

戦略教材開発物語

【マル秘メルマガ】より

12 通目



今回も引き続き「戦略教材開発物語」をお送りいたします。
では、どうぞ。

◆ 4. 講演で開発テーマの内容を高める

ここまで、どのような理由で経営戦略教材の開発を決めたか、そのいきさつについて説明してきました。

次は、どのようにして14項目のテーマを開発するか、これについて考えなければなりません。

経営テープやCDの教材で本格的な内容のものにするには、およそ6時間が必要になります。録音したもので6時間という、本では230頁～240頁とおおよそ同じになります。

講演の場合はどうなるでしょうか。

講演ではどうしても本題と関係ない話が出たり、あるいはそのときそのときに起きた経済的な事件も話に出ます。さらに休憩時間も入ることから、2日間のセミナーと6時間のCDとでは、ほぼ同じくらいの情報量になります。

自分が得意とするテーマなら、それほど苦労しなくても1冊の本が書けるでしょう。

しかし自分が得意としていないテーマの場合、1冊の本を書くことはかなり難しくなります。

これではフルラインが完成しません。

これにどう対処するかについてあれこれと考えた結果、良い方法を見つけました。その良い方法とは、1つ1つのテーマを順番に講演するというものでした。

私が最初に講演をしたのは、危ない会社の見分け方でした。

危ない会社の見分け方の講演は合計で750回ぐらいしていますが、自分独自というか独創性のある考え方が持てるようになったのは、講演を500回ぐらいしたときでした。

同じテーマで何回も講演し、さらに50～60回ごとにテキストを作り直していくと、これまではなんでもなかったところについて、あるとき「ウン。これで良いのかなー、他に良い考えはないかなー」と、ふと疑問を持つことがあります。

次に同じテーマで何回も何回も講演していると話しているときに、ふと、とても良い話が飛び出すことがあります。

これを「神の啓示」と呼んでいます。

良いことを思いついたら、次のテキストにそれをつけ加えていくと内容が徐々に良くなっていきます。

このような事情で1つのテーマだけで500回ぐらい講演をしていると、他人のマネがほとんど入らない、自分独自のものができ上がるというわけです。

そればかりかこうしていると、大事なところを大局的につかむ能力が高まるらしく、2つ目のテーマになると400回ぐらいで自分独自のものが完成し、3つ目のテーマになると300回ぐらいで自分独自の考えがまとまるようになります。

もちろんこれは私の場合ですから、才能がある人はもっと早く自分独自の考え方が出るはずです。

ところが商品戦略を初めとして、組織戦略や財務戦略は固いテーマになるので、講演の依頼がほとんど入ってきません。

これではフルラインが完成しません。

そこで私の会社で講演会を開いて、このようなテーマの講演をすることにしました。しかし、私の会社で開ける講演の回数は限りがありますから、思うように腕が上がりません。

これに対しては、いくつかの会社でしていた1泊2日の合宿セミナーで、時間に余裕があるときは、組織戦略や財務戦略の中の一部を、話の中に織り込むようにしました。こうすると何回も話せます。

このような工夫をしたことで、どうにかフルラインの教材が作れるだけの実力がついたと思ったので、いよいよ本格的な教材を作るために原稿書きに取りかかることにしました。

フルライン用の本格的な原稿を書き始めたのは、1987年5月の連休からです。

当時は1年間に270回以上の講演をしていたことから時間的に余裕がなかったのですが、講演がない日を利用しては、少しずつ原稿を書いて行きました。

こうして1年後の4月には第1部となる、経営の基本原則と戦略と戦術のほとんどの原稿ができていました。

そこで5月の連休を利用して、改めてその原稿を初めから読み直して手を入れようとしたところ、大きなショックを受けたのです。

「ウーン。こんなヘタな文章では、手を入れて書き直したとしても売り物にはならん。」

「ウーン。こんなボロの商品を作っても、誰も買ってくれない。」
というものでした。

こうなった原因は、すぐ分かりました。

1年間に270回以上の講演をするために全国を走り回っているわけですから、とても疲れています。

疲れていると頭に酸素が十分行きわたりませんから、当然良い知恵が出ません。

それに私はもともと文章を書く才能がなくて、最低の文章能力しかないわけですから、これではまともな原稿が書けるわけがないというわけです。

結局1年間書いた原稿は、まとめて全部捨てることにしました。

(続く)

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>