

読むだけで、元気になるレポート

パートナー 村松 達夫

皆さん、こんにちは。いよいよ12月ですね。今年は皆さんにとってどんな年だったでしょう？私は全国あちこちを飛び回っていた年でした。さて今月もご笑読頂けると嬉しいです。

【今月の発見】

0 に戻す！

「今やっていることがなかなか上手く行かない」「あの手この手を工夫してもどうも根本的な解決になっていないような気がする」皆さんはこんなお悩みはありませんか？

今回はこういう悩みを一気に解決させる方法を発見しましたので、ご紹介したいと思います。

そのポイントを一言で言うと、

「思い切って全て白紙にすること」

です。

一体どういうことか？少し例を出してお話しましょう。

A社は見込み客がチラシを見て電話をかけて来たら、営業マンがアポを取って会いに行く、という営業スタイルをとっているのですが、なかなか上手く行かないとしましょう。こんな時、チラシをアレンジしたり、営業マン研修を行ったり、と小手先の改善を行ないがちです。しかし、それでは「何故、お客さんが契約しないのか？」という根本的に部分について、熟考することができません。そこでオススメしたいのが、この質問です。

「今のやり方にこだわらず、お客さんが契約したくなるにはどうしたらいいのか？」

この質問をすることで、根本的な解決策が見出され、スピーディーに改善が図れるのです。

何かが上手く行かない場合、ついつい小手先の改善で何とかしようと思いがちです。しかし、根本的な問題がある場合には時間の浪費となってしまいます。一見遠回りに見えるのですが、今やっていることを無視して考えるというのが実は近道なのです。是非、お試してくださいね。