

コーディネーター畑中修司氏（中小企業診断士）よりメッセージ

**本気で「影響を与える自分」になりませんか。**

これほど長く続くコロナの感染拡大が続くと、いろんな価値観が変わり、消費者や経営者の行動も根っこから大きく変化してしまっていることを、貴方は感じておられますか。

小売業では都会より地方の方が好調であったり、小さくてもしっかりとした顧客を掴んでいる部門は前年度より売上を伸ばしたりしています。また、これまで安定していた企業が固定費削減に手間取り、ピンチに陥っているところもあれば、身軽に固定費を削り、利益を確保している会社もあります。いろんなところで価値観の逆転現象が起こっています。

いま、多くの業界で、生き残るため、「今までのやり方以外の売上」を作るために、必死で動いています。しかし、それは、本当に容易ではなく、この先、自分が属している業界を変えていけるほどの力強い「+α」の部分が必要だと考えます。

当方も中小企業診断士として、これまで多くの創業塾に登壇したり、創業を支援させて頂いたりしてきました。いつもそこで感じることは、当方がついていなくてもやれる方と、寄り添っていかないとブレて上手くいかなくなる方がいるということです。

創業塾では、主に、ビジョンやマーケティングのあり方、財務のあり方、法律の押さえどころなどを勉強し、計画を立てて実現可能性を高めるまでが業務の中身です。

しかし、本当に大切なのは、創業した後の集客や資金繰り、従業員との信頼関係の構築などです。計画がブレてブレて、利益が出るどころか、ほとんど集客できなくて、当方に頼ってくることもあります。講師としてできるだけ対応しますが、無償で一人一人に寄り添っていくことの限界もあります。また、他のセミナーなどを頼りにして、セミナー慣れして知識だけ多くなっている方々も少なくありません。

こういった場合の共通項は、自分のビジョンや計画が腹に落ちていないこと、周りのいうことに素直に耳を傾けられないこと、行動が遅くてチャンスを逃がしてしまうこと、横のネットワークを構築するのが上手ではないこと等が挙げられます。しかし、これらは一般に行われている創業塾や創業支援ではなかなか、これまでお伝えしきれていない部分です。

**「起業塾 NEXT では、起業塾ではお伝えし難かったことをご案内いたします。」**

今回の起業塾 NEXT では、本当の「自分の旗」を立てること、ブレない自分を作ること、自己開示をして本当に信頼できる第三の場所を作ること、自己肯定感をアップさせて素直さを身に着け、良い情報が入り易くすること、これらを素地にした横のネットワークの構築、ワクワクして早く行動したくなる機動性の獲得などを目指しています。

「本当は、自分は何をやりたかったのか」「死ぬ前にどう見られたかったのか」などの根本的な自分を振り返り、唯一無二の存在であることの気づきを得て頂きたいと思っております。

ます。ここが最も重要な「差別化要因」であることをお伝えしたいと思っております。ここが分かると、自分のヴィジョンが腹に落ち、周りの話にも耳を傾けられるようになり、柔軟でありながらもブレない自分を作ることが出来ます。これは一度や二度の講習では手に入らず、講師や仲間とのつながりで見つけ出すことが出来ます。

そうすると、「根本的な自分を見つける」と同時に、お客様やスタッフに「根本的な自分を見せる」こともできるようになります。普段は「こんな弱いところを見せていいのか」「こんなにわがままなところを見せていいのか」などと自己防衛本能が働いてしまっています。しかし、アフターコロナのビジネスでは、「あなただから買いたい」「あなたと一緒に仕事をしたい」と思って頂けるビジネスでないと通用しなくなるので、そのときに、こういった「自己開示」部分が本当にも大切になってきます。勉強したある経営者からは「弱い自分を出したら、母性本能を發揮して応援してくれる女性客が増えた。」というお話も聞いています。現に、いま、しっかりとしたビジネスをされている経営者様は既に経験していることかと思いますが。

また、これからは、固定費を掛けて自前で行っていくより、厳しいときに、互いの得意なところ、弱いところをオープンにしながら助け合い、共生していくことが重要な時代が変わっていきます。そういうときに助け合える仲間を作るには、駆け引きは必要なく、丁寧な「自己開示」が大切になってきます。そして、その「自己開示」には、安心安全な第三の場所が必要になります。無理にすべて開示する必要はありませんが、Googleのアリストテレスプロジェクトでは「心理的安全性」が最も生産性を上げることがを証明しています。当講座ではそれを目指していきたいと考えております。

当方、中小企業診断士の仕事を始めて20年になりました。たくさんの事業計画を見てきた。そして、当方も20年前はひとりの起業家でした。何とか20年やってきましたが、もっと早くこの方法論に出会いたかったと思っております。

今回、この方法論を教えて頂く郡司先生は、実は、当方のクライアントです。約15年前に出会い、郡司先生が成長される場所を見てきております。そして、ここ最近の成長スピードの速さに驚いていましたが、その根本にこの方法論がありました。

実際に当方もこの方法論で勉強させて頂き、中小企業診断士でありながら、3つの事業を展開するヴィジョンまで立てることが出来ました。

ですので、既に事業をされていて、今の事業以外に何かをしたいと思っておられる経営者様がいらっしゃれば、参加されても役に立つのではと思っております。ましてや、これから起業する方、既にヴィジョンや事業計画を立てて進めておられる方には、是非、受けて頂きたい講習であります。

これまで勉強されてこられたことに命を吹きかけ、是非とも、業界を変えていけるほどの力強い「+α」を獲得し、「周りに影響を与える自分」になっていただきたいと思っております。

コーディネーター 中小企業診断士 畑中 修司