

まえがき

かつて「戦略経営」を教える機関に在籍したこともあつて、税理士事務所の開業と同時に経営コンサルタント業務も行ってきた。

現在ではコーチチャーといつた方がよいかもされない。コーチチャーに替えたのは顧問先の方々のレベルが上がってきたことに伴いコンサルタントというより、コーチチャーとして接する方が良いと感じたからである。

相手方のレベルによつて進め方を変えるのは当然である。

この数年間コンサルタントをして感じたことは、画一的な話法ではダメだと気付かされた。それにしても起業する方というのは上から目線を嫌うものだ。命令形などという話法はご法度だ。逆に言えば命令形を受け入れやすいタイプは起業家に向かないのかもしれない。

人はそれぞれ違う。知識もレベルも……固定観念も……。

考えてみれば高校や大学の一つのクラスに在籍する学生はほぼ同じレベルの人間であるから画一に授業をしても成績に大差がみられない。しかし、小学校や中学校というと個人差がみられる。これが後々の変な固定観念に結び付く人々も多々いるということだ。

学校に在籍して学習で使用するテキストは指定される。つまり、自分で選ぶわけではない。社会人になつてからの独学の学習の場合にはテキストを自分で選ぶことになる。このテキストの選定の時から学習の成果が決まつてくる。期待以上の果実を手にする場合もあれば、逆に無理解のまま終わってしまうこともある。それは、どのような工夫が必要かもわからないまま。

社会人になつてからの学習といっても、一つの研究テーマによつては、大学の聴講生になつて学習するならばテキストを自分で選ぶのではない。

また、資格試験を受けるための受験校でもしかりである。これらを除き独自の研究となると、テキストの選定から始まり、成果に結びつくか否かはご本人の能力次第というところが大きい。

そのためには最低限知っておかねばならないことがある。読書にしても……。計画に関しても……。

誤つた固定観念は払拭すべきだ。

例えば、次の例題を見てみよう。

地方都市に大型の家電量販店が進出したとしよう。この時、この量販店の一人勝ち……。と、思い、既存の小規模の電気屋さんは大打撃を喰う前にお店を畳んだ方が良く、と、進言すべきか、それとも販売政策を変えましょうと、進言すべきか……。

あなたなら、どちらを選びますか？

その判断が大事なのだ。解答は本文においてします。

昔に比べると「今」世の中は大きく変わった。働き方法案が制定され、簡単に言えば修身雇用がなくなる。

人口が減少していく中で、人口知能AIの台頭がこれの解消に結びつくのだが、反面、これまでの仕事を追いやられる人々も増える。

そして働き方が変わることになると、これまで常識でとらえられてきたことが非常識となり、仕事に結びつけるスキルは自分で高めてゆることが求められる。

いかなる時代が来ようとも自分の人生は自分でデザインすることとなる。

本書を通じて

「今」企業勤めされている人。

これから企業勤めしようとしている人。

企業から抜け出して何かを企んでいる人。

企んだものの目の前の壁にぶち当たりもがいている人。

壁にぶち当たるであろうことを察している人。

一度あきらめた企みをもう一度、デザインしてやろうと感じている人。

興味本位で本書を手にとってみた人：

人それぞれではあるが、頭の片隅に忍ばせて自らがデザインする際に役立ててもらいたい。

はつきりというが会計知識や経営リテラシーのない会社は倒産する。

会社が倒産するのではなく、倒産する会社をデザインしてしまったのだ。