

TOP1% SPECIAL

第10号



世界最先端のマーケティング手法を使って、90日で業績アップを目指す実践経営者のための、現場で即活用できる情報を手に入れることができます。



<http://www.top1special.com>

「解決策を考えない」これが一番の解決策・・・。

ビジネスサポートあうん 岡本 吏郎

ここ所、お金関係のセミナーが続いている。

お金の話は深い。

しかし、話は簡単だ。

技術を身につければよいのだ。

ただ、この技術が難しい。

残念ながら、「好きなことをすれば・・」と言った類の

「お金道徳論」だけではどうにもならない。

ただし、「お金道徳論」が間違っているわけではない。これはこれで一応正しい。

しかし、あくまでも技術がなくてはどうにもならない。

技術には3種類ある。

まずは、左脳的技術。

いわゆる計数の管理系の技術である。当然、税法などの知識も入る。

もう一つは、右脳的技術。

実は、左脳的技術だけでは、どうにもならない世界がある。

お金というモノの性質を熟知して、

その性質に合わせた付き合い方は知っていかなければいけない。

私は、どういうタイミングで横領が起きるか等のお金の性質を知っている。

これが右脳的技術だ。

私が「会社にお金が残らない本当の理由」に書いた「1-3-5の法則」もこの技術の仲間に入ると思う。

こういった技術はそれほど多くはない。せいぜい20種類くらい。

そして、3つ目の技術。

それは経営計画を作る技術だ。

これは、左脳的な技術だと思われがちだが違う。

左脳的な作法は最後の仕上げでしか必要ない。

一般的に経営計画とは数字の組み合わせに思われがちだが、それは全く違う。

こういった計画の作成を教えるセミナーもあるようだが、そんなもので計画が実行されるほど

甘いモノではない。

単なる数字の組み合わせを作るだけで、計画ができるならば、誰も経営で苦労する人はいない。

では、経営計画はどうやって作るべきなのか？

一言で言うと、「解決策を考えない」という作法を徹底的に行う必要がある。

これができないと計画は作れない。

5月に、経営計画をテーマとしたセミナーを行う。

同内容のセミナーは1月にも行った。

参加者の全員が、「解決策を考えない」という作法にジタバタした。

できないのだ。

「解決策を考える」なら分かる。

誰もがやっていることだ。

しかし、それではダメなのだ。

「解決策を考えない」というベクトルの向こうにこそ、本当の解決の源泉があるのだ。

何だか、何を言っているのか分からぬかもしれない。

これを文字で伝えるのは限界がある。

しかし、この3つ目の技術なしに経営をうまくできる者はいない。

経営者でも天才的な人たちは、この3つ目の技術が得意だ。

本人は無意識にやっているから分かっていないと思うが、私が出会った経営者の全てが無意識でこの技術を身に附いている。

日常の脳の動かし方ができているのだから成功しないわけがない。

1月のセミナー参加者からはそろそろ報告が上がり始めてきた。

大きな改革を行った人、方針が定まったと同時に大きな仕事が入り始めた人。様々な成果が出始めたようだ。

では、「解決策を考えない」とはどういうことだろうか？

一言で言うと、「小手先思考」を封鎖することである。

私たちは、日常で「小手先思考」を使う癖がついている。実は、根本解決が必要なのが、逃げているのだ。

これは「小手先思考」を辞めない限り、防げない。

そこで、徹底的に「解決策を考えない」ということを実行してみるのだ。後は、やってみてのお楽しみ。

数時間後には、自分でもびっくりするようなモノがアウトプットされているはずである。

ただし、作業的には辛い作業である。やれば成果はある。それは保証しよう。しかし、辛い作業なので覚悟の方も決めて欲しい。

■ この記事の関連教材のご紹介はこちら

「マーケティングはシステムだ」
コンサル事例から見たマーケティングステップの作り方
<https://www.top1special.com/product/okamoto/detail-mktsystem.html>

■お客様の声

大川 浩様

いやー、神田先生の増客セミナーを見事にレベルアップされていますね。すごい！高密度、アイディアを具体化させるためのキーワード、コンセプト事例がテンコ盛でした。

古賀 淳一様

本日一番の気付き

1. 「知っている事、知っていた事を実践していない事はタダのボケ」である。
とてももったいない事に実践しさえすれば売り上げが利益がもっと出ていたのに… 改めて学びになりました
2. 「守破離、そして実践会メソッドを少し離れ次のステージへ向かう時期」の一言を聞いた瞬間に心のモヤモヤが解消されました。
3. (+アルファ) (言葉かけは影の主役) での安定と変化は深くうなづきました。ナルホドナルホド。
4. 「U S P」テープで聞いて必要性を感じつつ本日まで迄何もしてなかった！！
本当にありがとうございました。今日の7時間のお陰で将来の売上げと利益の上方修正をせざる得ない事にエキサイトしています。

西潟 弘明様

大事なもの、いいものは何回も聞くべきだと思います。同じ事を聞いても、そのつど新しい発見があります。これは皆様におすすめです。

警告！

このレポートに収録されている文章および内容については、ダウンロードした方がご自身で読み、ご自身のために役立てる用途に限定して無料配布しています。

このレポートを、販売、オークション、その他の目的で利用するには、著作権者の許諾が必要になります。

このレポートに含まれている内容を、その一部でも著作権者の許諾なしに、複製、改変、配布を行うことおよびインターネット上で提供する等により、一般へ送ることは法律によって固く禁止されています