

視点(1147)

成果の思考プロセスとは!!

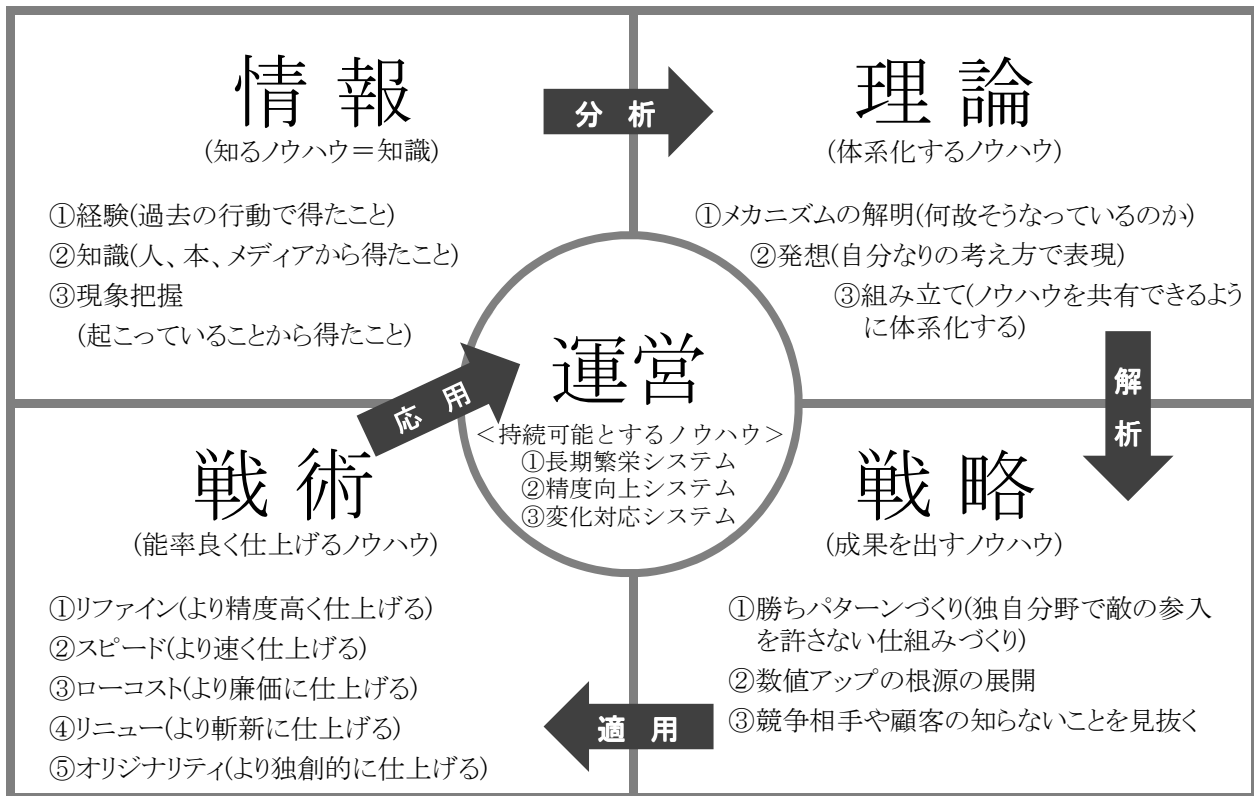
流通業のみならず多くの業界において「成果」は絶対的要件です。成果のない行動はビジネス業界においては必要ありません。また、ビジネス業界においては、やってみなければ分からないでは企業ビジネスとしては失格です。

そこで、私の成果を出すノウハウの思考プロセスを示させていただきます(六車流：流通理論)。

まず、情報の把握(知ること)から始まります。多くの経験や知識や起っている現象から知ることが情報の把握であり、知ったことを体系立てたことを「情報」といい、この知識や情報を得ることが、その後の理論、戦略、戦術、運営へと進むために必要です。この中で、**レベルの高い知ることを「見抜く」と**言います。

このレベルの高い知識を体系化すると「理論」となり、理論の中から成果を創出すると「戦略」となり、戦略を具体化すると「戦術」となり、戦術で具体化したものを長続きさせることを「運営」と言います。

以下、フォーマット化すると次の通りです。



機構論(どのような性格の人が本来行う業態なのか)で示すと、「情報は評論家」「理論は学者」「戦略は経営者」「戦術は実務家」「運営も実務家」となります。コンサルティングは、この全ての分野あるいは、一部の分野を依頼者の委託を受けて行う業務です。

(株)ダイナミックマーケティング社⁺
代表 六車 秀之