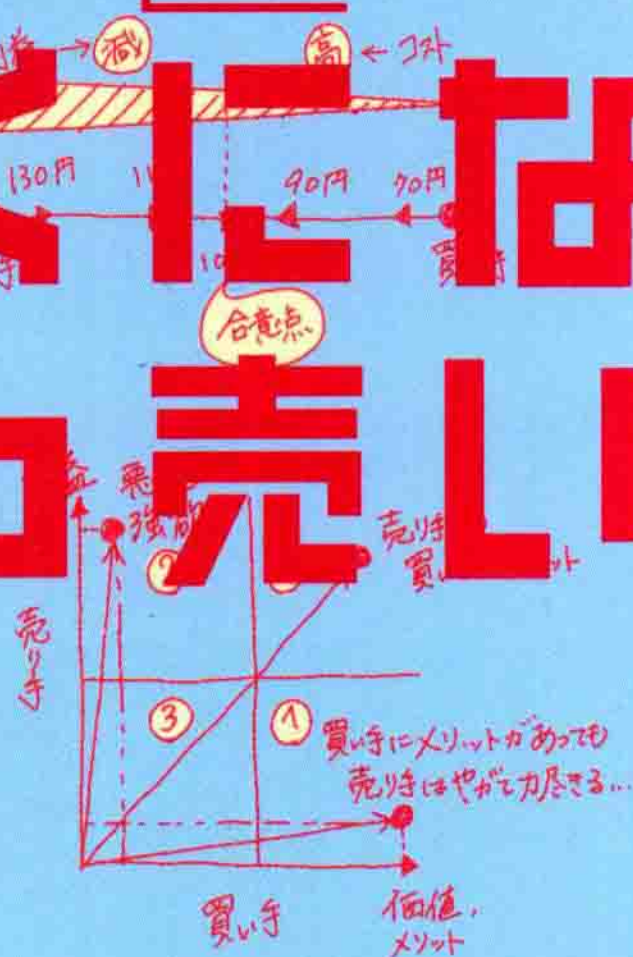


Tetsuharu Ikadai
碓井哲治



「売れない時代」に売りまくる！ 超実践的「戦略思考」

筏井哲治

講談社+α文庫

筏井哲治ーピアズ・マネジメント株式会社取締役。1977年生まれ。富山県出身。2001年東京理科大学理学部卒業後、地元中小企業、三菱商事系情報子会社である(株)アイ・ティ・フロンティアを経て、2005年にマイクロソフト(株)に入社。日本人初の開発製品(Microsoft Visual Studio)テクノロジースペシャリストとして全国にてセールスおよび、講演、啓蒙活動を行う。2008年には技術職からパートナー営業に転身

し、北陸支店に赴任。本書でも紹介しているExperiment-Adapt Chain(実験適用モデル)を独自に確立。2009年8月、社内最大のイベントであるTech・Ed Japan 2009に営業職、及び支店勤務社員として初めて登壇し、歴代最高スコアでトップスピーカーの快挙を達成。現在は執筆活動、研修事業、およびITを活用したワークスタイル革新、営業とマーケティングに関連するコンサルティングを行っている。

講談社+α文庫 ^う「売れない時代」^{じだい}に^う売りまくる！
^{ちょうじっせんてき}超実践的^{せんりやく}「戦略思考」^{しこう}

^{いかに}筏井哲治 ^{てつはる} ©Tetsuharu Ikadai 2014

本書のコピー、スキャン、デジタル化等の無断複製は著作権法上での例外を除き禁じられています。本書を代行業者等の第三者に依頼してスキャンやデジタル化することは、たとえ個人や家庭内の利用でも著作権法違反です。

