

流通とSC・私の視点

2014年3月24日

視点(1802)

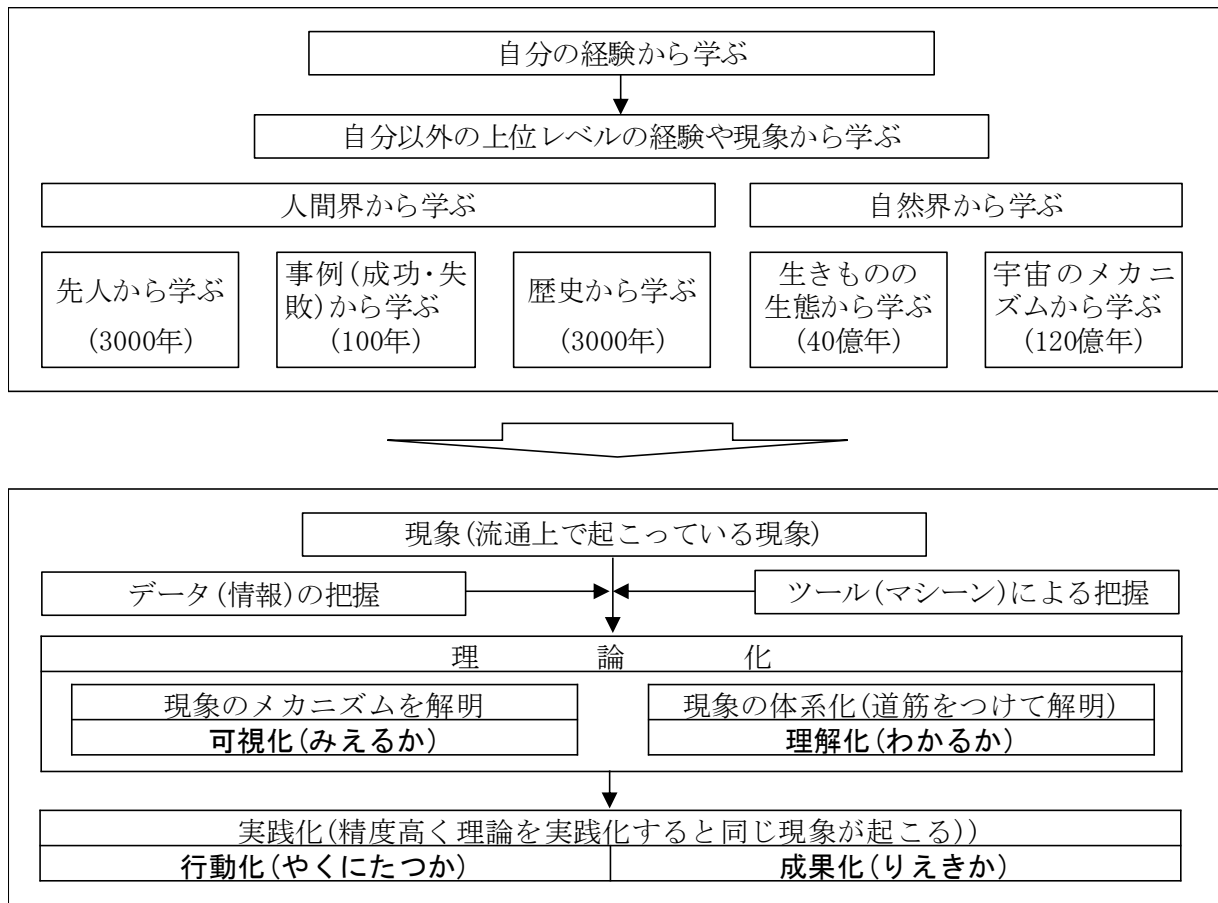
みえるか わかるか やくにたつか りえきか
可視化・理解化・行動化・成果化とは!!

(思考と研究の概念編)

NHKスペシャル(2014年3月22日)に、**超常現象**(例えば靈感や前世の話やテレパシー等)について仮説のレベルではありますが科学的解明を行っていました。この超常現象を科学者は必ず科学的に解明できるはずであるとの考え方に基づきあらゆる分野の科学者やあらゆるツール(マシン)を使い実験と実測を繰り返し行い、今まで考えられないことが起こったメカニズムを解明しているプロセスをNHKスペシャルで放映していました。幽霊がなぜ見えるのか?前世の自分がなぜ分かるのか?テレパシーはなぜ他人に伝わるのか?等の今まで非科学であった超常現象のメカニズムが解明されていました。科学者は、幽霊を探したり見たりするのではなく、幽霊が見えるメカニズムを科学的に解明するのだと言っていました。

我々、流通業界の中にも超常現象的なものがたくさんあります。私は「**不思議な成功も不思議な失敗もない!!成功には成功の理由が、失敗には失敗の理由が必ず存在する!!我々がそれがわからないのは不思議な現象のメカニズムが解明されていない!!**」からですと言っています。

不思議(成功・失敗)は、次のフローによって解明されます(六車流：流通・マーケティング理論)。



流通業界の中で起こっている多様な現象を「データ(情報)」と「ツール(マシン)」によって、現象のメカニズムを解明し、さらに現象を体系化することにより「理論化」できます。理論化とは、現象を解明し、実践に使える状態までノウハウ化することです。このノウハウ化された理論を、「実践化」(特定の物件にノウハウを適用すること)すると成功します。

すなわち、成功するSCづくりには「**現象の可視化(みえるか)**」「**可視化したものを理解化(わかるか)**」し「**理解化したものを行動化(やくにたつか)**」し、さらに「**行動化したものを成果化(りえきか)**」が必要となります。

(株)ダイナミックマーケティング社⁺
代表 六車秀之