

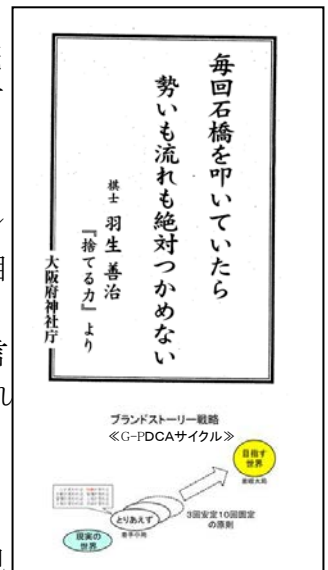
「勢い」と「流れ」の「コツ」

1. 脱マンネリ

右上は大阪府神社庁の7月のお札で日課で参拝している氏神様で入手、将棋の羽生九段の言葉を紹介しています。「石橋を叩く」を「安全策を取り続ける」と考えると、結局、何も変化しないのでマンネリになり「時流」から離れて行き、羽生さんの言葉のように「勢い」も「流れ」も生まれない、つまり、若さがドンドン薄れて行く事になると理解しています。

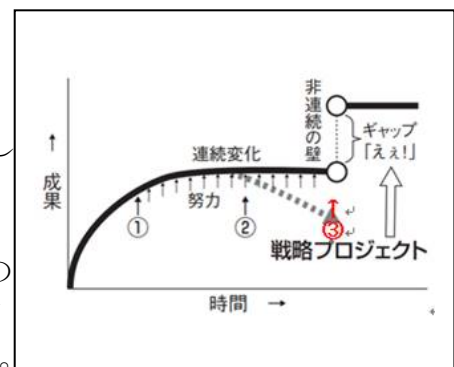
これではダメなので脱マンネリ策が課題になり、右下は弊社が考えるブランドストーリー戦略の構図ですが、《G-PDCAサイクル》と書いてあるように目標に向かって出来る事から一歩ずつ着手して徐々にレベルアップする循環型改善法です。つまり、「目標」を持つ事が先決条件なのです。「大志」とも言うが大きな「夢」を描き、それに向かって具体的にレベルアップするようにすれば身近な事で「希望」が生まれて達成感を味わえるようになるのです。

この構図のポイントは、手の届く事から着手してレベルアップする事で、「3回安定10回固定の原則」で「出来た、出来た、また、出来た！」という「勢い」をつける事で「流れ」が出来るという構図です。この「流れ」をストーリーと表現して「夢」を「ブランド」と置き換えて「ブランドストーリー」と造語しています。「夢」(商品)が実現するまでの過程をポイントにして商品価値を高める手法です。例では、「このコーヒーは、話題のブレンド豆です」と「このコーヒーは、豆にこだわりずっと研究を重ねた結果出来た話題のブレンド豆を使用しています」の対比で具体化しています。「開発秘話」って言いますが、背景を訴求する事に繋がっています。これを「戦略」の体系に組み込む考えです。



2. 「着眼大局、着手小局」

右掲は「非連続の壁」と呼んでいる図です。何かを始めようとすると現実とのギャップに対してリアクションがあるという構図です。連続変化と表している曲線がありますが、これが現状であり、将来起こるであろう衰退に対して対策を打つ機会を3つに表しています。①のタイミングでは、まだまだ上昇気流があるので、社員は懸命に働いている状況ですが、この時に先を読んで準備を始めると良いのです。②のタイミングでは、経営者は現場の動きに不安を感じ始めていますが、現場の方々は忙しく働いている状況で、何かを始めるにも現場が動けない状況と言えます。しかし、③のタイミングでは、明らかに衰退が始まっており、社員は手持ち無沙汰を感じながら仕事しているが自分から声を上げる事はなく、経営者が何かを始めると言えば、「ええ！」というリアクションが返って来ます。



しかし、このリアクションに負けていては状況を打開できずジリ貧になるので社員を巻き込む事が課題になります。一般的に、「2:6:2の法則」と言いますが、積極的なリアクションは少なく、大多数は雰囲気巻き込まれている状況で、一方、何とかしようと思う方もいるのです。経営者はこの意識を持った方(インフォーマルリーダー)を見抜く必要があります。多くは、自分が声掛けしやすい「Yes マン」に持ち掛けますが、多くは話を聞くが自分から何もしないケースが多いのです。この状況を打破するには、この「Yes マン」を人材化する為に一緒になって身近な出来る事から着手する事がポイントです。「着眼大局、着手小局」と言いますが、「出来た、出来た、また、出来た！」という連続の中から「コツ」が浮かんで来るのです。この「コツ」を「3回安定」と故船井先生は表現されたと思っています。「コツ」を掴んだら「Yes マン」の方も自力で継続し始めるので「10回固定」と表現されたと理解しています。

