

経営支援ニュースレター

※※御社の経営に役立つ情報を、毎月わかりやすくまとめてお伝えします※※

Tokyo
Metropolitan
Consulting
Group

<今月の主な内容>

- 思いは実現する。でも、どのようにイメージすれば良いのか...
 - 収入極大化の法則とは？
 - パーキンソンの法則を破らないと、金持ちになれない。他2法則。
 - 営業ってこんなに簡単だったのか？と思える本の紹介。
- 付録:「個人の確定申告-このポイントを知っておけば大丈夫」税理士 樋口智勇

東京メトロポリタン税理士法人
TMコンサルティング(株)／(株)クイック経営
代表／税理士 北岡 修一

成功を確信するまで、考えに考え抜いているか？

皆様、お元気様です。

新年初月はいかがでしたか？早いものです。あっという間に1ヶ月が過ぎてしまいました。

今年の目標、既に忘れてしまった...なんてことはないですよ？紙に書いて常に眺めておきましょう。

■思いは実現する？

本当に成功本ブームですね。本屋さんに行くと成功法則や金持ちになるには...の本がズラリ。私も嫌いではないから、いろいろ読んでみましたが、もうちょっとウンザリという感じですね。

書いてあることは基本的には同じことです。要は「思いは実現する。」という、ジョセフ・マーフィーやナポレオンヒルが言ったことが、基本的にはベースになっていると思います。

なりたい状況を強く強く、24時間思い続けていれば、そのような行動、言動になっていく。どんな状況でも諦めず、それを続けていけば、自然にその思い描いた状況が実現してくる、ということです。

これを様々な角度から、考え方や行動への移し方、泥臭い細かい手法、モチベーションの維持の仕方、言葉使いをプラスにとか、そういうことが、各成功本に書いてあるわけです。

でも、それが簡単にできたら苦労ないですね。まず、

思い描く、というところから簡単にはできないんじゃないでしょうか？私なんか特に想像力ないですから、成功した状況を映像で思い描く、なんてうまくできないですね。

■どのようにイメージを描くか？

そんな折、ちょっと前の本を引っ張り出して、読んで中に私でもイメージできることが書いてありました。京セラの創業者 稲盛和夫氏の「PASSION-成功への情熱」(PHP文庫 552 円税別)という本です。

ちょっと長いですが、私が「そこまでやるのか！」と思ったところを引用させていただきます。

あるサラリーマンがリストラにあい、家族を養うために何かをしなければならぬ。そこで、屋台のホットドッグ屋を始めることにした、という状況設定です。
「自分の夢を頭の中に思い描き、シミュレーションを始める段階では、**現実的であることが重要**になってきます。(中略)たとえば、車を買って、それをホットドッグ屋の屋台として使えるように手を加えることを考えます。ホットドッグを調理するためのプロパンガスのレンジを置き、清涼飲料のディスペンサーをつける、という過程を想定します。そして、一番たくさんホットドッグが売れそうな場所に、頭の中で屋台の車を走らせるのです。大学の寮の付近ではどうだろうか、作業員がたくさんい

そんな建築現場はどうか、それとも昼食を食べにくる客を相手にしようか、などさまざまな仮定をしたあとで、今度はそういった場所に実際に足を運び、交通量をチェックし、観察・調査をしてみよう、と考えるのです。

そして、**起こりそうな問題や困難についても考えてみる**のです。もし雨が降ったらどうするのか。もし車が故障したら、もしホットドッグの味がお客に不評だったら、もし途中で材料を切らしてしまったらどうすればいいのか。週末や祭日はどうするか。もし仕入れ業者が品物を提供できなくなったら、もし新しい商売敵があらわれたら、などなど。(中略)こういった落とし穴を避けて売上を伸ばせるよう「創意工夫」の方法を考え続けます。**昼も夜も考え続けるのです。頭を使うことはタダなのです。**(中略)このようにして昼も夜も、できれば1ヶ月でも2ヶ月でも、計画を練るのです。そうすると、1日にホットドッグが何本売れるか、売上はどのくらいになるのか、出費はどのくらいになるのか、というさまざまなことが「見えて」きます。雨の日や祭日には、売上の低下を予想して、利益を算出します。こうなると、もう実際に商売を始めているのと同じことです。まるで映画を見ているように、商売がどのように展開していくのか、目の前にはっきり見えてくるのです。そして、**この計画は成功するという確信が心の中に湧いてくる**のを感じるようになります。この計画に対して「楽観」的になってきます。それが、事業を始める用意が整った印です。この段階までくれば、ほとんど間違いなく成功します。」(太字、下線は私がつけたものです)

