

第278号 2018年8月10日発行

KSK NEWS 8月号

発行人：(株)ケー・エス・ケー 夢テク研究所
 代表取締役 平岡 和矩
 〒541-0051大阪市中央区備後町2-5-8綿業会館5F
 TEL： 06-6202-2425 FAX: 06-6202-2420
 E-MAIL: ksk@yumeteku.com
 HP: <http://yumeteku.com>
 ★ブログ <http://kskyumeteku.livedoor.biz/>
 ★FACEBOOK <http://facebook.com/>

夢テク研究所を詳しく
 お知りになりたい方は、
 HPへ、どうぞ！

夢テク研究所



友達申請随時承り中！



弊社のお盆休みは8/11(土・祝)～16(木)です。

志魂商才

東京工業大学 細野秀雄教授 平凡は非凡の素材

夢テク・コンサルタント 平岡 和矩

自分の探求心と世の中の要望が合致し、力強く夢に向かって前進している好例をご紹介します。
 世間の人の期待に応えること、社会への影響力、経営にとっては非常に大きな問題です。ご参考ください。

電気が流れるセメントやガラス、電気抵抗ゼロの鉄系物質。東京工業大学教授の細野秀雄教授は、平凡な素材から非凡な材料を生み出す。幼い頃に感動した「人工物の力」を信じ、環境問題解決への答えを探る。

■ セメントに電気「常識外れ」を世に

これまでセメントは、電気が流れない物質と見なされていたが、細野教授たちは、これに電気を流す実験に成功した。「常識外れの材料」を細野教授たちは次々と世に出す。ディスプレイの材料に使われる半導体「IGZO(イグゾー)」は、電気が流れる透明ガラスが画期的で、消費電力を抑えスマートフォンやテレビに採用された。2008年には電気抵抗がゼロになる超電導の研究で話題をさらう。

細野教授は化学実験が大好きな子どもだった。当時の日本は、経済成長真っ只中で生活の様相が急速に変わり、便利な「人工物」に魅せられていった。研究者として、材料開発の面白さと可能性を実感したのは「バンブー(竹)セラミックス」という新材料との出会いだ。これは、細長く成長したガラスの結晶が同じ方向にきれいに並び、まるで竹のように強靱でしなるような構造で、まるで生き物のようだ。研究室には企業関係者が全国から見学にきた。「新しい材料はこんなに社会を動かすのか」と実感する。それまでは材料の性質を実験で調べる研究を手がけていたが、これからは材料開発そのものを自分でやるのだと決意した。

■ 科学が生んだ問題科学で解決する

細野教授を突き動かすもうひとつの動機は、環境問題の解決だ。省エネ半導体、超電導材料、アンモニア生産のための高効率の触媒など、科学の力で環境問題を解決するための材料を開発する。

細野教授は、学生時代に環境問題に関心を持ち、公害を研究するサークル作った。公害問題に取り組む道もあったが、「大量生産が無ければ、物は安く手に入らない。それを否定して江戸時代に戻ることはでない。科学技術で生じた問題は、やはり科学技術で解決した方がいい」と、新材料で環境問題への解決策を示すことこそ自分の役割だとの思いを強く持ち、たやすく手に入る平凡な素材にこだわり、独自の道を歩き続ける。「皆とは別の道がいい。『僕がいなければ見つからない』という研究がしたい」、信条は「All or Something」。難しい道の先にあるのが思い描いた成功でなくても、後につながる何か生まれると信じている。

(要約出所：2018年6月10日付 日経新聞)

■ プロ・コンサルタントの所見



事業経営において、先の見通しの良さを“先見の明”とし、取り組む分野の時流を見極めることは不可欠です。同時に、平凡な原則を踏まえながら、日々の一貫した取り組みを真摯に貫く、非凡な姿勢なくして、大を成すことはどの道においてもありません。

こうした真実一路の生き方は、決して無視することはできないものです。

年会員 御入会随時受付中 KSK年会員 更新・新入会のお知らせ

《 法人年会員 》

入会金 30,000円 年会費 120,000円

《 個人年会員 》

入会金 5,000円 年会費 50,000円

※税別・入会金はいずれも初年度のみ。

【平成30年8月度 <法人>KSK会員更新】

株式会社マルフォース

田代 俊美様

※更新・新規入会情報は、発行日前日締めで掲載させて頂いています。

中島克紀の共進化経営の探求<57>

1、共進化の時期 8月編

猛暑の日々。夏の高校野球も始まり、炎天下での名勝負が今年も繰り広げられています。青春真っ只中の躍動的な野球をして、老若男女に感動を与える若人のエネルギー、気力にただ敬意を送るのみです。