3. 「百匹目の猿」で「勢い」と「流れ」

右掲は故船井先生の著書「百匹目の猿」をイラスト化した物です。マーケティングのポイントを紹介している物としてコンサル術の概念を学びました。宮崎県の幸島で野生猿の餌付けをしていたら、若いメス猿が河口付近でイモを洗って食べるようになったのです。これを見ていた若いオス猿が真似るようになって「イモ洗い」という「形の場」が出来たのです。その後、群れに「イモ洗い」の共鳴者が増えてシェア表の寡占シェア7割まで普及したが頑固な老猿は真似なかったという事です。しかし、「形の場」の共鳴現象が起こって時空を超えて大分県や静岡の猿たちに伝播したのです。私たちは、この話から「形の場」つまり「やってみせ」ができる術を持つことを学びました。確かに、小売指導の先生はカッターとマジックを携行して山積みにした箱の上に斜め切りにした箱を載せ、そこにPOPを目立つように書いていました。この手法が「形の場」であり、売れる事で共鳴現象を起こしたのです。

この事から「勢い」を持たらず「術」(形の場)を磨く必要があり、私自身はFaxDMによるマーケティングを選びB2Bのお客様に貢献して来ました。右下は「イノベータ理論」と「1:1.6:1.6²の法則」を組合わせて導いた組織効率化の表です。1は受け身で仕事する人の効率で、1.6²はよく出来るモデルになる方の効率、1.6はモデルを真似る方の効率です。コンサル術はモデルになる人を育成する事から始めます。箱をカッターで切りPOPを書くという事でもモデルになる方が大切なのです。教わって腑に落ちて、さらに工夫を加えるようになると自立して進んでくれるのです。このモデルが育つと真似る人が出て風土が出来るのです。この状態の組織効率率が1.4倍と試算したのです。実際に和歌山で小売指導したお店は1.5倍に跳ね上がったのです。つまり、「モデル」で「勢い」をつくり、真似る人が増えて「流れ」が出来るという構図です。

「百匹目の猿現象」



シェア分類	シェア
寡占シェア	71
独占シェア	42
圧倒的1番シェア	31
1番シェア	26
1.5番シェア	19
2番シェア	16
影響シェア	11
存在シェア	8
非存在シェア	3

イノベータ理論		効率	10人	効率	
2	イノベータ	2.5%	1.6 ²	1	2.56
	アーリーアダプター	13.5%	1.6	4	6.40
6	アーリーマジョリティ	34.0%			
	レイマジョリティ	34.0%			
2	ラグート	16.0%	1.0	5	5.00
10人の集団の効率					13.96

4. 「着手小局」で「福の神様」を捕まえる

「縁・運・つき」と言いますが、人生にはいろんな出会いがありますが、その出会いを「縁」として活かして成長するか否かが分岐点です。人にはいろんな「運」があり、出会うことで「運」が開くのです。良い「運」にするには「つき」が必要ですが、「つき」を発揮するにはチャンスを活かす事がポイントです。「福の神様には後ろ髪はない」と言う事ですが、この「運」は良いとヒラメイたら何らかのアクションを起こしてキッカケを作る事がポイントです。この時に躊躇したり、余裕がなくて動けないという状況がありますが、それでも何らかのアクションが可能なので「唾つけ」程度でも行動する事がポイントです。「着眼大局、着手小局」と言いますが、大きな事を狙うと動けないが、小さい事ならアクションできるので「着手小局」を実践したいと思います。

そして、「継続は力なり」と言いますが、川の水のように最初はチョロチョロした勢いでも次第に集まって川となるように、「着手小局」でも続けるとチョロチョロでも「コツ」が身に付くので「勢い」が出て来て、それが続くと「流れ」になって行くのです。右掲は成功の方程式と名付けた有名な四行訓です。「心」から「行動」へ移す第一歩が全てであり、それを習慣化すれば実績がつき人格(評判)が変わり、次第に運命が良くなって行くという事です。「着手小局」で、「とりあえず」着手する事が「縁」を「運」に変え、さらに「つき」へと変えてくれるのです。新しい事は「小さく」つまり「できそうな事」から始める事がうまく行く習慣の「素」になります。

成功の方程式

心が変われば、行動が変わる
 行動が変われば、習慣が変わる
 習慣が変われば、人格が変わる
 人格が変われば、天命が変わる