

メンター通信

第54号

発行元

メンターシステム(株)

TEL059-398-0123

FAX059-398-0153

大盛況竹田セミナー160名超え。同友会はずい！

5月21日は、大変な状況でした。今まで何度も竹田先生のセミナーは開催してきましたが、どうしても100名を超えることができませんでした。それがあっさり記録を更新。

私がセミナーを聞くときは、3ヶ月以上前から今月はニューズレターで、翌月はFAX、最後の追い込みはメールと計画的に行っていくのですが、それでも最高が96名でした。

同友会さんと、竹田先生の講演の話が出たときに、「岩崎さん、どのくらい動員できるか。」と聞かれて

「120名は大丈夫ですよ。」ちよっと多いかなあ。と思いつつ答えました。

10日ほど前になり、ランチエスター経営さんから、「資料を何部用意すればよいでしょうか」と連絡が入りましたので、

「うーん。今120名ですので取り合えず160部でお願いします」と多い目に頼みました。

なぜ40部も多く取ったかといいますと返品のとぎに1部でも20部でも送料は変わりませんので多い目に取るのです。

ところが日が近づくと従って、130名、140名とドンドンドンが増えていったのです。

最終的に、160部と私のところの在庫を4部、さらセミナー終了後、3部ほど取り寄せましたので、170名近くは参加されたと思います。

講演会が始まるまでの1時間ほどでしたが、私の経営計画セミナーに参加されている方に集まって頂き竹田先生を囲んで、茶話会を行ったのです。

そこで「先生160名集まりました。資料が足らなくなるかもしれません。」と伝えます。

「そうか。じゃあ頑張ってやらんといかんね」

その言葉通り、講演では最初から飛ばしまくって最後までそのセッションは下がることはありませんでした。

人数が集まるというのは、講師冥



茶話会の一部はホームページにて

<http://www.i-mentor.jp>

利につきます。ご参加ありがとうございました。

さて講演前の茶話会では、経営計画セミナーの初回に発行したビジネス手形の経過報告をして頂きました。

この手形は自分が次回のセミナー6月27日までに実行することを皆さんの前で約束する約束手形です。

手形が落ちなかったら、居酒屋代を負担するということです。

一人では実行できないことも、集まって皆さんの前で約束すると結構進むもので、名刺の見直し、パンフレットの見直しなどほとんどの方が目標に向かって前進しています。

その後それぞれの方への直接アドバイスがあり、実りある時間になりました。

竹田先生の凄いののは、ちょっとしたアドバイスの中にも、面白い事例を入れて解説されることです。

会議の進め方の解説では、竹田先生らしく日本の特攻隊をアメリカ連合軍が防ぐためにどのような会議をしたかという例を挙げて、説明されました。会議を開くときに、結果の追求を全体の会議でしても意味がない。



この教材でも、会議については説明しています

結果の追求、実行できたのか出来なかったのか。これを全員の前で行ったら、次のような点で問題があります。

個人的な指摘がしにくく中途半場になってしまう。

成果が上がった人は、喜びやる気が出るが、成果が上がらない人は、モチベーションが下がる。

個人的な話のとき、他のメンバーは時間が無駄になる。

こんな理由で、結果の追求は意味がないのです。

それから数字の報告も時間の無駄です。そんな暇があったら、お客活動をした方がいい。

掲示板に張っておけばよいわけです。(昔一丁業をやっていたものとして、コンピューターの掲示板は止めた方がいいです。コンピ

ューター会社のように相当会社に浸透してないと失敗をします)ではどんなときに会議を開くのか。

アイデアを出すときです。

よいアイデアは、アイデアの量に比例します。社長一人がいくら考えてもしています。人数が多い方が有利です。

このとき意思決定をしようとするとう失敗しますので、なぜかといえますと、自分の上げた意見は可愛いもので、その意見を通そうとして、声が大きくなる人がいます。

また戦略の解らない人が集まって多数決で決めても、それが良い結果になることは、宝くじを当てるようなものです。

社長が一旦預かって、決めることをお奨めします。

どうしても、全員で決めたいと思われる方は、次の方法を用いてください。

セオドア・ルーズヴェルトがニューヨーク州の知事をやっていたころ、すばらしい離れわざを演じてみせたことがある。政治ボスたちと仲よくして、しかも彼らのいちばん嫌がっていた改革を断行したのだ。

その時のやり方を紹介しよう。

重要なポストを補充する時には、彼はボスたちを招いて候補者を推薦させた。ルーズヴェルトはそれについて、次のように説明している

「ボスたちが最初に持ち出す人物は、たいてい党で面倒を見てやらねばならないような、ろくでもない人間だ。わたしは、そういう人物は市民が承知したいからだめだろうと断ってやる。

「二番目に彼らが推薦する人物も、どうせ党の手先で、可も不可もない役人の古手だ。わたしはボスたちに、もっと市民に納得のいく、適任者を探しつづくと頼む。

「三番目は、どうやら合格に近いが、今一息とついでに。」

「わたしはボスたちの協力を感謝して、もう一度だけ考え直してくれと頼

む。すると四番目は、いよいよわたしの意中の人物と合致する。そこで彼らに感謝して、その男を任命することになる。つまり、彼らに花を持たせてやるわけだ。最後に、わたしは彼らに向かって『あなた方に喜んでいただくためにこの人物を任命しますが、次はあなた方がわたしを喜ばせてくださる番ですね』と断つてやる」

