勁草塾＃17・・船井流の極意②

船井総研客員経営コンサルタントとして学んだ「船井流」を
「祖術」としてご紹介しています。

右掲は船井先生の似顔絵ですが穏和な笑顔の方です。

スクールでは宮内先生の講義が中心で、
毎週金曜日の晩に太融寺の船井総研で講義がありました。

講義は「**一番商品づくり**」という事で、
各自の経歴を棚卸して得意な分野を見出す
というものでした。

私は大阪の1期生で約30人とご一緒に学び、
各自が書いてきた棚卸をコピーして、宮内先生が独断でコメントする
というスタイルでした。

船井先生の教えは、宮内先生の出版物を沢山配布して、
それを各自が自習するスタイルで、
多くは宮内先生の考え方をホワイトボードに書くだけでした。

他社の状況は分かりませんが、
参加者は何かメソッドを教えてくれると期待していたので
期待外れなので「騙された」という非難が多く、
宮内先生曰く「船井先生は揉めたら返せ」という主義で返金していました。

宮内先生は自分たちに欠ける特技のある方を中心に置いた感じで、
私のようなシステム畑は置いてけぼりでした。

即戦力になりそうな方は「セミナー」の準備を始めていました。

肝腎の船井先生の話を聞くという機会は意外に少なく
‘94年6月に船井先生のセミナーを受講したのが唯一の機会で、
残りは船井先生の出版物が頼りでした。

このセミナーから学んだのは、
アメリカのウオルマートのような**先進事例**を紹介して
それに持論を付け加える
という事でした。

「虎の威を借りる狐」
と言いますが、コンサルタントは「狐」かと思いましたが、
「虎」の威力が凄ければ、憧れる人が多くなるのも事実。

この頃、会社をつくる夢を見ていたので
AMI はフランス語で仲間
Advanced Management with Information ：情報で先進的経営
規模は小さいので有限会社
と考えていました。

しかし、「情報で先進的経営」と言っても具体的なイメージはなかった頃です。

つまり、先行事例をつくる事が最大課題だが、
そのイメージがボヤけていたのです。

船井会長は
「素直・プラス発想・勉強好き」
「時流適応・力相応・一番主義」
の2つをおっしゃっていました。

相手の話を聞き、それを自分に取り込んでバネにしてコツコツと励む
10年先を見据えて時流感をもち、出来ることから一番を目指す

この頃は、何を言っているんだという感じで、
仲間のなかでは「そのやり方」を知りたいんだという不満がありました。

概念ではなく、実務が大切なのですが、
受講生仲間では棚卸を始めたばかりという事で「実務」につながる物が見えない
という感じで焦燥感がありました。

特に、サラリーマンの仲間は自分の経験では「実務」にほど遠いと実感しており、
太融寺の講義が終わって、
近くの飲み屋や飲食店でワイワイガヤガヤする仲間が減り始めたのです。

私は、話で聞くことをノートして、その中から気づくことがあるだろうと
毎回、出席するようにしたのです。

【勁草塾のバックログはホームページにあります！】