

第282号 2018年12月10日発行

# KSK NEWS 12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/kskyumeteku/

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！



… 年末年始休み 12月28日～1月6日 良いお年をお迎えください …

## 志魂商才



## 強みを持てば、仕事は面白くなる

夢テク・コンサルタント 平岡 和矩

… 『明日を支配するもの（P.Fドラッカー）』より …

だれでも「自分の強みはわかっている」と思う。だが、たいていの場合、知っているのは強みというより、強みならざるものである。何かを成し遂げることができるのは、強みによってのみである。苦手な分野で成功するのはとうてい不可能である。自分の強みを知る方法がたった一つある。フィードバック分析である。何かをしようと決めたならば、直ちに何を期待するかを書きとめておく。そして、9ヵ月後、1年後にその期待と実際の結果を照合してみる。いざ実行してみると、おそらく2～3年という短期間で、自分の強みが何であるかわかるだろう。筆者（ドラッカー）はこれを50年間、続けてきた。

第一は、自分の強みを成果を生み出すものに集中させることである。

第二は、その強みをさらに伸ばすことである。

第三は、特に重要なことだが、知的な傲慢を正すことである。

当然知っているべきことを知らなかった、または専門分野以外の知識を馬鹿にしていたことから、仕事の失敗につながることは実に多い。

第四は、仕事ぶりを改善し成果を上げるうえで邪魔になっていることを見つけ、それを改めることだ。

第五は、人への対し方を見直すことだ。

頭のよい人たち、特に若い人には、人への対し方が潤滑油であることを理解できていないことが多い。

第六は、苦手な分野の仕事は引き受けないことである。

第七は、並の分野での能力の向上に、ムダな時間を使うことをやめ、強みに集中することである。

無能を並の水準にするには、一流を超一流にするよりも、はるかにエネルギーを必要とするが、あまりに多くの人びと・組織・教師が無能を並にすることに懸命になっている。

強みと同様、重要なのは、自分流の仕事の仕方を知ることである。仕事の仕方も個性によって異なる。

ところが、驚くほど多くの人たちが、仕事にいろいろな仕方があることを知らない。得意でない仕方でも仕事をして、成果は上がらないものだ。フィードバック分析を行えば、仕事の仕方がまちがっているかどうかもわかる。

### 第一の切り口は — 強みの本質は『自信』

自分の感性と相談して、自信の持てることをもっともっと徹してやる。自信の持てないことは絶対にやらない。

この二つの律法を守り切ることが成功達成の第一条件

### 第二の切り口 — 強みで勝負が大原則

「自分の強みはわかっている」と思うものだ。しかし、大抵、よくわかっていて克服しようとするのは

強みではなく弱み(苦手分野)である。弱みを克服して苦手分野で成功する可能性は低い。

### 第三の切り口 — 振り返り、分析の原則

自分の強みを知る方法がたった一つある。「振り返り」分析である。何かをしようと決めたら、直ちに何を期待するかを書きとめておく。一定期間後にその期待と実際の結果を照合してみる。いざ実行してみると2～3年で強みがわかる。

### 第四の切り口 — 体験願望の原則

自分が体験したいと心から願うことは、何でも体験できるという「原因と結果の法則」を無心に信じ込むことである。

### 第五の切り口 — 決してあきらめない原則

ネバーギブアップこそ頂点を極めようと志す者のスローガン。決してあきらめないことが非凡になる魔法のツエ。

## 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12月度 法人年会員更新 】

株式会社リブウェルヤマザキ 金井 敬様

【 平成30年12月度 〈個人〉夢テク年会員更新 】

サクセスなにわ株式会社 田中 得夫様

※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<61>

### 1. 共進化の時期 12月編

2018年が終わります。2018年を無事に過ごせることに感謝です。12月は、22時から24時の時間帯。明日への活力をチャージするために、1日を振り返り、何に貢献できたか、愛を人に与えることができたかをしっかりと思いつつ眠りにつく時間帯かもしれません。

さあ、体心技の共進化、精神と魂の共進化、魂に愛を満たし、2019年度のビジョンをイメージする1か月にしてみましょう。

### 2. 4つの愛

「愛とは何か」をここ10年間ずっと考えています。様々な書物を読んで来ました。哲学書、脳科学書、文学書、聖書、ウパニシャド等です。

言語学者によると、4つの愛があるとのこと。1つ目がエロスで、性的魅力や欲望、切望という感情です。2つ目がストルゲで、家族との愛情です。3つ目がフィロスで、友人間の愛情、見返りを求め、ギブアンドテイク的な友情です。4つ目がアガペで、見返りを考えない他人への無償の行為である無条件の愛です。感情の愛ではなく、行為と選択の愛です。

イエスキリストの「隣人を愛せ」と言った意味は、無条件に敬意を持つということではなくて、忍耐強く、正直に、丁寧に接するように自分の行動をコントロールしなさいということだったのです。

### 3. アガペの愛

聖書のコリント人への第一の手紙、13章。「愛は忍耐強く、優しく、威張ったり、高慢になったりせず、上品なマナーの振る舞いして、自己中心的な利益を求めず、恨みを持たず、不正を喜ばず、真実を喜び、何事にも喜び、何事にも耐える。」

