

## 「過去オール善」とデータベース化

### 1. 「過去オール善」の実践法

右掲は、故船井幸雄先生から教わった「過去オール善」という言葉をイラスト化した物です。「願望」を実現させる近道は過去の経験が活かされる物を選ぶ事だという教えです。特に、「経験値」が高い事を選ぶと良いので「過去の棚卸」が大切だと強調されていたのです。それを私は「経験値」=  $\Sigma$  (経験)としていますが、経験とは成功ばかりでなく失敗も含める訳です。船井総研の方は日報に「本日のルール化」という欄があり、気づいた事を書いていたのです。この「気づき」を別のお客様で話す事で成功されて役員になられた事例もあったのです。パクリみたいですが貴重な経験を自分の物にする事が大切なのです。



一般的に、「願望」を実現する為に「経験値」=  $\Sigma$  (経験)という概念が重要です。何故なら、経験を積重ねる事で「経験値」が高まり、それを活かす事、つまり、経験をポケットに入れて「いつでも引き出せる」という状態にしておく事が大切なのです。また、人は「情報」を「関心」というフィルターを通してキャッチすると言われますが、その「関心」の素は過去の経験が反応する事なのです。従って、若い時は、いろんな事に興味を持って経験の幅を広げておく事が大切です。私の場合、トヨタ系販売店に入社したのですが、最初は社長室という部署に配属されて、日報のまとめから月例朝礼の原稿づくりや半期の経営資料づくり・トヨタ自動車との年契資料づくりなどと幅広く経験させて頂いた事が、今日、役立っているのです。

このように「経験」を活かす事が重要なのですが、去年12月末、タナベ経営のメルマガに「PFB」という言葉が出ていて非常に興味を持ったのです。3文字言葉が多くなって、なかなか意味が分からぬ事が多いですが、単語に直すとPlatform Businessとなるそうです。元来、プラットフォーム・ビジネスはIT業界の用語で、GAFA(グーグル、アップル、フェイスブック、アマゾンの頭文字)が基盤となるソフトを提供して、そのソフトを利用する度にPRを掲示して掲載料を取得する事で儲けている業態をPFB(プラットフォーム・ビジネス)と略すとの事です。しかし、一般企業では利用料ビジネスで収益を挙げるのは非常に困難と言えるので、過去(=経営基盤)を活かせる領域でビジネスを増やす事としていました。

つまり、まずは既存客でビジネス基盤をつくり、その既存客に関連する商品で深堀する訳です。よく「現場に宝の山がころがっている」と言いますが、他社が供給している商品を見つけて自社から供給できないかと連想する事から始めるのです。簡単に供給可能になる商品もあれば、新規に仕入先を開拓しないと不可能な物もあるのです。また、インターネットやFaxで見積や相談が来る訳ですが、その中に自社では対応し切れないケースが数多く含まれているのです。これらを見積も出来ずに終わるか、いろんな人脈や情報源を辿って対応できるように粘るか否かが分岐点になるのです。粘って切り拓いた商流は、横展開して会社の商品幅を拡大するのでビジネス・チャンスが膨らみ会社が発展するのです。

### 2. 「連想」で「感度」を磨く

このように、個人的に見れば、船井総研の若い方も経験を活かして活躍されていますし、私自身も若い時の経験をフル活用しています。また、企業に置き換えて見れば、タナベ経営が「PFB」と言っていますが、既存客でビジネス・チャンスを掴む事から発展できるのです。私は、「経験値」=  $\Sigma$  (経験)とルール化していますが、単純に経験を活かす事も大切ですが、その上に、経験に関連する事にチャレンジして経験の幅を広げる事で進化発展できるのと考

えています。

少し観点が違いますが、「感度」という言葉があります。「感度」はある事に接して感じ連想する度合、つまり、ピンと来るヒラメキ度合が大切なことです。つまり、ボヤっとしていては感度が鈍るのですが、そんな状態でも突然ヒラメク事があるのです。それは「第六感」が働いたのです。意識的ではなく、瞬時にヒラメク事はDNAつまり経験が反応している物なので理屈ではなく信じて動くと実現性が高い物なのです。その「感度」を磨く必要があるのです。

また、全く新規の事柄では何の手掛かりもないで五里霧中になってしまいますが、経験の範疇の周辺なら切り拓く糸口が見つかり易いので過去の経験から連想する力を磨いて頂きたいと思います。「あれが近いな！」と思い浮かべて実行すれば、まずは「第一歩」を踏み出せるのです。この第一歩を踏み出すと結果が出るので、結果に調整を加えて次の一步を踏み出すという反復が始まり、徐々に「解」に近づくので非常に楽しくなるのです。「この方法ではダメだと分かった」というエジソンのように前向きにチャレンジしたいと思います。

### 3. 温故知新とデータベース化

前述のように、タナベ経営の情報で「PFB」と3文字言葉を知ったのですが、ほぼ同じ事を故船井先生は「過去オール善」と話されていたのです。「PFB」を知って「どうしたら自分の物になるか」という発想から「過去オール善」を連想して応用したのです。故船井先生は「直感力」とおっしゃっていましたが、情報に接して連想して応用する事が重要なのです。その為には、経験が豊富な方が有利なので、若い内は「買ってでも苦労しろ！」と言われるのでです。

また、判断する場合も同じで、私は「故福井社長なら、どうするだろうか？」等と先輩たちを思い浮かべて連想するようにして、頭の中で自問自答した上で自分なりの判断をしています。「愛語回天」(人を思ってかけた言葉でその人の人生が変わる)という言葉がありますが、先輩たちから頂いた言葉を覚えておく事が必要です。三波春夫さんの「頑固親父の浪速節」という唄に「恩は着るもの着せてはならぬ、石に刻んで覚えておけ」というフレーズがありますが、先輩の言葉を大事にする事が大切です。

そして、貯めた「苦労」や「言葉」をいつでも引き出せるポケットを持っていなければならぬのです。船井総研の若い人の例のように、日報に「本日のルール化」を書くだけではなく、自分のパソコンに残して、それらを別のお客様で活用したように、私もパソコンで「経験データベース」化して残して、いつでもキーワード検索できるようにしています。簡単に「温故知新」と言いますが、今の時代はパソコンを上手に活用する事が大切です。

### 4. 連想力と応用力

例を挙げると「コップ」と言えば、飲み物に使用すると連想するのが一般的ですが、中には、円を書く道具や物を仕訳ける器と連想する方もいらっしゃるのです。「鏡の法則」と言いますが、対象物の見え方は自分に内在する物の反映なのです。この内在する物つまり「経験」が豊富でないと連想の幅が広がらないので。そして、連想できた事も実践に応用できなければ無意味な物なのです。

連想した物を「できる」と思うか否かは「訓練」次第です。成功体験に繋がる「訓練」が多ければ、積極的に動けるのです。小さな成功経験の積重ねを「経験値」=  $\Sigma$  (経験)と公式化して、それらの経験をデータベース化して「いつでも引き出せる」状態にし、成功体験で積極的にチャレンジする事が大切です。いろんな成功体験を積みたいものです。