

「変革の4月」

1. 「変革の4月」

私は、1月に、今年の「初夢」という事で7月に「還暦」を迎えると書いています。(AMIニュース113号)参照:<http://www.web-ami.com/siryu/104.pdf> この中で、五木さんの「林住期」を例にして、これからの生き方を考えています。そして、それから、3ヶ月が経過して、未曾有の経済危機が深まる中で、「変革の4月」を迎えました。本当に厳しい経済環境になっています。

実は、「変革」には「ソリューション」が重要と兼ねてから皆さんに主張しています。右掲は、タナベ経営さんの「**変革**」という「3行訓」ですが、私は、2行目の「**やり方を変え**」が一番重要なポイントと考えています。「チェンジ」と言いますが、何をどのようにして変えるのかと明確にする必要があるのです。「精神論」では、なかなか変革が始まらないのです。何事も「**手順・ツール・トーク**」という3要素が重要であり、その最も重要なのは真ん中の「**ツール**」という存在なのです。「**ツール**」を使って「**やり方**」を変えることがキーポイントなのです。

変革 自分を変え やり方を変え リズムを変えよう タナベ経営

私は、2007年 9月29日のVol. 30号で「**変革**」というタイトルで、自動車のモデル・チェンジを例にして、改善、改革、革新、**変革**の4つの違いを書いています。前の2つと残りの2つでは、「**ツール**」の存在で変わるのです。前の2つは、「**やり方**」を変えるのですが、基本のところは大きく変わらないのです。後ろ2つは、「**技術**」の変更などがあって、それを活用する方向で変わって行くのです。こちらの方が、ハイリスク・ハイリターンなのです。「**技術**」への投資という意味では、その成否は、保証されていないのです。参照:<http://www.web-ami.com/siryu/030.pdf>

私の場合でも、「**やり方**」を変える為に「**何か**」をチェンジする必要があるのですが、どうやら、改善や改革という方向ではなく、「**著書**」を中心とした「**講演**」へのシフトがキーになって来るのです。

2. 新しい技術で「やり方」を変える

右掲は、**戦略・戦術・戦闘**の3つを定義したものです。まず、「**戦略**」という言葉ですが、一般にいろんな意味で使われていますので、時々、**戦術**とニアリー・イコールという使い方に出会います。私は、「**戦略**」を10年先のあるべき姿と定義して、「**戦術**」をその**戦略**を実現する為の「**手順・ツール・トーク**」づくりとカンタン化しており、「**戦闘**」は、現場で個々が実践する事と話しています。

戦略 : 10年先のあるべき姿 戦術 : その 戦略 を実現する為の「 手順・ツール・トーク 」づくり 戦闘 : その「 手順・ツール・トーク 」の現場での実践
--

私自身の「10年後のあるべき姿」を考える為に、先行モデルである諸先輩の姿を研究すると

『満70才になると、ドンドン保守化が進んで柔軟な思考が難しくなる』

という姿が見えて来ます。諸先輩は、一見、若く見える方もおられますが、年齢以上に老け込まれている方もおられます。幸いな事に、私は、60才としては「若く」見える方なのですが、健康という面などで考えても、病気を境にして体力を落とされている方もいるので、この面の事を考慮にいれておかねばなりません。従って、今が**変革**のスタート時期として、丁度、よい頃かも知れません。

私が描く「10年後の姿」は、『**講演**を中心にした**経営コンサルタント**』が理想と考えています。その為には、今までの経験を活かした「**本**」を書く事が第一歩となります。昨年夏に、デジタル書房から【「**つきの神様**」を味方にする「**ちょっとの差**」】という本を出版しています。この本をネタにした「**講演**」を5月に東京で行うことが決まっています。このPRの手段として、ホームページで無料のメール・セミナー【「**つきの神様**」を味方にする「**ちょっとの差**」】(全20回)を3月にスタートさせて数名

の受講者とメールでのやり取りを楽しんでいます。また、従来からの「**会わずに売る逆転のNASA戦略**」(全7回)も昨年夏に無料セミナーとしてスタートさせており、半年で20数名の受講者がおられます。

さらに、ブログも「障子を開けよ、外は広い」、「会わずに売る逆転のNASA戦略」、「夢を肴に一番戦略」の3つを公開しています。ほぼ、毎日のように、記事を更新しており、ブックマークに入れて読んで頂いているお客様も多くなっています。同様に、メルマガも「AMIニュース」(毎週土曜日発行)、「愛語回天花まる人生塾」(月2回発行)の2本を発信しています。その他に、昨年夏から大阪商工会議所に加盟していて、5月に「プチCI戦略」の3日間コースが決定しているように、いろんな角度でのネタづくりが出来て来ています。

3. 今後の課題

右掲は「**ビジネス・モデルの4条件**」ですが、「商品」の準備を優先して魅力あるものにする必要があります。今までは、「**セミナー**」という事で自社のコンサル・スタイルを事例で話していたのですが、それを「**講演**」へスタイルをシフトする必要があります。セミナーと講演の相違点は、聞く人の関心度の相異であり、あまり関心がなくても興味のあるテーマの講演なら聞こうというお客様が多くなるのです。特に、こういう方が多くなると右掲の「**卓越の4原則**」のうち「意外性」すなわち「面白い」という印象が重要になって来るのです。

落語では、「つかみ」と「おち」が重要なのですが、「講演」も同じことになります。大多数のお客様の「心」をつかむネタと表現力が課題になって来るのです。「つかみ」が良いと「本題」もスムーズに展開できて、最後の「おち」をしっかりとつくる事ができるのです。この辺の話術を身につけたいと思っています。

★「**ビジネス・モデルの4条件**」

- ・無限に拡張する市場に挑戦する
- ・びっくり・比類ない消耗品を持つ
- ・テコの原理(波及効果)が働く
- ・絶好のタイミングである

★「**卓越の4原則**」

- ・「差異性」
- ・「意外性」
- ・「明瞭性」
- ・「利便性」

【まとめ】

1. 「**変革の4月**」: 今年、個人的に意味の深い「**変革の4月**」である
2. デジタル書房から【「**つきの神様**」を味方にする「**ちょっとした差**」】を出版した
3. そのPR告知として「**ブログ**」や「**メルマガ**」で紹介している
4. 「**意外性**」: 面白いという事が重要になってくる。

【AMIニュースのバックログは <http://www.web-ami.com/siryo.html> でご覧になれます！】