

「たった一つの成功の秘訣は、どんな仕事をしていようと自分に期待されている以上の奉仕をする」という言葉があります。要は、予想を上回る行動をするということですね。

その例として、あるホームセンターの前社長が私にくださった手紙を紹介したいと思います。

「先日『乾いたぞうきんを絞る』（松岡さんの発行した小冊子）を20冊注文しました。翌日の午前中にその冊子が届きました。経営の神髄をまざまざと見ました。驚きです。厚くお礼申し上げます」

前日の午後注文をしたものが翌日の午前中に届き、それが予想を上回る速さだったことで感

なくした信用は取り戻せない

だから「先約優先」の徹底を

動されて、このようなお手紙をくださったわけですね。

これくらいのはやる気になればすぐできると思いませんか？
こうやっていろんな工夫をして、1人でも多くのファンづくりを心掛けていくわけです。

さらに「善は急げ、善事即行」という言葉もあります。

考えてばかりいてなかなか行動できない人は、まずは動くことが大事です。

感性が豊かになれば、「人にどうしたら喜ばれるか」と人の気持ちを読めるようになります。

その感性を磨くために大事なのがこの「即行」です。

だから即行はとても大事なのです。

今日は社長さんがたくさんお見えなので、この言葉を紹介いたします。

「社長というのは心配をするために存在をしている。それが運命であり、さらには生きがいであると思えないようなら辞めたほうがいい」

社長は、苦勞を生きがいにするくらいでないとできないということです。

名リーダーの共通点は三つあります。

一つ目は「プラス思考」です。二つ目は「夢を抱いている」ということです。「こんな会社になりたい」という夢を抱き、夢に邁進する。

そして三つ目は「言い訳をしない。他人の責任にしない」ということです。言い訳をしたり他人のせいにしていては、一流にはなれません。

れを「信用」に置き換えて考えてみるとどうでしょう？

一つの約束を破ったことで、せっかく今まで積み重ねた信用は一瞬でなくなってしまう。

つまり「100引く1は0」ということです。これはとても恐ろしいことです。

お金であれば取り戻すことができますが、なくした信用は取り戻すことができません。

信用を失ったらお客様から見放されてしまうのです。

特に気をつけたいのは「先約優先」です。

大きな仕事の話が入ってきたからといって、前の小さな約束を断つてそっちを優先してしまうということをしていると、いつか必ずバチが当たります。

誘われる度に「出席します」と言いながら、直前になって簡単にキャンセルする人っていますよね。

そんなことが続くと、そういう人であることがだんだんみんなに明らかになり、信用を失ってしまふのです。

だから社長は信用を第一に考えなくちゃいけないし、約束は必ず守るという意識が不可欠なのです。

(宮崎県職業能力開発協会が開催した講演会より)

「日本一の知恵工場」に学ぶ！

～その3～

社長と社員の

人生道場

株タニサケ会長

松岡 浩

Matsuoka Hiroshi



*

*