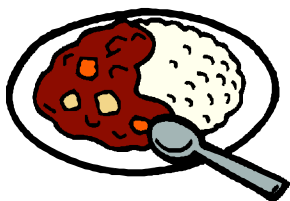
来年一月十三日に同友会で講演して頂くことが内定しています。

同友会のメンバーの中部建工小山田社長、モリ中村社長と共に朝十時過ぎに本社に入りました。秘書の中村さんと事務的な打ち合わせを終えた頃に約束時間に登場。本人は渋滞で遅れて申し訳ないとおっしゃっていたのだが、ぴったりの時間。

第一印象は、物腰が柔らかく、勝ち抜いてきた経営者という感じは全くありません。

「社長に頑張って頂くことですね。」

「そして夫婦で頑張るのが一番です。」



この2点が私は、非常に印象に残りました。

これは絶対、うちのを連れて行きたいとそのときに思いました。四日市に戻り、出逢いを頂いた于（ゆ）さんに直ぐ連絡をしました。前日も宗次氏とコンサートを聴いていたそうです。

来年一月十三日の講演をお楽しみに。

中小企業家同友会三〇〇名集客のマジック。

一月十七日午後三時過ぎに、一宮市にある同友会三〇〇名集客のマジック。一宮市にある同友会三〇〇名集客のマジック。一宮市にある同友会三〇〇名集客のマジック。一宮市にある同友会三〇〇名集客のマジック。

私は前から4列目ぐらいのところに座っていましたが、後ろを眺めると壮大です。あの都ホテルの会場が満席。

続いている懇親会でも、一〇〇名を超える参加。これだけ熱心に勉強をし、業績を良くしようとしている経営者がいる三重県は必ずよくなるに違いないと確信しました。

私が感動したのは、なんとと言っても実行委員長の東海運輸の門井社長です。

最初は、「ハメられたー」とか。選ばれたことを後悔していたようにみえたのですが、これがポーズだったのに気づくのに、あまり時間は要りませんでした。

自ら時間を作って、徹底的に電話フォロー。

それが何度も、何度も、さらに誰でもいいから一人連れて来い。

この熱意が、一人ひとりに伝播してこれだけの集客になったので

す。

トップが一〇〇の熱意を持っていても、その下に下りれば半減します。

この一〇倍の熱意を持ち続けた門井実行委員長の大勝利だったと思います。もう一つの勝因は、優秀なスタッフだと思います。

私の想像するところ誠文社西村社長を始めアトラス岩谷社長など夜な夜な集まって熱意の増幅をしていたと思われま。

熱意を増幅してもらえる側近と言えるべき人がいると成功の確率は非常に上がります。

これを裏付けているのが成功者の奥さんです。エジソンがかつて発明に没頭して何日も戻ってこないときがあったそうです。

ところが、家に帰ってくる必ず暖かいご飯が用意されていたのです。

ある日、エジソンが「毎日用意していたのか」と尋ねると、

奥さんは、「そんなバカな。長年一緒にいるから帰ってくるときがなんとなく分かるんです。」と答えたそうです。

さて貴方の側近は、熱意を増幅してくれるますかどうしょうか。

忙しい社長にも拘らず同友会というところは懲りませず、社長が一生懸命になる私にとってワクワクできることです。



十年保証を徹底する会社

九月の始め私は北川氏のマナーセミナーを受講していました。

最終日が終わり、さて食事でもと考えていたら会場にドカドカと入ってきて「今、上の階でセミナーをやっているので行きましょう。」と初めてあった人に勧めてきました。

「なんという人？ちょっと苦手なタイプだなあ」

なんて考えていたら、強引に連れて行かれました。

キャンソンのイベントで職業柄あまり目を引くものが無かったのですが、休憩室でその誘って頂いた社長と少したけ話しました。

私の名刺の裏を見て、「ランチエスター、テールカーネギー・・・」私も行ったよ。箱田さん知っているかい。

あの人のセミナーも主催したことがあるんだ。

「そうなんですか。私は名古屋で研究生を7年ほどやっています。実は、箱田先生の追っかけも少しやってました。」

その夜メールが着ました。

モリシマフェア？スーツのイベントか。それから勉強会にきませんか？ますますよく分からん人だなあ。

それから暫くして、フルカワ商店の古川社長から今度スーツフェアをするという連絡を頂きました。内容はモリシマのスーツ・・・。

「その社長知っていますよ。商品の内容を聞いてみますと、十年保証のスーツということですよ。最初はこの十年保証というのがよ

く分ならず聞き流していたのですが、説明を聞くと体型の変化があっても十年間はサイズ直しをします。という保証らしいのです。早速私は、モリシマの深田社長にメールで問合せをしました。それが次の資料です。

①10年保証の意味

糸がほつれたら、すぐ縫います とか ボタンが取れたら、すぐ付けます。という事ではなく、それ以前に私たちがお客様に伝えたいのは「10年着ていただいても型くずれしない…あるいは10年着ていただいても大丈夫なくらい、魂、まじこころを込めて1着、1着仕立てています。」

中年太りの原因は基礎代謝が30代から急速に下がることにあるようです。

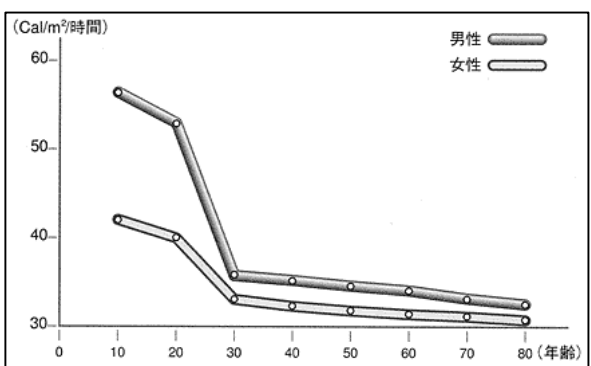
(下図どごとごと熟年65)

30歳を過ぎれば、誰でもその危険性があるという事です。

この目をつけ、他社との差別化をするとは、凄い社長です。

詳しくはフルカワ商店古川社長よりお聞きください。

このニュースリーダーが間に合うかどうか分かりますが一月二十七日、二十八日と四日で行う予定です。



出逢いイベント予報 (あくまで予報です確認願います)

・「」き番屋宗次徳二氏講演。一月三日(木)夜 参加無料。
 経営者夫妻に最適

問合せ：三重県中小企業家同友会 TEL0593-51-3310

・市川善彦氏講演。一月十九日(水)夜 参加無料。

独立企業、無借金経営を目指す方

問合せ：三重県中小企業家同友会 TEL0593-51-3310

・引地ユリ講演会 一月十九日(日)18:30開場。有料

「親は子育て、子は親育て・みんなで自分を育てよう」

問合せ：三好さん TEL0593-26-0534

・イタリア家具スペシャルセール

一月二十日(土)～二月六日(月)



問合せ：(有)ジヤパング TEL0593-30-6688

・「ハガキでFAXで売上げを上げる法」一月二十九日(月)有料

顧客創造を目指す、経営者または幹部の方

問合せ：メンターシステム(有) TEL0593-98-0123

・フルカワフエアー 一月二十日、二十八日AM10:00～PM7:00

じばさん三重のF情報交換率1 無料

三十歳を過ぎたビジネスマン。

問合せ：株フルカワ商店 TEL0593-51-1525

編集メンターシステム(株)
 連絡先 TEL 0593-98-0123 FAX 0593-98-0153
 発行日 二〇〇四年一月三十一日