

連載 目からウロコがぼろぼろ落ちる

はじめてのBtoBマーケティング

第89回

ビジネスセンスが欲しい

この連載ではBtoB分野のマーケティングを「目からウロコが落ちたように」くっきりスッキリと理解していただき、今すぐ使える手法と発想をお届けします。

ビジネスセンスを磨く方法をご紹介します。本題に入る前に、仕事の能力を整理します。仕事における能力とは、たった3つの要素です。

1. 知識の質と量
2. 業務遂行に必要な能力
3. 概念化する能力

1の知識の質と量が不足していると、2も3も伸びません。まず知識は全ての基本です。

2の業務遂行に必要な能力は、知識を活かして、手早く確実に、質の良い業務処理ができる事です。この1と2は、仕事の基本能力です。

●概念化する能力

3の概念化とは、抽象的に物事をとらえて、物事の本質を抽出して他人と共有できるようにする能力の事です。この能力を磨くことができると、仕事の成果が数ランクアップします。

事業を成功させる、ヒット商品を開発する、課題解決能力、顧客を満足させつつ売上も伸ばせる。このような、誰もが憧れる成果を実現するために必要なのが概念化する能力です。良く使われる言葉では、コンセプトといわれるものも概念化の一つです。また、概念化能力が高まると、コミュニケーション能力も高まります。今回は、コミュニケーションの解説は割愛します。

●概念化能力を試す「なぜなぜ」

概念化を試す有名な「なぜなぜ」を一つ紹介します。答えをご存じの方は、この章は読み飛ばしてください。

ゾウを冷蔵庫に入れる3つの手順は？

答えは後ほど。続いてもう一問考えてください。

では、キリンを冷蔵庫に入れる4つの手順は？

一つの遊びと思って少し考えてみてください。

さて、ゾウを冷蔵庫に入れる3つの手順は「①冷蔵庫のドアを開ける」「②ゾウを入れる」「③冷蔵庫のドアを閉める」です。そして、キリンを冷蔵庫に入れる

4つの手順は「①冷蔵庫のドアを開ける」「②ゾウを出す」「③キリンを入れる」「④冷蔵庫のドアを閉める」です。バカバカしいですね。しかし、このように考えることが抽象的思考です。

●概念化できると問題がシンプルになる

バカバカしいと思った方も多いでしょう。ですが、大切なポイントは、ゾウ問題は「開けて、入れて、閉める」さえコンプリートすれば解決する。次のキリン問題は「ゾウ問題が解決できたら、邪魔なゾウを出す」ことでコンプリートできる、というように簡素化できる事です。

カンタンなことは、解決しやすい、共有してみんなの手分けできます。難しい事をカンタンに、カンタンなことを楽しくすると、成功は手に入りやすくなります。

分析とは、一言でいうと団塊化したややこしい物事を、小さくバラバラにして、何がどうなっているのかを見極める事です。でも、受け取る側は、複雑なことを細分化しただけでは、さらに理解できなくなります。ですから、「具体的にはどういうことなの？」と聞きたくりますね。でも、具体的に事例を示して説明すると、その一つ一つの事象についての議論が始まってしまい、問題解決は堂々巡りとなってしまいます。そこで、概念化能力が必要になるのです。

●概念化したら再表現が必要

ビジネスセンスと言われるものの正体は、概念化です。概念化とは、抽象的に考える能力。この抽象的に考えることこそが「考える力」と言われるものの本質です。

ただし、抽象画と同じで、抽象化したままでは、受け取る側の解釈次第となってしまい、先に書いた堂々巡りのジレンマに陥ります。

ここからが大事なポイントです。抽象を疑似具体化する事が、概念化能力のゴールです。来年の干支「トラ」を抽象的に表現した図が右頁です。要点を切り出

して、「疑似」具象化する事の一例です。疑似具象化によって、複雑なことがシンプルになります。「たとえ話」も一種の疑似具象化です。年を取るほど上手になるといわれています。昔話、和歌、お笑い、演劇、疑似具象化には様々な表現があります。

抽象を疑似具象にするのが「センス」



●出すと入る、センスが磨ける

疑似表現にはセンスが必要です。もちろん絵の才能を言っているわけではあません。さて、センスを磨く方法は、人類誕生以来たった一つ。それは、アウトプットを「膨大」に増やすこと。お通じが良いと食欲が増進し、便秘になると食欲もなくなるのと同じ。出せば入るのです。

たった一人でこっそりできるトレーニング方法を一つご紹介します。どんなことでもいいのでテーマを決めて1000のアイデアを書くことです。業務改善でも、新商品でも、何でも良いです。関心のあるテーマを選んで、1000のアイデアを目標にチャレンジしてみてください。質は問いません。1000考える事だけが重要です。1日3個ペースなら1年。10個ずつ考えられれば、100日で達成できます。100や200のアウトプットでは何の効果もありません。

1,000に到達した人だけが享受できる世界。人生で一度ぐらいチャレンジしても損はありませんよ。



著者 ● 中井 淳夫 (なかい あつお)

株式会社 創英 代表取締役
 NHNホールディングス株式会社 代表取締役
 BtoBマーケティングを専門にしており、昨年開催したセミナーの受講者は700名以上。受講者の96%が満足し、企業規模にかかわらず活用できる内容と高く評価されている。一般社団法人組織内コミュニケーション協会を創設し代表理事を務め、産学連携で躍進企業の社内マーケティングを研究してきた。著書「誤努力」が、流通科学大学、神戸芸術工科大学のテキストとして採用された。
 相談・問い合わせは、b2b@soway.co.jp

水を変える革新技术をより多くの方に使ってほしいから

今だけ お試し価格でご提供!

目に見えない **小さな泡の先端技術** ご好評につき
キャンペーン期間延長!
「ウルトラファインバブル技術」をお得にゲット!!

洗浄等の実用分野から研究開発用途にまで幅広く使えます

油污れ除去 / 壁・床面洗浄 / 車輻洗浄 / 半導体洗浄 / 大理石洗浄 / コンクリート・モルタル洗浄 / 排水処理 / 尿石除去 / 化粧品開発 / 金属加工・研削効果実験 / ノンケミカル洗浄実験 / 除塩・スケール除去効果実験 など

▶ ご活用例を動画でご覧いただけます



業界最高水準

2億個/mlの高濃度UFB水を毎分2ℓ吐出
 アイドルタイム無しで瞬時に生成

持ち運べて便利なキャリー式

水を入れるだけで使える簡単操作

充電型バッテリータイプ



ウルトラファインバブルの活用はSDGs (持続可能な開発目標) の実現にも貢献します

お問合せ・資料請求は下記まで

「日刊工業新聞の広告を見た」とお伝えください

■ 販売

株式会社マインドシェア

〒108-0073 東京都港区三田 3-2-8 Net2 三田ビル

03-6823-6211 平日 10:00 ~ 17:00

info@ufb-m.com

ウルトラファインバブル マインドシェア



■ 製品企画

NHNホールディングス株式会社

〒178-0063 東京都練馬区東大泉 7-15-27-307