

## 47. 石原グループの戦略

「よく分かりました。リーダーとメンバーの関係、他系列のリーダーとの関係、気をつけなくてははいけませんね。そして、グループを絶対に私物化しないように心がけていきたいと思います。石原さん、今期の石原グループの戦略について、他に何かありましたらお話いただけませんか。」

中島さんの問いに、石原さんが待ってましたと言わんばかりに、間をおかず答えた。

「これまでの話は、グループの人間関係に起因することが多かったと思いますが、中島グループはその辺は実に良くまとまっていると思います。ただ、グループは生き物ですから、これからも色んなことが起きてくると思います。そういう時には、当事者同士でよく話し合い、許し合い、認め合うことで大体の問題は解決すると思います。くれぐれも、愚痴、陰口、悪口、批難は慎むようにして下さい。」

石原さんは水で口を潤し、ひと呼吸おいて続けた。

「石原グループの今期の方針・戦略については、先程お話ししたセミナーの活性化を一番に上げたいと思います。まずは、セミナーの目的、意義をよく理解することです。やらされてやる、いわゆる義務感でセミナーを開催したり、あるいは活動していることをアピールするために開催したりしても、もちろん実りのある良いセミナーなどやれる筈はありません。言うまでもなく、一番の目的は自己グループの拡大のためです。そのためには如何に多くの新規メンバー候補を動員できるかにかかっています。そこで、重要になってくるのが、その新規候補を動員する“Bさん”のトレーニングです。このBトレに力を入れていきたいと思っています。」

ここで、中島さんが口を挟んだ。

「僕も同じようなことを考えていました。というのも、最近地域によっては明らかに新規動員が減ってきているからです。これではセミナーをやっている意味がありません。最低5人以上の新規が動員できないと、スピーカーの方にも申し訳ないですし、多くのメンバーが1日仕事で時間を費やしている訳ですから、本当に効率の悪いものになってしまいます。石原さんにそういう方針を出していただけると、本当に助かります。」

中島さんの発言が終わるや否や、石原さんが再び口を開いた。

「次に挙げたいのが“Aさん”、つまりアドバイザーの育成です。Bさんと一緒に新規獲得をサポートするアドバイザーの育成もまた重要な課題です。しっかりしたAさんが多くいれば、それだけ多くのABCプレゼンができます。NBについて、サンベールビジネスについて、商品の特徴について正確に、魅力的に伝えられるAさんの育成も急務だと思っています。このためのAさんトレーニング、つまり、アドバイザートレーニングを適宜開催していきたいと思っています。それから、石原グループも皆さんのご尽力のお陰でどんどん拡大してきており、プロンズやシルバータイトルの方が多くなってきました。これから、この流れをさらに加速していくには、リーダーの育成が欠かせません。主体性と自立の精神を発揮して、自己グループの拡大に責任を持って取り組んでもらうリーダーが必要になってきます。この目的のためには、リーダーシップトレーニングも検討していきたいと思っています。」

「僕達のために色々と考えて頂き本当にありがとうございます。こんな素晴らしいグループで一緒に仕事ができ、こんなに嬉しいことはありません。」

中島さんがそう発言して、石原さんに目をやった。

「ただ、自立することを勘違いしないようにしてほしいと思います。自己グループをしっかりケアできるリーダーになっても、アップのリーダーの皆さんとの“報連相”を毎日欠かさないようにしなければいけません。自己グループはアップのリーダーのグループでもあり、戦略や方針の徹底、すり合わせは絶対に必要です。」