

立ち読み版

特集1



駆け出し診断士、ベテラン診断士が、コンサルにおける過去の失敗談を本誌上でコッソリと大公開。失敗をどのように克服したか、今後回避するための打ち手は何か——失敗からコンサルの極意が見えてくる。

【監修】福田 尚好

齊藤 直子/坂吉 快太/辻 紳一
小野 知己/風谷 昌彦/橋本 豊嗣



- 第1章 …… 経営者にはっきり意見を言えない
——「しくじれない」からの脱却
- 第2章 …… 質疑のなかった診断報告会
——プライオリティ思考に立つ
- 第3章 …… 商店街活性化支援でのつまずき
——経営者を巻き込む
- 第4章 …… 「もう来なくていい」と言われた
——社長とは何者かを知る
- 第5章 …… 事業承継支援を強制終了される
——コンサルに“ベテラン”はいない
- 第6章 …… 「頼まれた仕事は断らない」で苦境に陥る
——活躍のフィールドは自分で選ぶ
- 第7章 …… クライアントの自信を奪ってしまった
——【総括】しくじりから見えてくる診断士のあり方

特集1
しくじり診断士が教える!
~コンサルタントの極意~

第1章 経営者にはっきり意見を言えない

「しくじれない」からの脱却

齊藤 直子
中小企業診断士

石橋を叩いて渡る——。
用心の上にも用心することを表す慣用句である。自分はこのタイプにあてはまると、3年ほど前に気がついた。

皆さんは米国ギャラップ社が開発したストレングスファインダー®をご存じだろうか。Webサイト上で177個の質問に答えると、自分の才能(=強みの元)が導き出されるとい、いわゆる自己診断テストだ。才能とは『無意識に繰り返し現れる思考、感情、行動のパターン』であるとされ、34種の資質の中から自分が持っている、より重視している才能が導き出される。

中小企業診断士となってほどなく、私はこのテストを受けてみた。34種の資質には「戦略性」、「目標思考」、「成長促進」などコンサルタントに必要になりそうなものがたくさん並んでいたが、私の一番高い資質は「慎重さ」であった。はたして、「慎重さ」が高いのに、「しくじり」は起こるのだろうか。私は「慎重さ」が過ぎるために起こり得る「しくじり」が存在すると考える。

1 「しくじれない」というしくじり

(1) 普段ははっきり言う性格なのに
私は中小企業診断士として経営者の方と接する

ようになってから、ある悩みを抱えるようになっていた。それは、「経営者にはっきり意見を言えない」というものである。

ただ、自分でも不思議に感じていた。私は、どんな相手にでもはっきりと意見を言うほうだ、と自負していたからだ。

「現状をよくするための意見出しや対話は歓迎される」という信念を持っていたし、むしろ、はっきり言い過ぎる故の失敗が多いと感じていた。それなのに、なぜ経営者に対しては反対のことが起こるのだろうか。

(2) もう1歩踏み込めないことの影響

そもそも経営者にはっきり言えないと、何が問題なのだろう。経営者は当然、自分自身の商売や事業、自ら身を置く業界について熟知している。しかし、会社の中から見ると、外から見る景色は異なる。顧客目線に立つということは、外からの目線を持つということだ。

飲食店を例にあげると、お店の外観、店に入ったとき、レイアウト、清潔さ、メニュー、接客、商品、サービス、会計、すべてにおいて完璧な店舗というのはなかなか存在しない。コンサルタントの目線で見ると、なんらかの疑問、違和感を抱くことがあるものだ。

続きは雑誌で