勁草塾＃16・・船井流の極意①

「愛語回天」で10人をご紹介しましたが、
今号から「船井流」の格言をご紹介します。

私は、平成6年に船井総研の客員経営コンサルタント養成学校に通いました。

当時は、コンサルタント養成塾が他にもあり、私は
タナベ経営と日本 LCA そして船井総研
の3社を比較しました。

タナベ経営はコストダウンで在庫を減らせから始まり、
日本 LCA は生産管理の応用でDIPSというスケジュール管理
でいずれもサラリーマン時代に経験がありました。

船井総研に決めたのは日本LCAの説明会で講師が
「船井さんは客のところへ行って、この店で**一番売れる商品**は何かと聞いて、
さらに、**一番売れる場所**に**山積**みせよと言うだけや」
という言葉でした。

私は「シンプルでええわ」と思い、約130万円の受講料を支払ったのです。

大阪のスクールは梅田の太融寺にある本社で行われ、
毎週、金曜日の夕方に通いました。

スクールでは、先ず、講師の宮内亨先生による「インタビュー」から始まりました。

まず、初対面の方との接し方で「3つの視点」
・自己の経歴
・会社の資産・ノウハウ
・人生の哲学・ノウハウ
を訊くように教えられました。

それらに対して「成功」と「苦労」を伺い「長所」と「短所」の分けることから
始まりました。

船井流の考え方に「過去オール善」があり、
それぞれの「長所・短所の棚卸」をすることを学びました。

まず、「自分の経歴」について
・年月
・事柄
・社会事情
を書き、それぞれに「ルール化」を
・原理・原則
・長所：成功要因
・短所：プラス発想した事柄
・一点突破の主要因
の視点で行ない、
その結果、「自分の人生・哲学」に結びつけるという構図です。

この要領で各自の「棚卸」を書き出すという宿題が出ました。

当時は、サラリーマンだったので休日に自宅でワープロで作成しました。

今ならエクセルを使えば、フォームを作って列記して行くことができますが、
シャープの書院だったので枠組みすることだったので
書き直しや書き加えなど変動に対応することが難しかったのを覚えています。

まず、「自己の経歴」を列挙することでは、
誕生から始め、幼少期、小学期、中学期、高校期、浪人期、大学期、就職・・
と結構、事細かく列挙しました。

各項目に「ルール化」と「自分の人生・哲学」を書き加えるのですが、
意外に何も書けない事柄が多かったのです。

多分、今、経営コンサルタントとして、初めてのお客様にインタビューする際に、
このように、細かくは聞いていないのが実情ですが、
最初のお客様では、創業時から順に伺ったことを覚えています。

「温故知新」と言いますが、
創業時の頑張りを窺うことが出来て共感できることがありました。

しかし、自身の棚卸では、
宮内先生が不得意な分野であるシステム関係では無視された
という印象でした。

私たちは大阪本社（太融寺）の1期生で約30名でスタートしました。

いろんな経歴の方がおられ、
・総菜部門で天ぷらが得意という方
・大手化学メーカーの部長
・物流会社の経営者
など多種多様でした。

その中で、総菜部門の方はいち早く脱落されました。

確かに、文書にまとめることが出来る人ばかりが残りました。

この勉強で学んだことは「棚卸」の視点です。

根気よく予断を挟まず「ひたすら訊く」という事から、
「ルール化」
することが身についたと思います。

この「ルール化」は船井総研の日報にも
「本日のルール化」
という欄があり、
これらをシッカリ書いて1カ月分をまとめて
お客様で話すネタにしている方がおられました。

この方は若くして役員になられました。

船井先生の「素直・プラス発想・勉強好き」の格言に照らすと
　「素直」・・毎日、日報を作成する際に「ルール化」
　「プラス発想」・・それらをまとめて指導の材料にする
　「勉強好き」・・コツコツと継続して経験を積み重ねる
となるように考えています。

今、76才になりましたが「初心、忘るべからず」と反省しています。

【勁草塾のバックログはホームページにあります！】