

## 「セミナー」活用法・その1(経営)

企業経営漫談士 岡野実空

「続・3つのワーク」の続きは、「ヘッドワーク」と「フットワーク」を鍛え、さらに「ネットワーク」まで広げる「セミナー」活用法。これまで一連のコラムでは、すぐ陳腐化する「ハウツー」ものを避けて来ましたが、今回と次回はその例外。社会人の基礎固めが終わった30代前半から、私が実践してきた一石三鳥の「セミナー」活用法を、2回に分けてお伝えします。(今回は「一般教養」編)

### 要素1: ヘッドワーク

社会人となって10年ほど経ち、特定の業界に偏った視野を広げるために通い始めた、さまざまな経営「セミナー」。しかし著名な講師のものは、概して新刊書の販売促進などの目的で開催されることが多く、有名人に会えるというミーハー的な魅力を除けば、その著作の内容を超す「気づき」が得られることは極めて稀でした。逆に当たり外れはあるものの、「知る人ぞ知る」講師が担当する「セミナー」では、しばしば予想外の「知識」や貴重な「気づき」を得ることができました。

いずれにせよ、これぞという「セミナー」に出会ったら、すぐ要点をA4一枚にまとめます。それも単なる要点の箇条書きではなく、各々の相関や因果関係を自分なりに整理し図解したもの。またそれをつじ、自分なりの「気づき」を得ることができれば、それまで投入した時間や費用、エネルギーなど、すべての元は取れたと考えます。

### 要素2: フットワーク

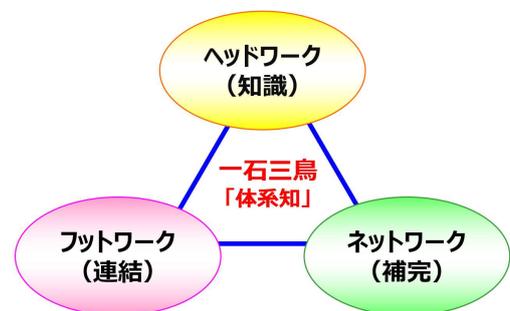
その類の「セミナー」に出会った直後、忘れてならないのは、講師との名刺交換。それは独自の「報告書」送付のため。自費はもちろん、社費参加の場合でも、書式に則った組織向けの「報告書」とは別に、上記のまとめから得られた独自の「示唆」を、講師に直接フィードバックするのです。

私がそれを始めたのは、まだワープロもなかった時代。おかげですべて手書きでしたが、その分こちらの費やしたエネルギーが相手によく伝わり、それに対する率直な反応を、電話や手紙で頂戴することができました。またそこから得られたものの多くが、今日に至る貴重な「知識」になったことは言うまでもありません。

しかしここで終わっては、次の「ネットワーク」作りには至りません。それに確かな手応えを感じたら、直ちに次のステップへ踏み出します。

### 要素3: ネットワーク

Z-10 「セミナー」活用法 (経営)



それは、当日できなかった質問や、その後のまとめをつじで新たに発生した疑問を解消する機会作り。そのため好意的な反応が得られたら、直ちにその趣旨を伝え、早期の面会を打診します。その際、組織の制約を感じることなく、お互いにリラックスして質疑応答できる場所を選ぶのがポイント。また相手が公務員でもない限り？喫茶や食事の一席を設け、懇談できれば理想的です。

またさらに重要なのは、その面会に向けたこちらの準備。著作や資料など、すでに本人が公表しているものにしっかり目を通し、その場で表面的な質問をしないのは、そこでのマナー。真に聞きたいのは、その行間や、未公表の内容だからです。

そしてその会合の成否は、こちら側だけでなく、講師側の新たな「気づき」の有無で決まります。その最たるものは、そこで語った内容が「汎用性」をもつことへの確信。そして一連の質疑応答が「触媒」となり、そこで得られた「知識」を共有することが、その後の「ネットワーク」継続につながるのです。

さて以上の「体験」は、その後「セミナー」を本業とした私にとって、貴重な「ノウハウ」「ノウフウ」そのもの。しかしそれは、いまの複雑化した社会を生き抜く「体系知」を得るために、皆さんにも欠かせないものです。一石三鳥で「3つのワーク」を強化する、「セミナー」をもっとご活用ください。

2021年3月1日 実空

☞『三々な経営』1-3 「システム化」を考える