

本から学んだ 人生論

LEARNED FROM THE BOOK - THEORY OF LIFE
佐藤秀雄 スタイリッシュグループ代表

目標設定とチャレンジ！

(非常識な成功法則)

「自分の命があと半年しかなかったら、 いったい、何をやらなければならぬのか？」

「目標は紙に書くことと実現する。」
もう一度言うよ。紙に書くことと実現する……。」

「あのイチローが小学校6年のときに書いた日記には『僕の夢は一流のプロ野球選手になること。球団は中日ドラゴンズか、西武ライオンズ。ドラフト入団で、契約金は一億円以上が目標』と書いていたらしい……。」

これは、目標設定の大切さを教えてくれた「非常識な成功法則」という本の象徴的な一節だ。
この本のお蔭で、私は人生目標を明確にし、仕事やプライベートでの目標達成スピードを早めてきたのだと思う……。」

平成15年当時、私の経営する会社は大手企業や地元の優良企業からの売上が90%を占めていた。起業して7年、地元の行政から「今年度は、施工件数でおたくがトップだよ。」と言われるくらい会社も成長していた……。」

そんなある日、取引先の中の1社の支払いがストップする。その月の集金額の30%を占めていた。テレビコマercialも派手にやっているリフォームの大手企業。だが、資金繰りが悪化したらしい。過去にもこの手の事態で、手形の不渡りや会社清算で被害を何度か受けていた。私は眠れぬ日々を何日も過ごした。しかし、幸い今回は1ヶ月遅れで全額回収することが出来た。ただし、もうその企業からの仕事は受けられない。年間売上の25%を占め、利益率の高い仕事ばかりを受注していた取引先だったが、いつ倒産するか分からないからだ……。」

このままでは、売上と利益の大きな減少になってしまふ。せつかく向上したリフォームの技術は宝の持ち腐れ。担当スタッフや協力会社も突然仕事がなくなってしまう。
思案の末、私はエンドユーザー（個人客）直の販売をスタートさせることにした……。」

初めて一般の個人客向けにチラシを配布。正直あまり考えていた。広告さえ出せば仕事が増えると思っていた。しかし、反響はゼロ。お客様からの電話は一本も鳴らない。1回の折込み広告で数万円が泡と消える。まるで、砂漠に水を撒いているかのようだ。大きな壁にぶつかり、気持ちはドンドン底。
こんな状況の時、出会ったのが神田昌典氏のベストセラー「非常識な成功法則」だ。

「成功するか、しないかは自分の夢・願望・目標を紙に書くか書かないか、それだけの違いではない。自分の目標を紙に書いておく。すると忘れたころに実現している。」

良い目標を設定する上で、大切なことは、自分が本当にやりたいことを見つけて出すことだ。それを発見するために、まずは「やりたいくないことを書き出す」そう、やりたいことを明確にするためには、「やりたくないこと」を先に明確にしないといけない……。」

この話について私も実体験がある。話は今から12年前にさかのぼる。ある時引出しを整理していたら、昔書いた汚い字のメモ書きが出てきた。読

生の本にも「自分の命があと半年しかなかったら、いったい、何をやらなければならぬのか？」とある。少し悩んだが心は決まった。そう、チャレンジするのだ！

自社を企業相手だけの業態から、エンドユーザー直に取引する業態転換をする。最悪50%の売上減を覚悟してのスタートだった。(実際2年後には、当時のお客様のほとんどが入れ替わる、厳しい現実も思い知らされた……。)

業態転換するのに、既存のお客様には何も言わずに誤魔化しながら、徐々に広まった方が楽だったのかも知れない。しかし、それで上手くいったとしても自分はそのスルさを知っている。自分は誤魔化せない。性格上真っ直ぐにきたかった。商売してお金儲けが目的。法律さえ破らなければ何でも有りなのかも知れない。しかし、「生き方」は常に自分の信じる道でありたい……。」

私は取引先に筋を通すための挨拶に回った……。」
「これまで、弊社で工事したメンテナンスにつきまして、今まで同様しっかりと対応させて頂きます。御社との長年の取引の中で知った技術や知識を流用することは一切しません。親しくお付き合い頂いた御社のスタッフさんや協力会社の引き抜きも一切しないことをお約束した上で、新規事業をスタート致します。」どこまで、私の想いや筋の通し方が伝わるか自信がなかったので、文書にてお渡ししました。

個人的にも親しくさせて頂いた方々。いや、そう思っていたお客様。しかし、翌週に即刻、取引停止になった企業もあった。普通に考えれば当たり前に対応だと思っ

逆に「俺が佐藤さんだったら同じことをするよ。気持ちは良く分かる。よく筋を通した。だから、俺は応援する」そういつてくれた経営者の方もいた。この言葉を私は今も忘れない。俺もいつか「こういっただ度量をもった男になろう。そう思った。尊敬する人物からもやってみたらいいんじゃないかな。それは、