事実彼らは、ルーズヴェルトを喜ばせることになった。彼らは文官勤務法案とか、独占税法案などという大改革案を支持したのである。要するに、ルーズヴェルトのやり方は、相手に相談を持ちかけ、できるだけその意見を取り入れて、それが自分の発案だと相手に思わせて協力させるのだ。

テールカーネギー 「人を動かす」より

つまり「相手に思いつかせる」ことです。

忍耐力が要りますよお。

尚、茶話会の模様は、一部ホームページに

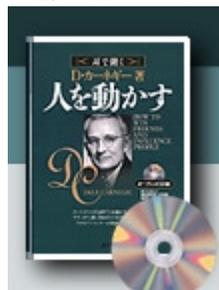
録音をアップしますので、詳しくはホーム

ページで確認してください。

そんな訳で、5月21日はずっと竹田先生とお付き合いが出来た

よき一日でした。

セミナーに参加できなかったからに朗報です。鈴鹿商工会議所さんが、開催されます。詳しくは同封のパンフレットをご覧ください。



心に描いた夢は必ず実現する。ってホント？

私が29歳のときだったと思いますが、そういえば20年も前のことになってしまいました。

当時の私は、自動車ディーラーのシステムエンジニアで会社の全ての事務処理をコンピューター化することに明け暮れていました。まだパソコンなんてゲーム機でしかなく、主流は数千万円はする汎用コンピューターでした。

当時は、ほとんど伝票を手書きで行っており、各部署に出かけてすべての書類が何のために作っているか。その項目がどういう意味なのかをひとつひとつ聞きに回ることから始めたのです。

伝票があるのは、まだマシン方で、口頭で指示したり、指示したことが記録されていなかったりしたものです。

それをどうやって仕事が行われているのかを一つ一つ調べて、図に表していくのです。

ひとつの仕組みが作られるとそれを安定させるのにさらに一定期間が必要になります。

仕事の運用が変わったり、コンピューターの操作を教えたりしながら安定させていくのです。

その安定化と同時平行で次の新しい部門のコンピューター化を行っていくという過密スケジュールです。

そんな状況でしたので、昼間は運用と安定化に努め、皆さんが帰ってから、ようやく自分の仕事、つまり新しい部門のコンピューター化に入るわけです。ですので残業と休日出勤の連続です。益休みやゴールデンウィークは休んだ記憶がありません。

こんな生活が続いていると、自分を見失ってしまうものです。そんな私でも、日曜日だけは休んでいました。

日曜の朝は、竹村健一の『世相を切る』を見るのが習慣でした。そのテレビに現れた外国人が、「心に描いた夢は必ず実現する」なんて訳のわからないことを言い出しのです。

その外国人は、ポール・J・マイヤーという方で、成功者を研究して成功の法則を掴んだというものです。

仕事漬けの日々を過ごしていた私にとっては、何だか現実の世界とは全く違うことだったので興味を惹かれたのです。

私は早速、その番組で紹介された本を購入して読みました。



その最後のページに代理店の案内がありましたので、私は早速問合せをしました。

そうしたら、名古屋の代理店から直ぐに連絡が入り、残業業でお金を使っている暇も無かったこともあったからでしょうか、55万円もする教材を購入することになってしまったのです。

14巻のカセットテープが入っていて、テキストが3冊。冷静に考えると1本4万円もするのです。

「これは高い買い物をしてしまった」

「どうしよう？これは元を取るまで聞くしかない」そう思ったのです。

それまで17万円の教材を買っては、そのままになったり、通信教育を申し込んで途中だったり、苦い経験があります。(流石に17万円の教材は未だに捨てられずに部屋にあります。)

50数万もするものですから、そのまましておく訳にはいかず、元を取るためこのカセットを必死で聞くことにしました。

朝早く起きて、A面を7日間聞き続けます。

14×(A面、B面)×7日=196日、最後まで聞きました。

しかし、何も自分に変化は起こらなかったのです。

悔しくて、もう一度最初から何度も聞きなおしました。本文を写

経のように写してみました。が、ちょっとは積極的になったような気がしたものの劇的な変化は感じられませんでした。

もう元をとったと自分を納得させようと思いかけたとき、力が抜けてきて、なんとなくですがプラス発想でこういう感じというのを掴みかけてきました。

私の体の中に、プラスの考える習慣が付き始めたのだと思います。物事を先伸ばしにしない習慣、計画を立てる習慣が徐々にではありますが付いてきたのです。

最近経営の勉強会を通じて、会社経営ってひょっとしたら、同じ要領ではないのかと思いまじめました。

会社の悪い習慣を止め、よい習慣を社長、社員を含む組織に習慣づけられることはないかと。

ですから、金をどうやっても儲けるかより、日々行う無意識の行動を変えることが、重要ではないかと。

それには、私はこのテープ学習というのは、本当によい仕掛けだと思います。繰り返す、繰り返す聞くとはなして聞く。「問を置いた反復」これがよい習慣を身につける方法だと思います。



たったこれだけで55万円？

