

戦略教材開発物語

【マル秘メルマガ】より 11 通目その 1



◆ 2. 戦略教材の開発を決める

独立した年は1年間に302回の講演をしていましたから顧問契約を全部辞めても経営上何の心配もありませんでした。

しかし独立する前に考えていたものと現実があまりにも大きく違っていたので、そのあと時間をかけてジックリと考えました。

その結果、次の結論が出てきました。

- まず、中小企業の社長向けにテープやCDなどの戦略教材を開発する。
- そのあと開発した教材を採用してもらった社長とだけ顧問契約する。

こうすると経営相談があったとき、経営の基本原則というか、経営の大事なところで意見の食い違いが起きるとか、悪く言えば初歩的なことで意見の食い違いが起きなくなるので、より効果が高まるはずだと考えたのです。

こう決めたのには、もう一つ大きな理由がありました。

それは私が、企業調査会社の東京商工リサーチに勤めていた33歳の頃、フランクベドガーの「私はどうして販売外交に成功したか」の本がとても良かったので、定期的に学習したいということで、この本を1冊丸ごとアナウンサーに録音してもらっていたからです。1冊の読み代として当時10万円を払っていたので、サラリーマンの私にとっては少し負担になっていましたが、テープを何回も聞いて仕事に応用したことで実績が上がり、入社から5年後に社内で1番になれました。

それからほどなくの34歳の頃、得意先サービスの一環として、得意先の社内で営業マンを集めて「危ない会社の見分け方」の研修会を開くことにしました。このとき、勉強用としてデール・カーネギーの話し方教室の本も1冊読んでもらい、何回もテープを聞きました。

これがキッカケとなり、結局4,000回もの講演をすることになったんです。これ以来、毎年2冊の本を読んでもらうようにしていました。このように私は早くからテープ学習を実行して成果を上げていたのです。

私は、危ない会社の見分け方の講演を始めて10ヶ月ぐらいしたとき、福岡で行われた「ランチェスター戦略セミナー」に参加しました。講師の田岡先生のお話がとても上手でしたから、話にグーッと引き込まれ、この日を自称弟子入りの日としました。そのあと、田岡先生が書かれた本を何冊か読んだのですが、とても難しかったので、こんなに難しいものはテープにして何回も聞かないと分からないと思いました。

同じ頃、天才コンサルタントのピータードラッカーの「現代の経営」の本も読んだのですが、これもひどく難しく最後まで読むことができませんでした。

その時、こんなに難しいものはテープに録音して何回も何回も聞かないと、とても理解できないと思いました。

このような事情もあったので、何かと雑用が多くて一貫性を持ってきちんと勉強する機会が少ない中小企業の社長用に、まとまった戦略教材、あるいはまとまったCDやテープを作る必要があると痛切に感じたわけです。(続く)

Lanchester

ランチェスター経営(株)



〒810-0012 福岡市中央区白金1-1-8 チュリス薬院 301

TEL 092-535-3311 FAX 092-535-3200

メールアドレス customer@lanchest.co.jp HP <https://www.lanchest.com>