



稼げる! プロコン育成塾

稼げる! プロコン育成塾 20期 第8回講義、次のとおり報告します。

■実施要項

開催日時：2021年3月3日（土）、3月7日（日）

講義内容：【聴く】

3月3日 19時～21時：経営相談（座学）

講師：志倉 康之（12期）、小林 隆（15期）

3月7日 10時～13時、14時～17時：経営相談（ロールプレイ）

講師：志倉 康之（12期）

■講義レポート

3月3日(土)、7日(日)の2日間にわたり、稼げる! プロコン育成塾 20期第8回講義を開催しました。2月と同様に Zoom を使用しましたが、受講者側の負担を考慮し、座学の講義日と経営相談ロールプレイの演習日に分けての実施です。ロールプレイについては、たくさんの卒業生協力のもとでの開催となりました。

1. 【聴く】経営相談①

講師：志倉 康之（12期）

年間 200 日にわたる企業研修、病院やスポーツクラブなどの企業コンサルティングから個人コンサルティングと幅広く活躍されている、志倉康之講師からの「経営相談のポイント」についての講義です。まず、ティーチング型のスキルとコーチング型スキルの違いとその両方を強化する方法について説明を受けました。次に「できるコンサル」と「真のコンサル」の違い、稼げるプロコンが目指すゴール設定やあり方など、経営相談にあたっての基本的な考え方や姿勢について、具体的な事例を交えて話しをされました。

なかでも、相手にとってなくてはならない存在になるために、相手の立場で傾聴し、真のありたい姿を引き出すことが重要であるということ。また、そのようなコンサルタントになるためには「昨日の自分を超えなければならない。日々のインプットやアウトプットについて、ひとが真似できないほどの努力を実践する必要がある。」という言葉が心に刺さりました。



写真：志倉講師（12期）

2. 【聴く】経営相談②

講師：小林 隆（15期）

座学のもう一コマは、民間コンサルタントとして活躍され、16期から事務局メンバーの一員として運営に携わっている15期生の小林隆講師の講義です。我々コンサルタントは、クライアントとの信頼関係の醸成が重要であること、信頼がないと、いくら素晴らしいアドバイスでも相手に

響かないということについて、事例を交えて丁寧に説明を受けました。また、その信頼関係を構築する手法として「メンタリングスキル」の重要性、および経営相談のなかでの「メンタリングスキル」の実践事例や活用方法について、理論的な見地を含めて説明されました。

メンタリングの基本スタンスは、相手を全面的に受け入れることであり、究極のメンター(指導者・助言者)は、「そこにいるだけ相手が満足する存在」となることである。そして、そのようなメンターになるためには、哲学を持ち、人間力を磨く必要があるとの言葉が印象に残っています。経営相談におけるメンタリングの有効性が認識できる講義でした。



写真：小林講師（15期）

3. 【聴く】経営相談（ロールプレイ）

講師：志倉康之（12期）

3月7日には、塾生が専門家役として個別経営相談を受けるというロールプレイを行いました。3人×4班に分かれ、各班とも4種の事例（売上拡大、人材活用、創業、事業継承）について、専門家1名が相談者の内容を聴いてアドバイスを行います。卒業生である16期の大石泰弘さんと藤田有貴子さん、18期の石垣雅裕さんと杉山佳正さんの4名に、相談者役として協力いただきました。さらに、小林講師、12期神吉耕二さん、13期山崎肇さん、18期平野康晴さんらの4名の独立診断士には、指導者として各班に入り、それぞれのロールプレイ終了後にコメントをもらいました。塾生1人が専門家役として話をしている間、他の塾生はオブザーバーとして専門家のやりとりを観察します。志倉講師は、4つの班を巡回し、皆さんの実施状況を確認の上、各回終了後に総括したアドバイスを行いました。

1回のロールプレイは、相談20分、フィードバック10分の計30分。午前中に一巡、午後と同じ組み合わせでもう一巡行いました。同じ組み合わせで行うのは一巡目で指摘された点を改善する機会が得られるからです。

ロールプレイは本番さながら、相談者の役作りがリアリティに溢れていました。「質問に答えず、自分の話したいことを話す年配男性」、「人脈が広く、趣味の延長線上での起業を考える奥様」など、実際に居そうなキャラクターを見事に演じられていました。

午前と午後の2回の実践の中で、塾生は確実に成長していきます。志倉講師からの午前中のアドバイスは、「Zoom面談はリアクションを大きく、楽しくやろう。効率より効果を意識して、良



写真：Zoomを活用した講義の様子

い関係づくりがまずは重要。」という基本的なものでした。午後になると、「クロージングのより良い進め方、相手の弱みと思うことはこちらから指摘せずに自己採点を促そう。」など、専門的で実践的なものになっていきます。そして、最後には、「相手の理想を引き出し、元気にするスキル。問題を整理し、優先順位をつけるスキル」など、高度なアドバイスになっていきました。

Zoom のブレイクアウトルームによる臨場感あふれる環境の中で、細部まで作りこまれたシナリオ、卒業生のみなさまによるユニークでありがちな相談者キャラクター、真摯に課題に取り組む塾生の姿勢、さらに、指導者の的確なアドバイス。それらが絶妙のバランスで揃ったことで、とても高度で実践的な経営相談ロールプレイが実現できました。

■次回の案内

次回、第9回講義は2021年3月27日(土)、内容は以下のとおりです。

【診る】 午前：診断の手順およびヒアリング準備

午後：診断実習（診断先にてヒアリング）

講師：木村 洋一（14期）

（事務局：宇野 毅（19期）

以上