

# 流通とSC・私の視点

2014年1月1日

## 視点(1777)

(成果の概念編)

## コンサルタントと軍師との関係!!

2014年度のNHKの大河ドラマは、豊臣秀吉に天下を取らせた「軍師・官兵衛」です。

黒田官兵衛は、豊臣秀吉の天下取りに戦略・戦術的に参謀として貢献した意味で「コンサルタントの鏡」との名誉を与えられています。

1人の人物が1つの成功を収めるためには、有形・無形の財産(ノウハウ)が必要となります。現在においては、事業主(企業主)ですが、戦国時代は総大将(大名・領主)でした。事業主の参謀が「コンサルタント」であり、総大将の参謀が「軍師」ということができます。コンサルタントも軍師も自らは人・物・金を持たず、依頼主(オーナー)である事業主や総大将にノウハウを提供することにより、依頼主との共通の目的を達成する位置づけにあります。これは、No.2(名・No.2)や補佐役(名・補佐役)や番頭(名・番頭)と言われる人達とは根本的に異なります。No.2や補佐役や番頭は事業主や総大将の主役の役割の一部あるいは全部を担う存在であり、客観的立場に立ち事業主や総大将の行動を評価し、勧告助言するノウハウを提供する存在とは異なります。そこで、オーナー(事業主・総大将)とコンサルタント・軍師の役割・内容を示すと次の通りになります(六車流：流通・マーケティング理論)。

	オーナー(事業主・総大将)	コンサルタント・軍師
目 標	同 一	目 標
器	同 一	器
命令権(指揮権)	事業主・総大将	な し
人・物・金	事業主・総大将	な し
結 果 責 任	事業主・総大将	物質的責任なし(評価下落が責任)
結 果 成 果	事業主・総大将	物質的成果なし(評価上昇が成果)

コンサルタント・軍師は、事業主・総大将と、成し遂げようとする「目標」と、人間の思考上・社会的概念上の「器」は共通でなければ、コンサルタントも軍師も事業主や総大将を成功に結びつけることはできません。

コンサルタントと軍師は2つの役割があります。

- ①第1は「オーナーの行動を客観的に評価し、原理原則と比較して、適切な行動に導く」ことです。それゆえに、コンサルタントや軍師は、常に事例やメカニズムの解明により成功パターンのノウハウを常に研究しなければなりません。
- ②第2は「オーナーの想いを実現可能とするために自らのノウハウを駆使して成功に導く」ことです。そのためには、コンサルタントや軍師は、オーナーの願望と願望達成のための課題の解決、さらに願望の達成のためのノウハウを提供しなければなりません。

以上のように、コンサルタントや軍師は、「客観的判断」と「主観的判断」の両面を持つことが求められます。特に、1つのものごとを成功させるためには「器」(人間としての大きさ)が求められます。この器づくりは「鶏と卵」の理論のように「器が大きいから成功するのか」「成功の連続性の中で器が大きくなるのか」の2つの考え方があります。多くの成功者は、後者の成功の連続性の中に器が大きくなっていくパターンが一般的です。器が大きくなならないまま成功すると、大きくなる途中、あるいは大きくなってから課題が続出し元の木阿弥(一度は良くなったが再び以前の悪い状態となること)になるケースが続出しています。

オーナーにとって、コンサルタントや軍師は、より高い成果を高めるための存在です。

世の中には自らよりレベルの高い敵の存在への対応や急激に変化する世の中の動向を適確に捉え、さらに第三者のみしか見えない現象を客観的に評価するための存在が必要となります。まさに、コンサルタントや軍師はそのような存在です。貧しい百姓出身の成り上がり者であったが、高い目標に挑戦するの豊臣秀吉に天下を取らせた知恵者「黒田官兵衛」は、コンサルタントの鏡です。

(株)ダイナミックマーケティング社<sup>+</sup><sup>6</sup>

代 表 六 車 秀 之