

メンター通信

第37号

発行元

メンターシステム(株)

TEL059-398-0123

FAX059-398-0153

商品力があるって、こういうことかあ〜

昨年末のことですが、午前中ラーメンを取りに、車を運転して来ました。

「うん？あれ〜。俺なんでこんな無駄なことしているんやあ」

私は時間の無駄を無くすために、計画的に行動することを心掛けています。

その日は、午後からお客さんのところに訪問して、研修する予定でした。

いつもの私なら、出掛けるのなら一度に用事を済ませようとして、研修の帰りに寄るか。その前取りに行きます。

ところが、今回はなぜか。ラーメンを取りに行くために、運転しているのです。

「う〜ん。これはやられたなあ〜。」

実はこのラーメン、以前に食べたことがあります。

そのとき、長女が「このラーメン美味しいなあ。どこで売って

るの？」

「伊賀でしか売ってないよ」

「そうなんかあ〜」

普段家族で中華料理を食べに

っても必ずラーメン以外を頼む

長女から、こういう言葉が出る

とは、思いませんでした。

この会話が耳に残っていたんで

すね。

私はしばらくして、中小企業家同友会の事務局に用事で出かけま

した。

ソファアに腰掛け、ふと横を見るとチラシがあったのです。

例のラーメンを年末に販売するというチラシです。

私は早速、注文しました。

そのラーメンが冒頭の商品です。

商品力があるということは、

- お客さんが数ある物事、食品だけでなく、仕事、勉強、生活の中からその時間を費やすことを選んでくれること。つまり優先順位を上げてもらうこと。



忍術生ラーメンの
お問い合わせは、堀製麺様まで

• そして、遂には、無駄と分かっているにも、自ら行動を起こしてもらえること。

• 最後に、お客さん自身が、誰かを喜ばせることができること。商品力があると言えば、こんなこともありました。

これも中小企業家同友会の会員さんのところの話ですが、半年ほど前、葬儀に参列したときです。

「香典返し」ってありますよね。

いつもインスタントコーヒーとか、砂糖とか、貰ってきますが、そのときはお茶だったんです。

私は、珍しいなあと感じながら中身を見てみると、川原製茶とありました。

「これ川原さんのところで作っている御茶や」

「飲んでみようよ」

と早速、家内と封を開けて飲んでみました。

それまでは、あまりお茶など気にしていなかったのですが、しばらくして家内がいつもよりいいお



いつもはこのお茶です。
詳しくはホームページから
www.kawa-tea.co.jp

茶を買ってきていたんです。

なんとといっても、大学生一人、高校生一人、中学生一人、小学生一人と育ち盛りの子供が4人もいますので、あまり贅沢はできない中切り詰めて、いいお茶にお金を振り分けた訳ですから、私のところにとつては、大変なことです。

それ以来、川原さんのところのお茶を所望させて頂いています。

いくら業界仲間で品質が良くても、いくら腕が良くても、お客さんの心を動かすことができなかつたら、それはまだまだ本物の品質レベルではなく、本物の技術レベルではないということですね。

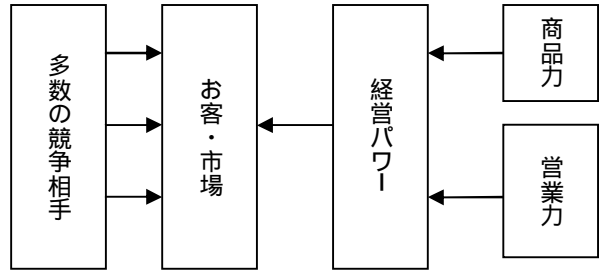
私の研修会も、出かけるのではなく、あなたの話を聞きたいので遠くからやってきた。

と言われるようになりたいものだと思います。

そこへ到達するには、大変なことだと思いますが、その中でも最も効果的な戦略を立てて行きたいと思います。

商品力というのを強調しますと、少々誤解を招く恐れがありますので、補足します。次の図を見てください。

お客さんから、選んで貰える力は、商品力と営業力の2つがあります。その比率は、1:2です。



商品力と営業力の比率は1：2です

私のようにお金もない、人もいない
 ところは、ノウハウの違いを出しや
 すい接客対応、顧客維持を含む営業
 力を強化する方が有利です。
 さて皆さんの会社は、お客さんの心
 を動かす、経営パワーはお持ちでし
 ようか？
 何年掛けて、いつまでに、そのパワ
 ーを育てようとしていますか？
 その計画は？

