

視点(856)

成果の4段階説とは!!

1つの行動を成功に導くための原理に「成果の4段階説」があります。成果の4段階とは、「知識」「理論」「戦略」「戦術」です(六車流:流通理論)

(1)第1段階「知識」

成果を出す行動の第1段階は「知識を得ること」です。知識とは知ることであり、学ぶこと、経験すること、情報を得ることによって得ることが出来ます。より深い知識を得るためには次のことが必要となります。

正しい視点で知識を得ること

客観的(第3者の立場に立って)かつ正確(間違いのないように)に知識を得ることが必要です。

知覚を持って知識を得ること

興味を持たないと、知識を見落としたり深く知ることが出来ません。それゆえに、常に何事にも興味を持つとか、問題意識を持つとかして知識を得ることが必要です。いわゆる「感じる」(感性高く)レベルの知識の取得であり、直感力や察知力とも言われます。

(2)第2段階「理論」

成果を出す行動の第2段階は「知識を理論化すること」です。理論化は知識レベルの現象を普遍化することであり、専門の知識を持った人であれば誰でも理解できるようにすることです。そのためには次のことが必要となります。

因果関係を解明すること

知識で得た現象を、その原因は何か、何故に起こるのかを、メカニズム的に解明し、必要十分条件に基づく因果関係を論理的に明らかにすることです。論理の飛躍があっては現象を解明したことにはなりません。論理に一貫性があると、そのメカニズムは証明されたこととなります。

体系化(普遍化)すること

現象の因果関係が解明されると、専門知識を持った人が、体系的に理解出来るように普遍化することが必要です。すなわち、当事者でない第3者に正確に理解した上で伝えることが出来るようにルール化することが必要となります。専門知識を持った人に伝わらなければ体系化されていないことを意味します。

(3)第3段階「戦略」

成果を出す行動の第3段階は「理論に基づき行動すると成果が出るようにすること」です。どんな行動も成果なくしては、単なる「学問や分析バカ」になってしまいます。より大きな成果を出すためには次のようなことが必要となります。

志や意欲(熱意)のある行動をすること

志の高い行動(自分以外に成果が出ることを第1次目的とし、結果的にはその成果は自分のためになる行動)や意欲のある行動(目的を持って本気で取り組む行動)が成果が高くなるために必要です。

紙一重の成果の原則を適用すること

成果は紙一重の差で、5倍の差が出ます。プロ野球の選手の年俵で言えば、年間125本のヒットを打つ2割5分バッターの成果(年俵)は2,000万円ですが、もう25本余分にヒットを打つと3割バッターとなり成果(年俵)は1億円、さらに、もう25本余分にヒットを打つと3割5分バッターとなり、成果(年俵)は5億円と、ヒット25本を余分に打つたびに5倍の成果が出ます。125本を打つ手法ともう25本を打つ手法は、成果から見ると異なる努力(ノウハウ)なのです。ほとんどが、125本のヒットを打つ努力(ノウハウ)しかしていません。本当は、もう一歩、発想を変えることや創意工夫を付加すると大きな成果が目に見えてきます。これを、コロンブスの卵の理論と言います。

(4)第4段階「戦術」

成果を出す行動の第4段階は「戦略で創出しようとする成果を正確に実現させること」です。成果を正確に実現させるためには、次のことが必要となります。

匠の技術を持って仕上げること

戦術とは能率であり、「より速く」「より精度高く」「よりローコストで」「より斬新に」仕上げる必要があります。

戦略を正確に具現化した形で仕上げること

戦術は単に仕上げ屋さんではなく、あくまで上位概念である戦略の目的である成果を、具体的かつ正確に仕上げる必要があります。

以上のように、成果の4段階は常に1つの概念で形成されているのです。

(株)ダイナミックマーケティング社³
代 表 六 車 秀 之