8月は、九州でリーダーシップのワークショップを開催。参加者の熱気で、クーラーだけでは間に合わず、氷と大型扇風機5台回して冷やすという状態。最先端の脳科学リーダーシップを語っていますが、のどかな昭和の雰囲気を感じています。

さて、8月は、14時から16時の時間帯。最高の実践プランを、果敢に挑戦し、周りを巻き込んで、具体的に実践していく時間帯でしょうか。

甲子園を目指して真っ黒に日焼けした高校球児の如く、真摯に仕事に向き合い、メンバーやお客様と共進化し、サーファーのように、夏を楽しんで生きていきましょう。

2、共進化のリーダー コリン・パウエル

夏を楽しもうとハリウッド映画を観に行く途中、ぶらりと入った大型書店。そこで手にした文庫本が、元米国陸軍統合参謀本部議長、國務長官だったコリン・パウエルの談話をまとめた「リーダーを目指す人の心得」でした。金色の帯には、菅官房長官激賞！「この本を読んで会見へのプレッシャーがなくなった」の文字が目飛び込み、思わず買ってしまったのです。確かに菅さんのプレゼンテーションは落ち着いているのではないか、その秘訣はこの本だと直感したのです。

読み始めますと、脳科学に基づく最先端のリーダーシップ理論を既に戦場という一番過酷な状況の中で、実践してきている事実には驚愕したのでした。

3、コリン・パウエルの13カ条のルール

パレード誌に掲載された記事が28年間、世界中に広まり反響を呼んでいるのが13カ条のルールです。今回は、その中から、冒頭の2つを紹介しましょう。

<13カ条のルールその1>

なにごととも思うほどに悪くない。翌朝には、状況が改善しているはずだ。私は、状況がどれほど厳しいときも自信を失わず、楽観的な姿勢を保つように心がけてきた。メンバーにもその姿勢が伝わり、どのような問題でも解決できると信じさせることができるのだ。「我々に乗り越えられない困難などない。」チャーチルも「決して、決して、決してあきらめない。」と世界に宣言した。「ものごとは必ずよくなる。自分の力でよくしていける。」と、信じてきた。

<13カ条のルールその2>

まず怒れ。その上で怒りを乗り越えろ。誰でも怒る。怒りは当たり前でまっとうな感情だ。ただ、怒ったままはよくない。怒りを感じたなら、さっさと怒りを乗り越え、自制心を失わないように心がけている。「私に心の底から反論しろ。ぶつぶつ文句を言うのはだめだ。一致団結し、成果を出さねばならないときなのだから。忠勤とは、しっかりと反論することであり、きちんと実行することである。私は、君たちに対して常に愛情を持って接する。だからまず怒れ。その上で、怒りを乗り越えろ。」

リーダーシップの最大の秘訣は、やはり愛情でした。さらに、リーダーシップにおける愛についての考察を深めようと決意した真夏の夜の出来事でした。



元一般社団法人日本能率協会
シニアエキスパート/
元立命館大学大学院
経営管理研究科 客員教授
中島 克紀

【お知らせ】未定でした10月以降の夢テク研究会会場もホテル日航大阪になりました。

KSKセミナー・イベントのご案内

月	日	セミナー イベント名	テーマ	場所
8月	22日 (水) 18:30	第369回 夢テク研究会	第1部 年会員・(株)建築士事務所民家様<予定> 「会社の現状と課題発表」 第2部 平岡 和矩「ベンチャーこそブランディング」	ホテル日航大阪 31階 ローズ
9月	1日 (土) 13:00	第14期④ 戦略核づくりセミナー	ピンチはビッグチャンス — (株)アイリスオーヤマ 大山健太郎社長著 —	綿業会館
	19日 (水) 18:30	第370回 夢テク研究会	第1部 年会員・(株)帝塚山夢工房<予定> 「会社の現状と課題発表」 第2部 平岡 和矩「インナーブランディング」	ホテル日航大阪 31階 ローズ