すごいですね。ここまでやるんですね。第2電電も成功させた稲盛氏ですから、きっとこのレベルまで考え抜いていたんですね。ここまで考え抜けば、確かに成功するような気がします。稲盛氏は、よく本の中で、「**潜在意識にまで透徹するような強い願望を持つ**」と言いますが、まさにこういうことなんだ、という気がしました。

「思いは実現する。」と簡単に言うけれど、やはり、ここまで思い込まないと実現しないのでは、ないでしょうか？

これは、何も新規にビジネスを始める時だけではないですよ。皆さんが今、取り組んでいる事業、なかなかうまくいかないで赤字になっている事業、それらにも当然当てはまるでしょう。今、うまくいっていない方、**昼も夜も真剣にここまで考え抜いているでしょうか？**それもしていないのに、「赤字だ。困った。」と言っていないでしょうか？

もし、まだそこまで考え抜いていないのだったら、逆に、可能性はまだ十分にあるということです。

早速、今から、考えに、考え、成功を確信するまで、考え抜いてみませんか？

■成功のためのシンプルな法則

「思いは実現する。」というのもシンプルな法則ですが、基本的に世の中、シンプルな法則でできあがっているのだと思います。最近、私が気に入ったいくつかの法則をご紹介します。本当かどうかはともかく、自分で納得できるのであれば、是非意識しておくの良い法則です。

①収入極大化の法則

この法則の名前は、私が勝手につけたものです。

神田昌典氏最新刊「成功者の告白」(講談社)や串原昭夫著「目指せ、億万長者！」(創作出版)の中でも言われている法則です。

収入を極大化する方法は、実にシンプルである。

それは、「**どれだけ多くの顧客の役に立てるか、どれだけ多くの人を喜ばせることができるか。**」この1点につける、ということです。

サラリーマンは、1人の上司の役にしか立てない(極端ですが...)。それに比べて事業家は、たくさんの人役に立てるシステムを作り上げることによって、収入は青天井になる。その他にも、芸術家(音楽家、画家)や作家(漫画家)、芸能人、スポーツ選手なども、たくさんの人に感動を与え、喜ばせることによって、多額のお金を手にすることができる、というわけですね。

まわりを見て、たくさん収入を得ている人、会社は、多くの人役に立ったり、喜ばせたりしていませんか？ガンダムが25年にも渡って稼ぎ続けているのは、多くのコアなファンに感動を与え続けている、そういうしくみができている、からです。

あなたの会社も売上を上げたいのであれば、より多くの顧客の役に立つ「仕組み」を、徹底的に考え抜く、ことしかないと思います。特定の大口顧客を相手にする商売は、今は良くても安定性がありません。**自分の肉体と物理的な時間の制約を超越して**、より多くの顧客の役に立てる仕組みを作れるかどうか、ということがポイントになってきます。

②パーキンソンの法則

パーキンソンの法則によると、「**金は入っただけ出る。**」ということです。すなわち、収入が増えれば、それに伴って支出も増える、結局、お金はいつまでたっても残らない、ということになります。むしろ、支出は簡単には減らないが、収入はたやすく減ってしまいますから、稼げば稼ぐほど、危うい状態になってきます。

何も考えずに生活していると、この法則にはまっています。これは意識して破らないといけない法則ですね。

世の中の数%のお金持ちは、この法則を破った人です。お金が貯まるかどうかは、収入の大小ではありません。いかに収入よりすくない支出で生活することができるか、ではないでしょうか。そのためにも、収入の10%位は、有無を言わず、無理やり、自動引き落としで、

貯蓄や投資に回してしまうことをお奨めします。

③可逆性の法則

「あたかも〇〇のように振舞う。」という原則に基づいた、心理学でいうところの可逆性の法則というものがあります。これをハーバード大学のウィリアム・ジェイムス教授は、「**あなたが望む習慣をすでに身につけているかのように振舞い、何度もその行為を繰り返した時、あなたの中にその行為とピッタリ一致する習慣が形成される。**」と言っています。