アガペの愛とは、「忍耐、優しさ、謙虚、無私、許し、正直、献身」の実践となります。

それぞれを解説しますと、「1. 忍耐とは、自分の感情のままに行動することなく自制すること 2. 優しさとは、周りに意識を向け、メンバーを称賛し、励ますこと 3. 謙虚とは、信頼でき、虚偽や高慢がないこと 4. 敬意とは、メンバーを重要な人間として対応すること 5. 無私とは、利己的ではなく、メンバーのニーズを優先し応えること 6. 許しとは、攻撃されても、悪いことをされたとしても、怒りを捨てること 7. 正直とは、嘘をつかないだけでなく欺かないこと 8. 献身とは、自分がメンバーに言ったことに全力を傾け責任を持って行動すること」となります。

### 4. 人生とリーダーシップの成功の秘訣は愛である

「最高の人生を歩み、優れたリーダーになるための最大の秘訣は愛だ！リーダーであることを愛し、ともに仕事をしてくれる人を愛し、組織が提供している製品やサービスを愛し、それを使うことで組織に敬意を表してくれるお客様を愛しつづけよう！」

メンバーが求めているのは、自分たちの能力を心から信じ、それを行動で示してくれるリーダーです。未来を楽観的にとらえ、困難に直面したり、挫折したりしても、情熱を失わないリーダーです。

リーダーは、苦難の時期にこそ希望を持つのです。希望を持つと立ち向かう勇気が生まれます。

2019年は、魂を愛で溢れさせ、アガペの愛で周りをリードしていきましょう。ラブアンドリード！



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

## 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
1月	23日 (水) 18:30	第374回 夢テク研究会	第1部 年会員・トキハ産業(株) 藤川社長<予定> 「会社の現状と課題発表」 第2部 平岡 和矩 ~ ブランド ファースト ⑥ ~ ブランディング実践事例② 中小・ベンチャーならではの取り組みに学ぶ(予定)	ホテル日航大阪 31階 ローズ

【★変則】1月は第4水曜に実施します。



### 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

#### 3 「アプローチ」で質問から入ると、お客様のことがよくわかる！

#### 3-④ アプローチで聞くこと

##### ■ × 説明型営業：「多くのお客様から、日常をもっと楽しみたいという意見を聞きます」

「~のようなことがある」

「~のような意見を多く聞く」

「~のようにしたいと言われる方が多い」

説明が中心で、他の人の例を出して目の前のお客様に欲求・ニーズを植え付ける。

##### ■ ○ 質問型営業：「お客様は、どのようなことをお望みですか？」

お客様自身に焦点を当てて、お客様のことを聞いていく。

多くの他人の意見はいらない。

大事なことはお客様の欲求・ニーズであり、そのための解決方法である。

営業マンはそのために訪問している。

★ お客様が「望んでいること」を聞いていく ★



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

— 話し上手は聞き上手 —

話のうまさや話の面白さが話題の人になるポイントです。

ただ、配慮しなければならないことは、「『話し上手』は『聞き上手』」と言われるように、「聞き方」が話術の急所であることを一時も忘れず、与えられたステージを聞き上手の評判が取れるような工夫を仕込んで勝負することです。ハラを据えて、聞き手としての本気を相手に伝えることです。

(平岡 和矩)



# KSK年会員だより

■ 2018.11.21(水) 第372回夢テク研究会<ホテル日航大阪>

## KSK年会員：株式会社岩田建設 岩田修一社長「会社の現状と課題」発表



平成13年にリブウェル山崎の金井社長(現会長)により、いろいろ迷っているときにKSKを紹介して頂いたのが切っ掛けで、「夢を持つこと」を知り、当時5億円の売り上げを2020年に20億円を掲げ、社員や協力関係者に宣言しました。お陰で、2018年、2年前倒しで達成しました。その上、200坪の自社ビルを購入することができました。最初は、不信感で見られましたが、徐々に協力から賛同に代わり、現在に至りました。現在の夢目標は、2027年に50億円へ向かい、日々精進し前進しております。

### ◇ 毎朝唱和する企業理念 ◇

— 私たちが目指すこと —

私たちは、住まいや建物の建設を通じて、誰もが健康・快適・安全に暮らせる地域社会づくりに貢献する企業を目指しています。

— 私たちが大切にすること —

<夢> 私たちはお客様の夢に共感し、夢を共有することを大切にします。

<真摯> 私たちはお客様にも仕事にも、つねに真摯に向き合う姿勢を大切にします。

<和> 私たちは、互いを尊重する気持ちのもとに、地域や仲間との和を大切にします。

<安全> 私たちは、安全をすべての基本として大切にし、その維持・管理を徹底します。



新  
自  
社  
ビ  
ル



- ①「夢」を「思いを込めて」神棚に向かい毎日祈っている…言葉の内容は、色々な「感謝」です。
- ②社訓(理念)を毎朝社員とともに唱和している。
- ③今年、台風・地震と大阪が連続震災を受け、その後始末に追われていますが、資材関係を急遽準備し、儲けがなくとも、社会奉仕の助け合い精神で社員・職人さん一丸となって、順次完成させていきます。幸いにも職人さんが常に10名以上おりますので、大変助かっています。
- ④あとの悩みは、後継者の問題です。

KSKとかかわる前に、現場の火災によるトラブルがあり、大変な経験を致しましたが、それも後には、貴重な経験となり、理念の中の「安全や和」につながっています。

仕事は、施主・設計・職人全て、相性で引き受け、少しでも不安がある時は、引き受けないをモットーとしています。参加者の質問が多数あり、丁寧にお答えいただきました。内容は、上記記載の記事に含まれますので、割愛させて頂きました。岩田社長様の「思いの深さ、そして追及の一念」の賜物と思いました。有難うございました。(平岡 外喜子)



岩田社長発表風景とご出席の皆様



切り絵作家 百鬼丸作

(株)岩田建設 新自社ビル内 事務所