気づきコラム

— KSK年会員 (株)リアライズ 青木社長の質問型営業 売れる営業の「質問型」トーク <2-⑧> —

2-⑧ アポイントを取って考えること

2 「アポイント取り」は温かく質問することで成功率が格段に変わる！

■ × 説明型営業： アポイントを取ったら「売上げ」を考える。

説明を聞いてもらえる人を探す。

自分の説明で関心を引き、商品・サービスを売ることが重要。アポイントが取れた時点で売れるか売れないかを考える。

■ ○ 質問型営業： お客様の「お役立ち」を考える。

関心を持っている人を探す。これを見極めるために質問を活用する。重要なのは、自分の消費やサービスに関心をもっているかいないか。つまり、自分がお客様に役立つことができるかどうか。この思考パターンで仕事をしているとますますお客様のお役立ちを考えるようになる。

★まずは「役立つこと」が大事★

目指している地点の違いが、この後のプレゼンテーション、クロージング、フォローアップ等あらゆることを変えてくる。



出所：青木社長著

『売れる営業の「質問型」トーク 売れない営業の「説明型」トーク』

■ プロ・コンサルタントの所見



人はそれぞれ自らの興味・関心・好奇心、そして問題意識の有無により、表情・態度・目つき・態度・動作が違ってきます。とりわけ、変化を読み易いのは、表情、目つき、態度でしょう。言葉のやり取りだけでは人の本音を読み取ることは難しいものです。目つきは心を映す鏡です。その鏡を読み取る常日頃の間人観察こそが、接点づくりの急所・勝負どころとなるでしょう。

(平岡 和矩)

KSK年会員だより

■ 2018.7.18(水) 第368回夢テク研究会

KSK年会員：サクセスなにわ(株) 田中得夫社長「会社の現状と課題」発表



感想を私なりに要約すると次ようになるかと思います。(平岡外喜子)
田中社長は脱サラして長年SMIの販売に携わって来られました。SMIは世界的にも高く評価される成功哲学のプログラムですが、学びマスターするのは結構大変です。クライアントさんが求めているのは学ぶことでなく、成功することです。もう少し学ぶことに時間や労力をかけなくて成功を達成できる方法がないのかと試行錯誤してたどり着いたのが「ありがとう」の実践です。



SMIで教えている**成功するために必要なことは、**

*** 「成功する心構え」を身に付けること。(心構えとは考え方の習慣です。)**

もう一つは、

*** 潜在意識を活用して目標を達成することです。**

偉大な、あるいは困難な目標を達成するには潜在意識の活用なくしては出来ないからです。日本語に「形から入れ」という言葉があります。難しい理論や理屈は後回しにして、まず基本動作の反復から始めよ、ということです。成功を目指す場合の基本動作となるのが「ありがとう」の実践なのです。

*** 出会う全ての人に、自分から「ありがとう」という習慣をつけていけば、自動的に「成功する心構え」を身に付けていくことができます。**

*** 目標達成のために「ありがとう」を使うことで目標を確実に肯定形でイメージすることができます。**

そのことで潜在意識を活用して、それが可能になるのです。身近な事例をあげると「キレイに使っていただき、ありがとうございます」と書かれたトイレはキレイに使われるのは、そのためです。潜在意識に不可能はありません。だからどんな目標も達成できるのです。

現在は教材の販売よりも、このような誰でも実践可能な成功を引き寄せる方法の講演やセミナー、そして「成功への道しるべ」の発信に力を入れておられます。田中社長、ありがとうございました。

当会員の実践者

① (株)マルフォース 田代俊美社長

最初は平岡に、潜在意識の効用を誰か実践してほしいと言われて「感謝の気持ちと目標をいろいろな言葉で」表現し、また、田中社長に勧められ、カウントしながら、2018年7月末で、2400日で285万回になります。奇跡が起き始めたのが、30万回辺りから、周りが変わり、結果が次々と良いことが始まった。社員も3倍になり、家族にも次々と幸せが続くようになりました。何事も続けること、「バカ」と言われようがめげずに続けることが何より成功の証だと実感しました。

② (株)芦田 芦田衛社長

2015年12月に脳腫瘍で余命6ヶ月と宣告されました。

大変なショックを「どうしよう」と考え、編み出したのが、癌腫瘍に「ポン」と名付け、自分の細胞が作り出したので、「細胞同士仲良くして、話し合っ解決してくれ」と潜在意識に叩き込み、既に完治したとイメージし、医者・看護婦を巻き込み、闘病生活を過ごしました。その後、2016年6月に退院し、仕事に復帰し、現在は3ヶ月に1度の定期検診に行き、もちろん転移がなく、痕跡も無いそうです。これぞ奇跡だと思いました。

皆様如何でしょうか？ 信じますか？ 信じませんか？

信ずることが何より幸せであることを実感しませんか？実践者を募っています。(平岡外喜子)



切り絵作家
百鬼丸作