

ホットドッグ売りの男

ある男が往来の激しい道路際に住んでホットドッグを売りながら暮らしていました。彼は、難聴だったのでラジオを持っていませんでした。おまけに目も大層悪く、結局のところ雑誌や新聞も読みませんでした。こんなハンディキャップがあるにもかかわらず、ホットドッグは売ることができたのです。

お店の外には看板を出し、このホットドッグがどんなにおいしいかを訴えていました。そして外へ出て、「旦那、ホットドッグはいかがで？」と大きな声で呼び込みをしていました。道行く人たちは、足を止めて買いました。毎月、肉やパンの仕入れを増やして行き、売上に対応するためオープンも大きなものに替えました。

夏がきて、大学へ行っている息子が帰ってきて手伝ってくれました。この息子は、親よりも遙かに教育もあり、世間のことにも“うんと”興味を持っていましたので、お父さんに聞きました。

「お父さん、ここんとこずっとラジオを聞いてないのですか？この恐ろしい大不況について何も読んでいないのですか？」息子は、事態がどんなに恐ろしいことになっているかを更に語りました。

この男は、考えました。“息子は、情報もちゃんと持っているし、教育もある。ニュースもきちんと聞いて読んでいる。だから、当然すべてを知っているのだ。全国いたる所、商売が旨くいつていないなら、このあたりもいずれ悪くなる。”

そこで、この男は、肉やパンの仕入れを減らしました。看板さえ取り外しました。もう外へ出て呼び込みをするのを止めてしまいました。ホットドッグの売り上げは一夜にして落ち、本当につぶれてしまいました。

父は、子に言いました。

「お前の言う通りだよ。間違いなく、我々は不況の真っ只中にあるんだ!!」

ビジネスは、あなたが考えた通りに、良くもなり、悪くもなるのです!!

私たちの周りは毎日毎日コロナ情報ばかりです。勿論感染しない、させないために注意を払うことは重要です。しかし、マスコミを通じて耳にする否定的な情報に振り回されていると心がどんどん否定的になることで想像力が乏しくなり、挑戦をすることすらなくなる危険性の方が怖いのです。

このような状況下でも発想を転換し、新たなことにチャレンジし、売上げを伸ばしている会社も沢山あります。どうか「ホットドッグ売りの男」のようにならないでください！

今こそSMIプログラムを反復し、積極的肯定的な心構えを構築すること、行動計画書で目標と具体的アクションプランを練り直し、自分の目標に集中してください。

今やるべきことに集中してください。必ず道は開けます！