

第284号 2019年2月10日発行

KSK NEWS 2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！



志魂商才

成功を引き寄せる 仕事の心構え

夢テク・コンサルタント 平岡 和矩

■ 『松下幸之助に学ぶ 成功を引き寄せる 仕事の心構え(宮本直和著)』より

① 【 仕事に一番大切なこと — 「思い」 】

松下幸之助氏の「思い」の技術発展4段階プロセス

- ◇ 第一段階： 事業着手段階で自分の「夢・願い・思い」といった「志的『思い』」が中核となった家族的経営段階。
- ◇ 第二段階： 組織拡大に伴い「思い」が伝わらなくなることを実感し、「思い」を伝える工夫を始める段階。
- ◇ 第三段階： 「水道哲学」確立に到達し、「思い」の技術は進化し、深められ、体系化されていく段階。
- ◇ 第四段階： 戦争による苦境の渦中から、PHP (Peace and Happiness through Prosperity) 活動への取り組みを開始した段階。結びの力を秘めた「思い」を伝えることで人を勇気づけ、運命さえも変えていくと考え、「和」をもって国を築くことに情熱を注ぎこんだ。

② 【 素直な心を持つ 】

「素直な心」とは…私心なく曇りのない心。

- ・一つのことに捉われず物事をあるがままに見ようとする心。 ⇒ 物事の実相を掴む力を生む。
- ・なすべきことをなし、なすべきでないことを排する勇気が湧いてくる。
- ・憎むべき相手を愛する心。
- ・誤りを正し、正しい方向に導く心。
- ・高い見識を培い、人間を正しく強く、聡明にするもの。
- ・「とにかく従順であればよい」という従来素直観を乗り越えたもの

■ インフルエンザに感謝

1月24日早朝、平岡が新聞をメールボックスに取りに行こうとして倒れ、救急車で搬送され、結果、インフルエンザA型と認定され、熱が8度7分、すぐに対処され、入院は院内感染の関係で自宅療養になり、その時の病院の先生が、心臓が三分の一しか動いてないからおかしいから、徹底検査し見つけましょうと言われ、インフルエンザの危機が過ぎ、2月1日にその原因が判明、心筋梗塞を起こしかけていました。心臓の血管が大変細くなり循環が上手くなされていないことと、肺に水が溜まっており、その両方を処置して頂き一命を取り止めました。まず、水をとる薬、カテーテルを入れ血管にステントを入れ完成。インフルエンザのお陰様で健康になりました。以前から、某医大で、ハアハア息切れがすると訴えておりましたが「ペースメーカーに慣れることと筋肉の強化ですね」の回答でした。でもこれで一件落着、病院も即、移しました。医師により、キャリア・レベルの違いで大きく人生が変わることを体験いたしました。インフルエンザにかかれば、発見できなかったこと、これはもっと、皆様にお役立ちするために頂いた命と平岡共々想い、運の良さに感謝しました。

(平岡 外喜子)

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31年2月度 <法人>年会員更新】

株式会社カジテック

梶浦 昇 様

【平成31年1月度 <個人>年会員更新】

南工株式会社

成本 聡 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<63>

1、共進化の考え方 2月編

2019年が始まり、1か月が過ぎました。穏やかな日々が続いていますでしょうか。瞑想のコーチングが始まりました。四国にある製薬会社の役員に、ビジョンをイメージする未来瞑想をコーチングし、すっきりした内面を手にしていただき、人財育成ビジョンの対話をいたしました。お客様、メンバーと共に進化するビジョンイメージを明確にさせていただきました。会員の皆様の2019年の人財育成ビジョンがさらにクリアになるような2月を期待します。



2、瞑想修学士となる

2019年1月に、川上式瞑想塾の筆記試験と実技試験がありました。試験をする側だった私が、試験勉強をし、試験を受けるという体験をしました。緊張の中で、頭の中がすっきりとしていくリラックス集中の体感が出来ました。そして、お蔭様で、瞑想修学士の称号をいただきました。改めて、瞑想を取り入れたコーチングを実践できる喜びと責任の重大さを感じた日々でした。

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

3、清和大学 野呂一郎教授との対話

野呂教授は、ヨーロッパの経営教育に精通し、経営戦略、人的資源管理、エグゼクティブコーチングの専門家。アントニオ猪木氏と交流があり、「プロレスの経済学」を出版し、新潟プロレスアドバイザーをされている異色の経営学者。毎日2時間の独自の瞑想をする実践家でもあります。

その野呂教授と新春対談をした内容を紹介します。テーマは、次世代リーダー教育改革論です。

彼は、役員レベルに使える知識と知恵を提供するために、日本人としては初めてのスロベニアで開催された「国際マネジメント教員アカデミー」、別名「ヨーロッパ経営教育の虎の穴」で学習体験を積んできました。

1日9時間の集中学習と実習。ケーススタディの読み込みと問題解決に向けた経営戦略と人財育成の独自の見解を準備するため、数時間の眠りしか出来なかったそうです。内容は、教授を指導する教授の心得や精神哲学から始まり、実践的経営学の視点から、世界最先端の知見や潮流を共有したのです。その土台づくりをした後、ケーススタディの展開の仕方を学習。直ぐに実践し、ペアコーチングを受けるというものでした。

