

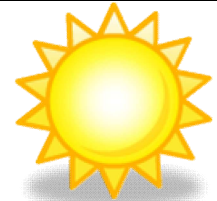


No.1

ランチェスター法則を応用した経営戦略は、勉強すればするほど業績が上がります。

竹田陽一先生が13年の歳月と1.5億円を投じて研究した『ランチェスター弱者必勝の経営戦略』

凄いことに、竹田先生の研究は今も続いています！ 毎回、驚かされています！！



お客を増やす・人を動かす・自分を知る お客を増やす・人を動かす・自分を知る お客を増やす・人を動かす・自分を知る お客を増やす・人を動かす・自分を知る お客を

今回のテーマは、『習・守・破・離』です。

『守・破・離』は、今から約600年前に、「能」を育てた観阿弥が原典で、その後、千利休らによって広まったと言われます。現在は、剣道や居合道、空手など武道の世界でも『守・破・離』という言葉が広く使われていて、成長段階を示した言葉でもあるそうです。

何かを真剣に学ぼうとする時、『守・破・離』の三つの段階に分けられるといわれます。さらに、『守』の段階の前に『習(シュウ)』という段階があるともいわれています。つまり、『習・守・破・離』というわけです。では、『習』とはどういうことでしょうか？

『守』は師の教えをひたすら守っていく、ということです。なら、師に教えてもらう段階が必要です。その段階が『習』で、師から習い学ぶ時期で、『守』の前にあります。

私を捨てて、素直な気持ちで師から学ぼうとする姿勢と、師がどのような考え方をしているのかもしっかり学ぶことが重要です。師の教えを習得できたら、次の『守』の段階になります。師の教え通りに実行し、反復する時期です。それ以外のやり方をすると上達しません。師が長い年月をかけて、ひとつのものを築き上げてきたことを守り切る、これを基本とします。

『守』の段階が終わったら、『破』に進みます。『破』は、師の教えを守るだけでなく、独自の工夫を加えていきます。仮説と検証を繰り返して、発展させていく時期になります。次は『離』の段階になります。学んだことを発展させて、師の元から離れて、自分なりのやり方を確立する時期となります。

1つのことを真剣に学び、『道』として確立していく時、また自分を確立していく時、『習・守・破・離』の各段階を通過していくのですね。

このことを経営に置き換えてみると、社長として『会社の経営』についてはどうでしょうか？

小さな会社の場合、『会社の経営』について教わるということが滅多にありませんから、多くの社長は『離』からスタートしているのが現状です。『習』も『守』も『破』も通っていないので、守るべき基本を持ち合わせていない状況になります。そこで、社長は、『これ、良さそう！』と思ったビジネス本を読まれたり、セミナーに参加されたりして勉強されます。この時、ネットサーフィンをするようにビジネス本やセミナーの良いところ取りを繰り返すと、『船頭多くして船山に登る』という諺のように、違う意見を多く聞きすぎることになり、業績がかえって悪くなっていきます。この人！という人に出会ったら、掘り下げて勉強されることをお勧めします。

経営のやり方に正解はありませんが、必ずこうなるという経営の原則があります。この経営の原則を『習・守・破・離』に従って学び、経営をしたなら、必ず成果が出てきて、業績が良くなっていきます。必ず業績が良くなるこの経営の原則が、『ランチェスター弱者必勝の経営戦略』です。

- ・地域を100分の1に縮小して、客層をも絞り込み、利益を2.3倍にした不動産屋さん
 - ・出来ること出来ないことを明確にして価格競争から脱した店舗設計会社
 - ・経営者を救うツールと出会った税理士
 - ・毎日1時間、経営の原則を勉強することで社長にはしなければならない仕事があることを知った2代目後継者
 - ・客層を絞りこんで、利益率をアップさせた食品製造会社
- 先輩達が結果を出してくれています。



あなたは、経営において、どのように『習・守・破・離』を通過されましたか？

キーワード：『素直な気持ちで『習』から』

お客を増やす・人を動かす・自分を知る お客を増やす・人を動かす・自分を知る お客を増やす・人を動かす・自分を知る お客を増やす・人を動かす・自分を知る お客を

最近、1位作りを目指している“小さな勉強会”に呼ばれることが増えました。あなたの勉強会にも呼んでくださいね！

社長のためのワンポイント・コーチング 第2回

『もし、出来るとしたら…』

人の脳って、好き嫌いの判断を先にして、後から理由を考えるんですって！何か課題があった時でも、したいかしたくないかの結論が既に頭の中であって、したい時には“したい理由”が、したくない時には“したくない理由”が出てくるそうです。ということは、脳に条件を与えたら、一生懸命 脳はその理由や方法を考え出すということになってきますね。これって、素晴らしいと思いませんか？

自分自身との対話でも、スタッフとも対話でも、「出来たらいいけど…ムリだよね…」とか考える時ってありますよね。また、お客様は、買えない理由をたくさん聞かせてくれます。

そんなとき、「もし、出来るとしたら？」と問いかけてみましょう。自分自身に、スタッフにね。「もし…」と仮定であっても、脳はそんなことは関係なく考え始めます。

お客様が使わない理由や買えない(買わない)理由を話し出した時は、「そうですね…。もし、この商品を使うとしたらどんな風に使いますか？」とか、「そうですね…。もし、こんなサービスがお好みの場所で受けられるとしたらいかがですか？」とか、問いかけてみましょう。お客様は、実際に使っているシーンやサービスを受けているシーンを想像してしまいます。人は、「質問には答えたいという本能」があるらしいのです。なので、つい、想像してしまって…答えてくれる、というお客様が多いのです。



早速、あなたがいつも出来ないと思っていることで試してみてください。
「出来たらいいなと思っている なんだけど、もし、出来るとしたら？」
声に出して行ってくださいね。
出来る方法 やする理由が出てきますよ、お楽しみに！

『未来の読み方』

明日が見つかる 7大法則 と 51の小法則

PHP研究所 日下公人 著
1,050円(税込)



日下公人氏の過去の著書から、未来を考えるときに使う「法則」をセレクトし、集めた「ベストセレクション」。

「知っていること」と「知らないこと」が載っていました。

日下氏の視点から未来の読み方を語ってくれます。

1. 豊かな時代に新商品をつくるヒントとは？
2. これからのビジネスの「芽」はどこに？
3. ヒット商品とはなんだろう？
4. 儲かるとはどういうことか？
5. 「目」のつけどころのヒントとは？
6. 発想倍増のヒントのヒントは？
7. これからの時代をどう行きますか？

あなたは、これからの「未来」をどのように見えていますか？

現在の商売を、これからの商売を、もう一度見直すキッカケにお薦めです。



戦略社長塾 好評開講中！

純利益が2倍になる経営原則編

お客の心をつかむ顧客戦略編

会社の総点検で業績アップ

ランチェスター法則・魔法のコーチング・素質論で「1位作り」をサポート

あなたの『1位作り』応援します！

ランチェスターマネジメント明石
(担当:やまだ)

〒673-0891 兵庫県明石市大明石町1丁目9-26-402
TEL 078-917-1400 FAX 078-917-1416

http://ekeiei-no1.com
E-mail k.yamada@tkcnf.or.jp