

第285号 2019年3月10日発行

KSK NEWS 3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

ニュースを疑え（解剖学者 養老孟司氏）

夢テク・コンサルタント 平岡 和矩

ウソや真偽不明の情報がニュースとしてネット上で拡散し、現実世界を動かし始めている。米大統領選や英国のEU離脱の是非と問う国民投票では、フェイクニュースが結果に影響を与えた可能もあるといわれる。

■ 「フェイクニュース」 — いい言葉がはやったね

自分は小学2年で終戦を迎え8月15日を境に世の中がひっくり返った。戦時中の報道は全部フェイクだったのだ。終戦の年の秋に教科書に墨を塗った。新聞を含め印刷物は信用してはいけない、いつ180度変わるかわからないと強く思われた。結局それが、世間との付き合い方、生き方自体を決めることになった。

ニュースはすべてフェイクだと思っているくらいが安全だ。それで初めて自分の頭で考えることになる。オレオレ詐欺とフェイクニュースは似ている。都営住宅に『電話はすべて詐欺』の張り紙を見て、民衆的にはフェイクが当たり前の時代になっていると感じた。情報に頼りすぎるのは危険だ。

統計にのらない部分は切り捨てられる。人間が情報になると現物がいなくなる。情報化社会が持つ根本的な矛盾だ。人は生身で生きているのに感覚が入り込んでこない。

欧米人は、とりわけ徹底的に事実を追求する姿勢を持つのは、「人ではなく神がそれを保証している」という考え方をするからだ。私は根本が仏教だから、いくら追及してもわからないものはわからないと思っている。

皆、本当のことばかりではなく、嘘も言っている。それがバランス。すべてのニュースをフェイクだと思えというのは、極端だが、疑いの余地を置いておくことは必要だと思う。

『きちんと書かれている教科書には騙される』。なぜなら、考える余地がないからだ。

情報の海にのまれないために『だまされるな、自分の頭で考えろ』という言葉に胸に刻ん出おく必要がある。

(要約出所：産経新聞 2019年2月6日)

■ プロ・コンサルタントの所見



先行きのわからない時代。世の中は情報化社会となりましたが、情報の中には人を振り回す根拠のないものも多く含まれています。それは今に限ったことではありません。例えば、戦争中における大本営発表の戦果発表は、全く信用ならないものでした。それが明らかになった時、その怖さに身震いしたことを思い出します。

つまり、情報発信者は、事実に基づかず、自分たちに都合を優先して、根拠のない情報を提供している可能性もあるということです。フェイクニュースが横行する今のネット時代は、今後も今以上の複雑な様相になっていくと自覚を深めることが大事でしょう。(平岡 和矩)

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】

株式会社森川合同経営会計事務所

森川 優様

【平成31年2月度 個人年会員更新】

株式会社マエタ

新地 毅様

※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<64>

1、共進化の考え方 3月編

2019年が始まり、2か月が過ぎました。春の雰囲気を楽しむ日々が始まりました。瞑想のコーチングを継続しています。先般は、渋谷を拠点にします鉄道グループ会社の次世代リーダーに、ビジョンをイメージする未来瞑想をコーチングし、情熱を持って、10年後の会社ビジョンとそのビジョンを実現していく人財育成ビジョンの対話と発表をしていただきました。お客様、メンバーと共進化する10年後のビジョンイメージが明確になり、やる気を充填していただきました。

会員の皆様の2019年の人財育成ビジョンから経営ビジョンがさらにクリアになるような3月を期待いたします。

2、瞑想修学士としての実践中

2019年1月に、川上式瞑想塾の、瞑想修学士の称号をいただきました。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、日々実践しています。

科学的に実証された本物の師から学ぶ瞑想の効果は、たくさんあります。まず、観察力、直感力、決断力が高まり、潜在能力が開花します。対話する相手の内面の共感が自然に生まれてきます。本物の師の実践体験が、これからの修練に向けて、効率的、効果的になるからです。

また、自己の深層意識と繋がる魂との対話が始まり、本当の自分の使命、ビジョンが明確になり、自分の人生への迷いや揺らぎが減ります。そして、自信に溢れて、自己肯定感が高まり、人間関係が良くなります。結果、愛溢れる人生へと昇華していくのです。

3、川上光正先生との対話

世界ナンバーワンコーチであるアンソニー・ロビンズ氏のワークショップで学んだ体験は、何千人という参加者との共進化のライブでした。元アメリカ大統領オバマ氏の講演会で学んだ体験は、1万5000人の熱気を共にした共進化のステージでした。瞑想ヨガの本物の師と確信した川上光正先生との1対1の対話は、静寂な瞑想の中で、体の奥から情熱が沸き上がる魂の共進化のサンクチュアリ（聖地）を感じたのでした。

今回は、幸せな成功者と不幸な成功者についての学びを共有いたします。

不幸な成功者は、仕事がうまくいき、名声や経済的な豊かさを手に入れ、社会的に成功しているように見えます。しかし、その実は、トラウマや孤独、健康問題、人間関係、特に家族関係が破綻していて、幸せとは言えない状態が多かったそうです。

人生には7つの領域「仕事、お金、家族、人間関係、健康、知性、精神」があります。幸せな成功者は、これらの領域のバランスが取れ、整えているのです。「そのためには、魂の瞑想によって、意識の進化、深化、純化をし、愛と感謝を自ら与えられるように、自分を磨くのです。本当の自分の魂と対話し、今生での使命を果たすのです。」と川上氏は、語りました。

理論と実践の共進化、精神と経済の共進化、潜在意識と顕在意識の共進化を引き続き、実行していきましょう。その秘訣は、達人との対話、魂との対話のための瞑想にあると考えます。「魂の瞑想」の実践に励まれ、使命の確信と愛溢れる豊かな日々を創造する3月になりますように、祈念いたします。