んでみてビックリ！そこに書かれていた目標の7割が実現していたのだ。「親の借金を返済する」「会社の売上を〇億円にする」「社員を〇〇人にする」「〇〇の資格をとる」など、かなり実現していた。実は、今回この連載を書くにあたって引出しの奥に仕舞いこんでいた、その後書いた目標も見直してみたのだが、またまたビックリ……。「会社を3つ経営する」「本を出版する」「お墓を建てなおす」「家を建てる」「好きなお客様だけと付き合う」「気の合う仲間を18人つくる」「有名人の友人を5人つくる」「寄付を〇〇〇万円する」「会社の売上を〇億円にする」など、それ以外にも「こには書けない、こつ助すかしい目標もいっぱい書いた照」そのどれもが、当時の私にはかなりハードルの高い目標だったし、ただの願望もあった。しかし、ほとんど実現していたのだ。

「目標を紙に書いておく。すると忘れたころに実現している。」やはり、神田先生が主張する都市伝説？は本当なのかも知れない(怖)

話を私の追憶に戻そう。

仕事の状況は試行錯誤の末、エンドユーザーからの受注は増えていき、会社の売上の30%を占めるまでになっていた。ある意味の安定。そんな時私はまたやりたいくないことを明確にし、目標設定を試してみた。そうしたら、今の状況をほとんど変えなければならぬことに気付いてしまった。私はさらに、エンドユーザー直の仕事を増やしたいと思っていたのだ。だが、普通に考えれば難しい話。なぜならば、自社の既存のお客様と同じ土俵に上

佐藤さんのロマンだね！この一言も胸に染み込んだ。その後試行錯誤の末、今日までなんとか会社は好業績を維持している。やはり、たくさんの人達に助けられて来たのだ……。」

私は何かに突き動かされ苦難にあいながらもひとつひとつの目標をクリアしていった。原動力はこの本から学び目標設定してきたお蔭だと思ふ。神田氏の著書から、目標設定の凄さを教えられ、具体的な夢を描いた。

脳の検索エンジンは目標を設定すると、適切な答えを24時間フル稼働で探し始めるのだらう。これまでの人生で、私は自己啓発本を数百冊読んできた。自己啓発オタクと言ってもいいかも知れない。その私が思う。この本ほど様々な経験に裏打ちされ、結果を出せる自己啓発本は他にない……。」
この本から学ぶことで、それまで考えてもいなかった目標が明確になり、達成期限を決めた行動プランを立てることで、何年か後にあなたはほとんどの目標を達成していることだらう……。」
夢を持つのに年齢は関係ない。私は、これから新たな旗(目標)を立て、夢を追い求めていきたい。そう、もつともつと「なりたい自分になるのだ！」
そう、まだまだ夢の途中……。」

自身がプロデュースする「夢家グループ本部丸の内オフィス」にて



佐藤秀雄 (さとう・ひでお)
スタイリッシュグループ代表

株式会社スタイリッシュハウス 代表取締役
株式会社総合設備 代表取締役
株式会社夢家プロジェクト 代表取締役
NPO法人 スタイリッシュライフ 理事長

スタイリッシュハウスHP
<http://www.stylish-house.com>
(佐藤秀雄のブログも掲載)

がリライバルになってしまふから。そうならば、もう仕事を頂くことは出来ない。最悪50%の売上が無くなってしまふ。それは会社は倒産してしまふ。最初は妄想としか考えられなかった……。しかし、「今の年齢でチャレンジしなかつたら、たぶん一生このままだらう。」そう思う気持ちが強くなっていた。

こんなチャレンジをしていいのだから？このまま頑張れば、安定した仕事量と利益がある。「足るを知る」そして「ぬるま湯に浸かっている」は、大成しない。相反する二つの言葉が浮かんだ。神田先



熊谷正寿氏の夢手帳バックを使った私の目標設定

脳の検索エンジンは目標を設定すると、適切な答えを24時間フル稼働で探し始める。

EPISODE

04

1967年生まれ。足利市出身。建築設備工事会社。人材派遣会社勤務を経て、28歳で起業。設備工事からスタートし、リフォーム、新築住宅販売へと会社を飛躍的に成長させる。2009年より「夢家プロジェクト」を開始。大手コンサル会社とタイアップし「高品質で低価格な住宅」を提供するプロジェクトをプロデュース。全国63社の建築会社を組織化している。2011年9月に著書「ゼロからはじめる家づくり(あさ出版)」を出版。2012年には世界的コンサルタントの大前研一氏が創立した「一新塾」を卒業。卒業発表では、地域活性化の企画をプレゼンし、「主体的市民賞」と「最優秀理事長賞」をダブル受賞。2012年12月介護事業に進出。テイサービス「スタイリッシュライフ」を立ち上げる。会社理念は「愛してる。」お客様を愛し、仲間を愛し、地域を愛し、仕事を愛しています。

LEARNED FROM THE BOOK - THEORY OF LIFE

written by Hideo Sato