彼は痛感しました。「日本人役員のコミュニケーション能力の涵養がいかになおざりにされていたか！」を。また、ハーバード大学で有名になったケーススタディメソッドのやり方のレベル不足も痛感したのです。オープニングからクロージングまで緻密に計算された構成と時間管理。参加者を主役にした考えさせる質問の連続。ケーススタディにおける問題解決に導く見解を生き生きと参加者同士で語り合うやり方。理論の解説ではなく、理論をどう実際の経営に活用するのかを考えさせるファシリテーション力。モチベーションを引き出し続けて、リーダーとしての決意を覚醒させる手腕。

最後に、教える教授の人間性が素晴らしかったことに痛感したのです。参加者を尊敬し、立場や面子を理解しつつ、常ににこやかに、時に厳しく、ユーモアのセンスを持って、オープンでポジティブなコミュニケーションを創造していく情熱を持っていたことに！

まさに、ケーススタディの学習と実践は、共に成長する共進化の旅のようだったとのこと。

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
2月	20日 (水) 18:30	第375回 夢テク研究会	第1部 年会員・南工(株) 成本社長 <予定> 「会社の現状と課題発表」 第2部 平岡 和矩 ~ 注目ニュースを斬る ~	ホテル日航大阪 31階 ローズ
3月	2日 (土) 13:00	第14期⑥ 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
	20日 (水) 18:30	第376回 夢テク研究会	第1部 年会員・三橋サンブリッジ(株) 三橋社長 <予定> 「会社の現状と課題発表」 第2部 平岡 和矩 ~ 注目ニュースを斬る ~	ホテル日航大阪 31階 ローズ

★募集!：次期・第15期戦略核づくりセミナー(＜予定＞全5回・毎3ヶ月・10名限定) 既にお申込済の方もいらっしゃいます!
 会社経営の様々なヒントを得る大好評のセミナーです。課題図書からの出題に回答し意見交換するスタディ形式で6月1日(13:00~)綿業会館にて開始予定。課題図書は高瀬敦也著「人がうごくコンテンツのつくり方」。
《体験受講受付中!》⇒第14期 最終回 3/2 (土) 13:00~ 綿業会館<見学のみ・無料>※申込詳細は別紙案内参照

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!

3-⑥ アプローチのまとめ

■ × 説明型営業：「お話、ぜひ聞いてください」

「お客様、よければ私どもの商品・サービスの内容についてお役に立つと思います。
 ぜひ一度聞いてみてください。必ず役立ちますのでお願いします」

お客様との会話の最後に、プレゼンテーションができるようお願いする形で、
 「話さえ聞いてもらえばわかってくれる、採用してくれる、お客様に教えている」
 という気持ちでプレゼンテーションを行っても、お客様は聞く動機が極めて弱いため、
 どこか他人事として聞いてしまう。

お客様のためになるいいプレゼンテーションにはならない。

■ ○ 質問型営業：「お話、聞いてみられませんか？」

(営業マン) 「お客様のお役に立つという私どもの商品・サービスの話聞いてみたく
 ないですか？」

(お客様) 「興味あります。お願いします」

お客様のニーズ・欲求に対して、お客様自身に考えてもらい、営業マンはどうすればいいかの答えまで導き出す。その答えに役立つ商品やサービスがあれば、お客様も興味・関心を持ち、お客様が「お願いします」と言うようになる。

★ お客様の気持ちを聞き考え答えてもらいながら話を進め、お客様に「お願いします」と言ってもらおう★



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』

KSK年会員だより

■ 2019.1.23 (水) 第374回夢テク研究会<ホテル日航大阪>

KSK年会員：トキハ産業株式会社 藤川龍磨社長「会社の現状と課題」発表



《トキハ産業株式会社 会社概要》

- 業種： 木製家具製造販売、オフィス・医療・教育・介護・店舗などの施設用天板（独自のウレタン成型技術により利用範囲が広範にわたる）を主品目に展開。又、消耗品としてTVショッピングチャンネルで、社長自ら出演され、天然素材から抽出されたカビ対策商品を即売されて、大好評に。
- 創業年： 1947年（今年で創業72年）・現在の藤川龍磨社長で2代目
- 本社： 〒534-0002 大阪市都島区大東町2-17-9
TEL: 06-6928-8265 FAX: 06-6928-8266 <http://www.tokiwa-mfg.co.jp/>
- 従業員数： 80名

<今回は特に>

「安いけれど使い捨て」という昨今の家具業界の中で、地道に取り組んでこられた活動にスポットを当てたいと思います。それは、天然木無垢材を天然塗料で仕上げた「良質な家具の生涯を見守ろう」という活動です。

ヨーロッパや日本でも、代々、修理しながら大切に使い継がれてきた物語性のある家具文化があります。販売した後も、傷んだ時には「修理」、不要になったら「買取り」、そしてそれを「再販売」することで、2～3世代にわたり大切に「使い継ぐことを当たり前のこと」にされようとしておられます。

第三者の評価機関に良質な家具と認定された印としてシリアル番号が刻まれた銘板が付され、その番号を基に修理履歴や所在がわかるシステムです。二年前からは植林活動も加えて循環型消費社会のモデルとして進化されておられます。大変手間暇のかかる事業ではありますが、「残る家具・残す家具」を他社との大きな違いとし、強みとする事に意義を見出されました。

皆様、いま、「物を大切にすること」を忘れていないのでしょうか？

この歴史ある日本の文化を忘れないための警鐘と受け止め、是非、応援しましょう。

(平岡外喜子)



切り絵作家
百鬼丸作