ご存知の方もみえるかもしれませんが、
 西田文郎先生の『驚異の成功法則』とい
 うものです。

イメージトレーニングの先生で、この先
 生の名を知ったのは、てっぺんの大嶋啓
 介氏の講演会に参加してからです。

この西田先生の本を読みあさりました。
 なぜメンタル面を勉強しようと思った
 かといいますと、お蔭様でいろいろなど
 ころで研修をさせて頂いているのですが、できると思って研修を
 聞くか。ハナっからできないと決めてその研修を聞くかによって、
 実行力が全く変わってくるからです。

できると思ってもらえるまでに、時間が掛かるのです。
 そこで、理論的なことを知りたくて、研修に参加しました。
 プラス思考になってもらうには、
 プラスイメージ、プラス感情にすればよいそうです。
 そこで、最初の文章です。

この文章の後には続きがあります。
 物事に成功すると誰でも肯定的な感情が発生する。

今、貴方は仕事が楽しくてワクワクしていますか？

今、貴方は家庭が楽しくてワクワクしていますか？

今、貴方は誰かを喜ばせたくてワクワクしていますか？

今、貴方は学校が楽しくてワクワクしていますか？

今、貴方は勉強が楽しくてワクワクしていますか？

今、貴方は明確な目標がありワクワクしていますか？

12月9日私は、静岡まで研修を受けに行ってきました。



そして、失敗すると否定的な感情が発生する。

しかし、成功は肯定的な感情があつた時だけ起こっている。

成功したからワクワクしたのではなく、ワクワクしていたから成功したのだ。

営業の研修、特に社員の方向けにする場合、こういうことを感じます。

私の同級生にたまに、電車で会うことがあります。

よく話が出るのが、後は子供を学校に上げて、定年を待つばかりという人が結構いるのです。

ワクワクどころか。ねえ。勿体ない。

私はそう思います。

どうせやるなら、「楽しくできないのかなあ」というのが私の正直な感想です。

では、プラスイメージ、プラス感情にする方法ですが、その研修では次のようなことをしております。

自分の気持ちが乱れているときにプラス感情にするのは非常難しいので、気を蓄えるそうです。

感謝をする。素直になる。拝む。などの時の心持です。

次に、気を練る。積極的に自分の会社がどうなるとか。社会がど

うなるか。などを思い浮かべます。

最後に、気を絞める。やるぞ！とか、勝つ！とか、決断するとか、これを体で表現します。

そうするとプラス思考になるそうです。

その研修では、アルファ波が出るといふ音楽を聴きながら、腹式呼吸をします。

3秒、吸う。2秒止める。1.5秒で吐く。これを繰り返しながら、先ほどの手順（気を蓄える。気を練る。気を絞める）で、思いを巡らせます。

最後に気を絞めるポーズをとって、声を発し終了です。

効果的に行うには、アロマを使うと

よいそうです。

例えば、ラベンダーとか、柑橘系が

よいそうです。

私は早速アロマを購入し、試してみます。

将来のことを思い描くというのは、

気分が本当にいいことです。

やる気も出ます。



使用してるアロマとCD
アロマは太田洋服さんで、購入しました。

経営者というのは、本当に孤独です。落ち込むこともあります。弱音を吐けません。そんなときにこの方法で、自分の会社のワクワクする状態を思い描くとまた積極的な気持ちになることができます。

トップが、ダメと思えばその会社は絶対良くなりません。

なんとと言っても、会社が良くなるかどうかは、98%社長の責任です。

もう一つ重要なヒントを貰いました。

それは

「短期目標は変えても、長期目標は変えてはいけない」ということです。

先日カンブリア宮殿という番組をみておりましたら、ヤンキースの松井秀喜、横浜FCの三浦知良が出演してありました。興味深かったのは、三浦カズの言葉です。小さい頃からずば抜けた選手ではなかった。

ところがプロのサッカー選手になることだけは、変えなかった。



そして15歳の時にブラジルに渡り、プロサッカー選手を目指したのです。

「何も知らなかったから、そう思えたのだと思う」

成功者とは、誰もが常識では考えられないことを、本気で考えられる人です。

「初心忘れるべからず。」これを貰った人だけが成功に限りなく近づけるということです。

人は変に学習能力がありますので、最初の志を途中で変えてしま

う。

会社でアホになれるのは社長だけ

賢い人ほど、その傾向が強い。

西田先生曰く、「成功する人は、一種のアホですな」

会社でアホになれるのは、誰でしょうか？

社長だけなんですよ。

社員全員が、反対しているのに将来こうなるんだ！と言い切れるのは、社長だけです。

そしてそのことが社員の喜びになると信じるのも、まず社長からです。