2014年11月20日第1刷発行

発行者——鈴木 哲

発行所——株式会社 講談社

東京都文京区音羽2-12-21 〒112-8001

電話 出版部(03)5395-3529

販売部(03)5395-5817

業務部(03)5395-3615

デザイン——鈴木成一デザイン室

本文データ制作——朝日メディアインターナショナル株式会社

カバー印刷——凸版印刷株式会社

印刷——慶昌堂印刷株式会社

製本——株式会社千曲堂

落丁本・乱丁本は購入書店名を明記のうえ、小社業務部あてにお送りください。

送料は小社負担にてお取り替えします。

なお、この本の内容についてのお問い合わせは
生活文化第二出版部あてにお願いいたします。

Printed in Japan ISBN978-4-06-281577-2

定価はカバーに表示してあります。



プロローグ 豊臣秀吉とマイクロソフトに学ぶ

ぞうりを懷で温めること 6

論理的に考えるという癖 8

営業職とは営業することではない!? 9

マイクロソフト社での激しい戦い 12

売れない製品をどう売るか? 15

マイクロソフトで学んだスキルをあなたへ 17

第1章 論理的思考を使ったおせ

ロジカルシンキングってなに? 30

仕事の基本は「報連相」。なんじゃそりや! 30

「報告」から見た「考える技術」 32

論理的思考を身につけよう 34

システム開発で得た教訓 35

複雑なことを複雑なまま考えない 38

MECE→モレなくダブリなく 41

MECEで分類しよう 41

分類するだけでなく想定する 44

日常でも使えるMECE 46

点ではなく線で、線ではなく面で考える 48

報告とは効率的に状況を伝達するための仕組み 50

MECEは論理的思考の根幹 53

顧客ニーズとは、お客さんが困っていること 55

自分の製品を分析する 55

北極圏の住民に冷蔵庫を売る？ 64

アトリビュート分析は戦術マップ 71

5フォース分析と街のラーメン屋 74

市場にある5つの脅威を知る 74

誰もが影響を受ける大きなトレンド 81

第2章 リデル・ハートに学ぶ「戦略」

リデル・ハートに学ぶ 84

複数の視点でカードを準備する 94

トップアプローチは状況を打開するか 96

ジェットコースター理論と人間の欲求 100

考える時は論理的に、伝える時は感情的に 100

対決姿勢は百害あって一利なし 109

商談とは戦略である 113

第3章 NOから始まる交渉術

交渉というゲーム 116

交渉力こそが最重要スキル 116

ビジネスで交渉は避けられない 117

感情的にならないこと 119

交渉力は総合力 120

交渉の前に知っておきたいこと 121

価値を増大させる交渉 121

交渉をセットアップする 122

自己実現のピラミッド 125

理念のピラミッド 129

交渉のセットアップ手順 132

交渉すべきかどうかを見極めよう 136

3つの物語で情報を伝える 141

物語は強力な情報伝達ツール 141

人は挑戦が大好き 142

物語を交渉で応用する 143

情報に信用を与える4つの条件 148

百聞は一見に如かず 148

「物語」とは主人公を追体験すること 154

第4章 「ふり返る」 技術は未来を創る

ハーフウェイラインからタッチダウンへ 155

ハーフウェイラインは相手が決める 155

タッチダウンに向けての戦術 158

顧客の立場でリスクを考える 162

復習する精神力はあるか 166

復習は簡単じゃない 166

ソフトウェア開発で学んだ復習の重要性 168

顧客の本音を聞き出すサーベイ 171

徹底的なサーベイを取ること 171

会社の規模やビジネスの規模は関係ない 173

スコアを集計し、明日に生かす 175

サーベイの取り方 175

集計と結果の読み取り方 177

レトロスペクティブ・アセスメント 179

目標スコアを決める 180

スコアは絶対であり、現実である 184

プレゼンを「ふり返る」 186

優れた語り手になるために 186

「チャョクトーカー」であれ 190

アンチパターンに学ぶ 192

気づかぬままに陥る罠 192

分析病 195

情報の分断 196

みんなの意見 197

