

コンサルタント紹介

公益財団法人 日本生産性本部
主席経営コンサルタント

寺沢俊哉



日本生産性本部
JAPAN PRODUCTIVITY CENTER

大手流通系企業を経て、1989年、日本生産性本部入職。本部専属経営コンサルタントとして、現在まで、約200社の経営コンサルティング、数千人の研修を実施。1998年以降、卓越した企業を表彰する日本経営品質賞の審査員として、また、研修講師として経営品質向上プログラムの普及推進活動に従事。「魅力的な人と組織の創造」をテーマに、「ES(社員満足)とCS(顧客満足)の同時達成」、「参加をうながすリーダーシップ」など、実践的なビジネス・コミュニケーションに関するコンサルティング、研修を実施。ホームページ「テラ・メディア」<http://teras.jp/>



学びを实践で活かす人を応援します！

(著書)

対話で学ぶ経営品質
生産性出版



感動の会議！
ディスカヴァー21



プロ研修講師の教える技術
ディスカヴァー21



メッセージ

こんにちは！ 寺沢俊哉です。
コンサルタントを生業として、20年以上が過ぎました。
これも、お客さまに育てていただいたおかげです。ありがとうございます。

コンサルティングには、さまざまな考え方があります。
流派とでも言いましょうか。

例えば、コンサルタントは**情報提供者**。専門家としての情報を提供するという考え方があります。あるいは、コンサルタントは**お医者さん**。だから、患者さんを診断して治療するのが仕事という考え方もあります。

これらのモデルを、エドガー・H・シャインは、それぞれ「**情報購入モデル**」「**医者患者モデル**」と呼びました。

しかし、私が目指すのは第3のモデル。シャインの言う「**プロセス・コンサルテーション・モデル**」(**お客様自身が出来事のプロセスに気づき、理解し、理想的な行動がとれるように支援するモデル**)です。
聞き慣れない言葉ですね。少し説明させてください。

生産性本部は、1955年(昭和30年)に、経営者をアメリカへ視察団として送りました。この団体が日本にはじめて「マーケティング」という言葉をもたらしました。しかし、今の時代、海外へはだれでも行けますし、YouTubeを見れば、地球の裏側の革命を実感することさえできます。
「**情報購入モデル**」のコンサルティングは、なかなか成立しません。

また、一定規模以上の会社であれば、社内に専門家がいらっしゃいます。研究開発のプロ、営業のプロ、生産管理のプロ、法務のプロ・・・業界のことなら知り尽くしている人もいて、監査室や内部統制の仕組みもある。つまり、社内にお医者さんがたくさんいる。
「**医者患者モデル**」のコンサルティングも不要です。

では、今、外部の専門家には何が求められているのか？ それが、「**プロセス・コンサルテーション・モデル**」

経営者や社員が一丸となって、自発的に変革を進めていく、そんな場を構築するお手伝いをいたします。

具体的には、

- 事業や業務を一から見直す「**セルフ・アセスメント**」
- 顧客視点からビジネス・モデルを再構築する「**ビジネス・デザイン**」
- 志を1つに、社員1人ひとりのやる気を引き出し、挑戦し続ける風土をつくる「**チーム・ビルディング**」

などのプログラムをご提供しています。

ご提供プログラム

	セルフ・アセスメント	ビジネス・デザイン	チーム・ビルディング
	まずは、自分たちで、経営・業務の現状を認識し共有しましょう。衆知を集めることで、新たな課題が発見されます。	課題に応じて、実際のビジネス・プロセスを再構築します。いくら一所懸命に取り組んでも、筋が悪いと結果は出ません。顧客に独自の価値を届けるためのプロセスに整えます。	ビジネスを最終的に実現させるのは「人」であり、「チーム」です。結果をつくるために、一人ひとりのやる気を引き出し、ゴールにむけて強固なチームをつくりあげます。
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> 有料メニュー </div> <div style="text-align: center; margin: 10px 0;"> コンサルティング 研 修 </div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> 組織変革 アクション・ラーニング (フルコース) </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> エグゼクティブ・コーチング </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-bottom: 5px;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 40%;"> アセスメント 事業企画 </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 40%;"> 風土改革 チーム力強化 </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-bottom: 5px;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 30%;"> アセスメントスキル </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 30%;"> 戦略・マーケティング </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 30%;"> リーダーシップ </div> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> 問題解決技法 プレゼンテーション ファシリテーション </div>		
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> 無料メニュー </div> <p>ホームページやメルマガを通じて、さまざまなお役立ち情報をご提供しています。一度、お立ち寄りください</p>	<div style="text-align: center;"> ホームページ テラメディア (TERA MEDIA) http://teras.jp/ まずは、こちらにアクセスしてください。 上記に関する、さまざまな情報を無料でご提供しています。 コンテンツは、毎週更新されています。 更新情報や、無料のセミナー案内などお得な情報は、 会員メルマガ「エピソード通信」でお知らせします。 エピソード通信は、朝礼やスピーチなどに使える 「話のネタ」を毎日配信しているメルマガです！ これだけでも、かなりお得ですよ！ </div>		

*最近の「エピソード通信」から・・・

■教えるの語源 (3月27日号) ■
 教えるの語源は「愛しむ」(おしむ)だから、教えるとは愛すること。誰にも得手不手がある、絶対に人を見捨てるようなことはしてはいけない。これを語ったのが、あの吉田松陰。

こんな話を毎日配信

ぜひ、ご愛読を！

■回転寿司型消費者 (7月9日号) ■
 ある方とお話して出てきた話。「最近の人は、回転寿司型消費者だ。自分が若者の頃、ネタをみて、寿司をオーダーできることが一人前だと思っていた。今は、オーダーしなくても出てくる寿司から選べばいい。そういう時代の消費者を相手にしなければならぬ」

それでは！
 ホームページでお会いしましょう

