



## ②4 (経営) コンサルティング

### “自分”で出来ることは自分で

(経営) コンサルティングといった言葉は聞いたことがあるかと思いますが。誰かに頼む、もしくは誰かを雇う、そんなモノと考えているのではないかと思います。そして、自分には無縁だ、と。

ところで、似たようなモノに、カウンセリングやコーチング、それからティーチング(教師・講師が教える)があります。

ただ、あなたもそうですが、多くは、カウンセラー・コーチ・先生に、頻繁にお世話になることはないと思います。でも、なぜでしょう?…それは「自分で出来るから」「分かるから」、そして、わざわざ頼むことも無いなあ、と思っているのではないのでしょうか?

実は、コンサルティングも全く同じです。自分で出来るし、分かっていることであり、わざわざ頼むことも無いモノなのです。…と言われても、あなたは「えっ?!まさか。そもそもコンサルティングが何か知らないし、“自分で出来る?”」というのが正直なところかと思えます。

でも、コンサルティングは自分で出来るのです。

### コンサルティングはダイエットによく似ている?

コンサルティング、とは何でしょう?…例えば、経営相談や、解決策を提示したり、専門的見解を述べたり、など。要は“意見”を何か言うこと?と勘違いしていませんか。だから、猫も杓子も皆「コンサル」と自称するものも多くなってしまっているように思えます。

でも、コンサルティングは経営に役立つためのツールですので、何らかの「行動」を促す・かき立てる、そんな要素が絶対に必要です。

ただ、何か「問題」が起こった場合に、闇雲に動きががる人も多いのですが、それでは問題をさらにややこしくしてしまうものです。

その場合、コンサルティングでは、現状認識→基準(値)との比較→決める(仮決め)→決まって→行動、という一連の流れがあります。

例えば、ダイエットを例にとると、

- ・体重計にのり「80kg」という体重を確認。必要に応じて食生活もチェック。(現状認識)
- ・80kgはメタボかどうか、BMIなどを参考に検証する。(一定の基準値と比較)
- ・メタボであることが確認できたら、食事制限や運動など、「どうするか」まず決める。(仮決め)
- ・決めてみると、具体的に、何km走ろう、どこの公園を走ろう、何時に、必要な道具は、早起きのためには、など、いろいろと行動すべき事柄が思い浮かびます。(決まってくる)

・実際に、一つずつ「行動」をしていく。(行動!)

こんな風の一つ一つを意識してやっている方はいないと思いますし、自然にやっていることだと思えます。しかし、逆にこの一つ一つを意識すると、それはコンサルティングになります。

### コンサルティングは問題の“発見”!

たぶん、慣れていない場合、一番難しいのは、最初の現状認識ではないかと思えます。だから、いつも闇雲に行動してしまう…。

太っているかどうか分からない。太っていると認めない。認めたくない。自分だけは違う。でも他人から見ると明らかに…。あなたの周りでも思い当たるふしがあるかもしれませんね?

ましてや、経営に関するコンサルティングです。現状を認識するのが難しいはずですが。あなたは「自分は現状なんて分かっている!」でしょうか?「太っていると認めたくない」=現状を認識しない人がこれだけ多いのに…。

本当は太っている、という本当の問題を発見することが、現状認識の目的であり、そこがコンサルティングの出発点にもなります。

### 実際の経営の課題で考えてみよう

まずは、現状認識→基準値→決めて→決まって→行動、の流れをいつも、必ず意識してやってみることで。

例えば、売上が減ってきている、という現状があったとします。

ならば「広告を増やそう」「新規商品を投入しよう」ではなく、「そもそも、なぜ売上が減ってきているのだろうか?」と考えてみてください。ちなみに、売上を上げるためのポイントには営業・セールスだけでなく、4つのカテゴリで12個ほどあります。お分かりでしょうか?

まずはあなた自身でやってみて、でも、やっぱり本当の問題を発見できない時はぜひ声をかけてください。一緒に『問題を発見』していきたいと思えます。