補欠の先輩 198

げんなりさせる言葉 199

コミュニケーションの問題 200

第5章 チーム・リーダーが知っておくべきこと

マイクロソフトに学ぶ、チームを強くする8つの原則

202

少数精鋭のチーム編成

202

チームを強くする8つの原則

204

企業戦略よりも企業文化

205

報連相の前にやるべきこと

209

コミュニケーションとは言葉を伝えるだけではない

209

報連相について考えるべきこと

210

恐れずに窓を開け放て

213

オープンとフィードバック

217

インテリジェンスを高めよう

221

情報共有は何のために行うのか

221

情報にはステージがある

222

古いやり方と決別する

224

アイデアを泉のように

226

アイデアこそが次の収益を作る

226

ブレインストーミングのルール

227

サイレントブレインストーミング

229

ラテラルシンキング

231

アイデアは数こそ勝負

233

試行錯誤からすべては生まれる

235

ネットワーク中心の戦い

235

「PDCA」から「EAチェーン」へ

237

官僚主義になるな、自由であれ

240

全体最適の罠。効率化の行き着く先にあるもの

240

厳しい時にこそゆとりを持とう

242

異端になることを恐れるな

243

エピソード デカルトの言葉を胸に

246

我思う、ゆえに我あり

246

変わりゆく世界

248

参考文献

251

「売れない時代」に売りまくる！ 超実践的「戦略思考」

筏井哲治

講談社+α文庫

文庫版 まえがき

僕がこの本の元となる、『今すぐできる「戦略思考」の教科書』を上梓したのが2010年11月。あれから4年の月日が流れました。その間多くの方に研修やセミナーを通じて本書にある考え方や手法をレクチャーし、今すぐできる「戦略思考」を学んでいたきました。そして多数の方々から、本書で紹介した手法で、

「お客様と良い関係が築けるようになった」

「営業という仕事が楽しくなった」

「難しい仕事にもチャレンジできるようになった」

などと、信じられないような反響をいただきました。

4年の月日を経てあらためて感じることは、何かを創るにしても、売るにしても、そのベースとなる情報分析や戦略立案、そしてそれを伝えるコミュニケーションの手法は普遍であり、これからのビジネスパーソンにとってますます必須のスキルになりつつあるという点です。

このあいだに、東日本大震災以後の復興、少子高齢化、労働力不足、グローバル競争の激化など、日本は課題が山積みとなりました。そして、それらの課題は乗り越える以外に道はありません。

逃げることでできない困難に立ち向かうために必要なのは、本書で紹介したようなベ－シックな思考能力であると確信しています。複雑な問題にひるむことなく対処できるかどうかは、その複雑さを分解し、理解可能なサイズに小分けする力量があるかどうかにかかっています。

本書で紹介する手法はどれもが面倒くさがりの僕でも実行できた、超実践的で、シンブルなものばかりです。しかし、読むだけでは本当の戦略思考の技術を血肉にすることはできません。刻々と変わるビジネス環境において、その状況を素早く把握し、最適な対処ができるかどうかは、やはり現場で実践し、経験を積む必要があるのです。

慣れないうちは面倒だったり、難しく感じたりすることもあると思います。しかし、そう感じるのは最初の数回だけで、すぐにロジカルに考えることが当たり前になり、またエモーショナルにコミュニケーションすることが自然になるでしょう。読者のみなさまがチームとなつて本書で紹介する方法を使ってアイデアを出し合ってみてください。きつとこれまでとは全く違う、ポジティブで、チャレンジングで、ワクワクするような

アイデアが無尽蔵に湧いてくるはずです。その無数のアイデアの中に、僕は日本を変え
る、そして世界を驚かせる、そんな宝が必ず見つかると思っています。

本書の執筆にあたりいつもの確で、前向きなアドバイスをくださった川辺秀美氏、ビ
ジネス書の執筆経験など全くなかった4年前の僕に大きなチャンスを与えてくださった
講談社・藤枝幹治氏、いつも破天荒な僕を支えてくれる我が社の大切な仲間たち、そし
て愛する家族に、心から感謝します。

二〇一四年十月吉日

筏井哲治