

## 戦略教材開発物語

【マル秘メルマガ】より 17 通目その2



### ◆11. テープ学習3つの効果

以上ここ迄に、どのようにして290巻の経営テープを開発したか、その事情について説明してきました。

私がなぜ、このように経営テープの開発にこだわるかという、3つの大きな理由があるからです。

**1つ目の効果**は、実践的な知識力が高まることがあげられます。

たとえどんなに難しいテーマであったとしても内容が良い教材であれば、それを何回も何回も学習していると、いつの間にか全体の理解ができるようになります。

社長の仕事は戦略上の知識が中心になっていますから、実践的な戦略知識を身につけるといことは社長にとって大きな力になります。

**2つ目の効果**は、情報量が多くなることがあげられます。

あるテーマについて継続して学習していると、そのテーマについての情報が10倍~20倍も多く入ってくるようになります。

1つのテーマについて、10倍~20倍の情報が入ってくると選択肢が多くなるので、それだけ良い仕事が多くなるというわけです。

**3つ目の効果**は、決断力が強くなることがあげられます。

もともと決断力が強い人は、あることを聞いたあとすぐ仕組を作って実行に移るので、成果が早く出ます。

ところが性格上決断力が弱い人は、どんなに良いことを聞いたとしても、考え方が少し違っていたり、説明される内容と自分の性格が少し違っていると「良いことは解るが、そう簡単に実行できるものではない」と言い訳を言って、実行しようとしません。

あるいは説明されている内容と自分の業種が少し違っていると、「自分の業種は特殊だから、そう簡単には実行できない」と言い訳をして、実行の決断を保留にしています。

これを心理学では「内抑止」と呼んでいるそうです。

内抑止は、いわば心の中のサイドブレーキに当たります。中にはこのサイドブレーキを5本も6本も引いている人がいます。

これでは会社の車はさっぱり進みません。

ところがあることについて、テープやCDで何回も何回も学習しているとつまらない「こだわり」やつまらない「とらわれ」が徐々にとれていきます。

さらに学習を続けていると「ふとしたとき」に、そのことについて良い解決策を「ポツ」と思いつくことがあります。

良い解決策がいくつか出てくると「よし、やってみるかなー」と、実行の衝動にかりたてられるようになります。

実行の衝動にかりたてられると内抑止のサイドブレーキが一気に外れるので決断力が弱い人であったとしてもいつの間にか実行に移れるようになるのです。

これは私自身が、33歳のときから35年間にわたってテープ学習を続けた体験談ですから、私と同じように性格上決断力が弱くて、これまで大事なチャンスをいくつも逃してきたという人は、テープやCDを使っただけの学習を何回も続けてみて下さい。

きっと良い成果が出るはずですよ。

ではここで経営戦略テープを採用した社長の感想をいくつか簡単に紹介しておきましょう。

戦略と戦術の違いが良く分かったという人を初めとして、中小企業には弱者の戦略がとても大事である、訪問型の営業では地域戦略をマスターすることが絶対に欠かせない、自社ビルを建設するときは、弱者の財務戦略を研究してからにしないと、大変なことになってしまう…など、多くの感想が寄せられています。

中にはとてもめずらしいケースがありましたから、これを紹介しておきましょう。

株式上場企業に勤めている人で、個人のお金でフルセットを買った人が2人います。

この2人は4～5年後に、上場企業の子会社の社長に大抜擢されました。そこで私が「どういう事情でそうなれたんですか」と聞いたところ、「幹部会議で意見を求められたときに、弱者の戦略ルールに従って発言をしていたらいつの間にかトップに認められ、『君は戦略をよく心得ているようだから、子会社の社長になってくれないか』と言われましたヨ」と、嬉しそうに話してくれました。

私は、これまでにランチェスター法則を、中小企業の社長に広げたいという熱心な代理店を全国に100社以上作りました。

それぞれの代理店が、いろいろなカタチで中小企業の社長さんの役に立っています。

もし身近な人に代理店の適任者がいたら、紹介頂ければ幸いです。

ありがとうございました。

これで戦略教材開発物語を終わります。

(終)

*Lanchester*

ランチェスター経営(株)



〒810-0012 福岡市中央区白金1-1-8 チュリス薬院 301

TEL 092-535-3311 FAX 092-535-3200

メールアドレス customer@lanchest.co.jp HP <https://www.lanchest.com>