

鶴岡秀子さん "夢を実現する自分"に出会う方法

伝説のホテル

「伝説によって運営されているホテル」
 例えば・・・と書いてみたら7つ出てきた
 賛同する人、スタッフ、共感者によるホテル
 その場に来れない人の事も考えることができる

できる人の心構え

素直 感謝
 スパイラルの理論
 普通のドア 自動ドア 開けてくれる人があるドア
 例: ドア 「螺旋発展」かな?
 「自分には〇〇ができる」
 「自分には〇〇をする価値がある」
 自分に許可を与える
 モチベーションを高められる

成果を出せるか否か

「天国と地獄」の話
 相手に感謝できる
 考え次第で天国にも地獄にも
 セルフイメージの高い人
 仕事のできえ基準も高い
 「天国体質」
 ラッキーを見て生きているか
 アンラッキーを見て生きているか
 自分がラッキーだと思うか
 アンラッキーだと思うか
 どこに注目するか、感覚の差

セルフイメージ

「自分でさえ信じられない」人の言う事を、信じてくれる人などいない
 口で言うだけではNG
 自分を信じれば自信がつく
 『心のプレーキの外し方?』
 自分に自信がある人
 しっかりクリア 毎日、小さな約束事をする
 自分を信じられる

自分より優秀な人の巻き込み

年収より「資産」に注目
 資産家はいるけど年収家はいない
 自分より高い年収を出す
 目指している物を語る、目標、目的
 夢の原点、いつ思いついたか
 夢の語り方
 現状までの道のり、どんなことがあったか
 今日まで何をしてきたか

外資系コンサル

暗黙知の共有
 接客で得た力、手の内を隠さない
 発進力
 どこまでお客様に届けられるか
 5/10より6/6
 デリバリー能力

ツルちゃんとは

『10歳から起業すると決めていた』
 父親が事業 事業が身近
 勉強苦手 人生ゲーム大好き
 正のイメージ お金
 仕入れて売る 会社全体の把握
 流通業 接する技術
 外資系コンサル
 2000年2月 寝る間も無いくらい
 最終的には規模が大きく
 ホテル準備 ザ・レジェンド・ホテルズ&トラスト
 伝説のホテル

商売の哲学

吉野家フリーク 食べるのではなく「見る」のが好き
 スタッフ配置 単価 etc
 「歌手と握手」
 「そんなこともできなくてどうするの？」 by 父
 舞台にまで上げてくれた
 「1番にやるのと2番にやるのでは大違い」
 人と違うこと 一歩踏み出す
 「自分」のため
 他人がどう思うかではなく「自分が」どう思うか
 自分軸

接する技術

お客と店の「本番」は違う
 「場面」の共有
 客 買った物をどう使うか
 店 売ることそのもの
 本番共有力
 気持ち(内面)の違い
 「買わせよう」ではなく「相手をきれいにあげよう」と

お客とのキャッチボール

「好かれよう」ではなく「好きになろう」とする
 興味 営業の極意?!
 好意を持って接すると嫌われにくい

ウサギとカメ

フォーカス 亀 山の頂上に登る
 うさぎ 亀に勝つこと
 周りはどうだろうと自分は関係ない
 フォーカスする場所が大切
 目標と目的
 目標 数値で設定できる
 「目的までの道しるべ」程度のもの
 目的 「追求」していく物
 目先のことにならないで済む