

経営のヒント214 「ベンチマークのメリット」

ビジネスは真似るから始まる！

最近、こんな声がします。

「ベンチマークをするメリットがわからない！」

特に自社と関係ない異業種のベンチマークなんかして、どのようなメリットがあるのか？」

研修先でそんな声を聴くと、自分自身の不甲斐なさ。

概念創造能力 (コンセプトシャル・スキル) の力不足を痛感します。

ビジネスは真似るからスタートします。

儲かるには「儲かる仕組み」と「仕掛け」があるんですね。

うまくいっている会社には、うまくい理由がある」と、いうことが確信出来ている人は、1割以下なんだな。つまり**その儲かる仕組みがわかるようになったらビジネスでも勝つ**」と、いうことになります。

儲かる仕組みをつくるには2つあります。

偶然できてしまった。

意図的につくった。

どちらが正しいかは、何もわからずに偶然できたより、意図的につくる方に決まっています。

つまり、人がやっていることを見て、その理由が分かれば、いかに自分の仕事に応用できるかです。

儲かる仕組みのことを、欧米ではビジネスモデルと言います。

ビジネスモデルを構築するには2通りの方法があります。

ゼロから構築する

他社のヒントを手掛かりにする

- 1 同業者の真似をする
- 2 異業種にヒントを手掛かりにして、自社の仕事に応用する

勉強している経営者の方々は当然わかることですが、異業種にあるビジネスモデル (具体的事例) から学ぶことをベンチマーキングと言います。

人間は物事を理解する時はアナロジー (似ている) が大変有効なのです。

「自分の知っている何かと、今説明された何か似ている」ことで初めて腑に落ちるのです。

では、同業種から学ぶのと、異業種から学ぶでは、どちらがよいのでしょうか？

さて、皆さん、どちらが良いか？ 考えてみましょう！

…答えは です。

何故か？ それは ……………

<経営のヒント>

学ぶとは、真似るからスタートしております。

常に学ぶ訓練をしていないと、人間は真似る事を忘れます。

それを固定観念・先入観念といふ、自己防御の為にパラダイムに支配されているのですが、本人は全く気付いていないということが起こります。

それを防ぐには、謙虚に素直になることが一番だと思思想哲学では言っていますね。