「魂の瞑想」についての詳細をお知りになりたい会員の方は、事務局か中島までご連絡くださいませ。中島のメールアドレスは、nlpcoach2@gmail.com。



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
3月	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 : USJ 成功を引き寄せるマーケティング入門 『V字回復の着眼点とマーケティングの役割』	ホテル日航大阪 31階 ローズ
4月	17日 (水) 18:30	第377回 夢テク研究会	第1部 年会員・豊国工業(株) 井上会長 <予定> 「会社の現状と課題発表」 第2部 平岡 和矩 : USJ 成功を引き寄せるマーケティング入門 『変えたのは1つだけ — 消費者視点』	

★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!
6/1(13:00~ 於:綿業会館)スタート!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」。

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

4 質問することで「プレゼンテーション」に心地よいハーモニーが生まれる

4-① プレゼンテーションの入り口<1>

■ × 説明型営業: 「お客様、本日はお時間をとっていただき、ありがとうございます。お忙しいと思いますので、さっそく、お話をさせていただきますね」

時間をとってくれたことに感謝して終わる。
お客様の「話が聞きたい」という気持ちが弱い。

■ ○ 質問型営業: 「お客様、本日はお時間をとっていただき、ありがとうございます。ところで、今日はなぜこのお話を聞いてみようと思われたのですか？」

時間をとった理由を聞くことにより、お客様の中に「自分のためにプレゼンテーションを聞くんだ」というしっかりとした自覚を作ることができる。

同時に、質問型営業マンは、アドバイザーやコンサルタントの立場に切り替わり、プレゼンテーションでは主導権を握り、聞くべきことはしっかり聞いて、言うべきことはしっかり言えるようになる。



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』

★ お客様に「“自分のため”のプレゼン」と思ってもらおう ★

■ プロ・コンサルタントの所見



「本気になれば変わらない」
営業マン教育の大前提、キーワードは、「自分事化」です。「ヒトは『わかっている』ことができない。『知っている』ことがやれない。『感じている』ことがやれない」、これです。
要するに問題の本質は、“自分事化できていない”ということです。
核心を自分事化するスキルを身に付けていないことによるのです。
(平岡 和矩)

KSK年会員だより

■ 2019.2.20 (水) 第375回夢テク研究会<ホテル日航大阪>

KSK年会員：南工株式会社 成本 聡社長「会社の現状と課題」発表

《 南工株式会社 会社概要 》

- 業種業態：
自動車向け[※]以金型の設計・製作
- 従業員数：38名
- 設立：昭和43年
- 工場敷地：約2,500㎡
- 事業所：TEL：082-941-4440
〒731-5102 広島市佐伯区五日市町
大字石内3293



社是 (会社での正しいとされること)

“現実を見つめ、理想を求め、Only Oneへ”

経営理念 (強い思い、理想、大切にしている価値観、目的意識)

- 1、企業の未来永続性を求め、社員の幸福をはかる
- 2、顧客への価値の創造・提供に努める
- 3、成長を通じ、社会に貢献する

三位一体 (社員=顧客=社会)

経営方針 (方針、実践を通じての指針)

- 1、人材の意志入れによる改善・改革を第一義とする
- 2、固有のモノづくり進化を追求する実現する
- 3、機能化と全体最適を全員参加で実行・実現する

*固有・・・その物(南工)だけが持っているさま。特有

*進化・・・個体の性質が世代を経るに従い遺伝的に変化し、結果

集団全体の遺伝子頻度が変化すること。

転じて、物事が進歩すること。

南工(株)の創業者、現相談役・成本秀夫様が、現社長へ引き継がれた財産は人脈と人材だと思います。

社長が入社された2000年には3億円の売り上げがありました。しかし、そこから人脈や人材という財産を大切に、試行錯誤を繰り返した結果、今期は10億円の売り上げで利益率10%となります。

2017年には社長に就任し「経営者のあるべき姿は何か」を常に考え、従来の社是にオンリーワンを加え、徹底的に話し合い、人材能力のばらつきに敏感になろうと、日頃から社員同士のコミュニケーションを大切にされています。

そして、社是を基に徹底追及し知恵を絞り、ニッチな自動車関連部品に特化し、改革・改善のできる商品を提供する営業方針で、利益を生み、社内及び顧客とのコミュニケーションも創意工夫して、よく勉強し、そこからまた多くのことを学び取り、自己のものにされています。

社長が実践から学んだことは「実行あって、何ぼ」ということです。すべての案件に対し、受注が発生する3~4ヶ月前から実験・検証・実行を繰り返します。その際は、社員と共にホワイトボードを挟み、皆で力を合わせて考える取り組みを行っています。

今回は、紙面の都合により、詳細全てを掲載できませんでしたが、マイナスから大きくプラスに発展されたプロセスや、実践された事、非常に貴重なお言葉等、他の企業様の参考になる話を沢山聞かせていただきました。成本様、ありが

とうございました。ご興味のある方には、DVD (もしくはCD) や講演録にて販売しておりますので、当事務所までお申し出ください。既に、年間予約でご購入頂いております会社様が数社あります。是非、お勧めです。

(平岡 外喜子)

■ 株式会社ワークステーション CAL事業開始から30周年！

CALが企画するコンペ「第18回わ〜くワーク杯」に参加し、楽しいひと時を過ごすことができました。KSKの関係会社や私の大学の後輩達も多数御祝参加させていただきました。

※CAL…ゴルフのサポートをするキャディのお仕事

(平岡 外喜子)



切り絵作家
百鬼丸作