面白いなあと思います。現実の延長が将来ではなくて、なりたい将来から想像して現実を変えてしまう、ということなんでしょうか。まさに可逆ということですね。

あなたは、どんな自分になろうとして、今それをどのように振舞っていきますか？単純なことでもいいから、何か1つ決めて、それをやってみてはどうでしょうか。

④複雑性の法則

シンプルな法則と言いながら、複雑性の法則とは変ですが、これも言いたいことは非常にシンプルです。

この法則は、アメリカの著名なコンサルタント「ブライアン・トレーシー」が研究したものです。

複雑性の法則によると、「**どんな仕事も、その仕事の手順の数の2乗に比例して複雑になる。**」ということです。ブライアン・トレーシーが例としてあげているのは、例えば電話をかけること。自分で電話をかけるのであれば、電話をかけるという手順ひとつで済む。ところが誰かに電話をかけて欲しいと頼む場合は、頼むということと、相手が電話をかけるという2つの手順になる。この場合の時間やコスト、間違いや誤解が増える可能性は、2の2乗で4倍となる。さらに、その場にいらない誰かに電話をして欲しいと伝言する場合は、手順が3つになるので、複雑性は3の2乗で9倍に膨れ上がる。手順が増えれば増えるほど、加速度的に複雑性が増していくわけです。

これを自分の会社の仕事に当てはめて考えてみてく

ださい。恐ろしいと思いませんか？仕事は、慎重にやろうとすればするほど、手順が多くなりますから、かえって間違いが起こりやすくなります。

経理なんかは、その最たるものですね。仕事はできるだけ、シンプルに、シンプルに、考えていかないといけないですね。**手順が少なく、シンプルであればあるほど、考え抜かれたすばらしい仕組みと言える**のではないのでしょうか。当社の「クイック経理」(経理アウトソーシング)も、そんなことを目指しています。

■営業ってこんなに簡単だったのか？と思える本

適切な質問をすることによって、こんなに簡単に営業成果を得ることができる...非常にシンプルですが、腑に落ちる本です。



「凡人が最強営業マンに変わる魔法のセールストーク」
著者：佐藤昌弘
日本実業出版社 定価 1,300 円

この本、217 ページありますが、言っていることは本当、1 つのこと。それをわかりやすく、シンプルに説明してくれています。したがって、ここでその内容を言ってしまうと、著作権侵害になってしまうのではないかと思います、あえて言いません。興味ある方は、是非買っていただければと思います。

この本で書いてあるのは、新規顧客をとるための営業マンのセールストークについて。見込み客から最初に問い合わせがあった時に、何と言ったらいいのか。その最適なトークを教えてください。実にシンプルなことばですが、強力です。いかに、お客様に本音を言うてもらおうか、営業マンにとって、お客様の本音を知ること

は非常に大切なことです。

また、お客様は、いくらまでの値段だったら了承してくれるのか、それも知りたいところです。それを知るためのとっておきの方法も教えてください。

そして最後は、クローージング。世界で最強のクローージングのことばとは何でしょうか？心理学でも使われている、その言葉とは？

それにしても質問というのは、大事ですね。タイムリに、適切な質問をすることによって、顧客の本音を簡単に聞きだすことができるのですから。質問力という本が、昨年数種類出て、ブームになりましたが、本当に適切な質問ができる力というのは、ビジネスマンにとって、強力な武器ですね。そういうことを実感した本でもあります。

■編集後記

最近、ものを書いたり、人前で話すことがとても多くなってきました。自分でその方向を志向していることあるのですが、このニュースレターの影響も大きいのでは、と思います。ただ、本当に自分のやるべきことは押さえておかないと、流されるという気もしています。

私が今年最もやらなければいけないのは、社内のしくみ作りと、お客様に対する業務のしくみ作りです。それをやりながら売れるフォーマット、商品、サービス作りをしていく所存です。書き出すとやりたいことにキリはないのですが、80:20の法則を肝に命じ、重要なことに集中していこうと思います。皆様は、今年は何を...

●ご意見、ご感想、ご質問は、下記まで。

東京メトロポリタン税理士法人 <http://www.tm-tax.com>
株式会社クイック経理 <http://www.quick-a.co.jp>
発行人：代表/税理士 北岡修一 kitaoka@tmcg.co.jp
〒163-1304 新宿アイランドタワー4F 私書箱1653
TEL: 03-3345-8991 FAX: 03-3345-8992