

# 近未来における「本物のプロ」のモード

## 「真剣モード」とは何か

「中小企業ナレッジ・コンシェルジェ」の事業戦略

### 論文概要

学籍番号 20251507 金成 祐行

#### 1. 問題意識

中小企業を取り巻くコンサルタントなどの中小企業支援業者は、中小企業に対し様々な業務を総花的に提供しているが、私は自分の経験から、経営には自分でつかみとったコツでなければ役に立たない。そしてそのコツはコンサルティングやセミナーでは得ることはできず日々の仕事の真剣勝負の中でしか得られないものであると確信していた。では中小企業支援業者はどのような役割を果たすべきなのであろうか。

#### 2. 近未来「本物のプロ」が求められる

近未来における中小企業を取り巻く環境について3つの視点がある。一つは「情報バリエーション革命」により「情報主権」の供給側から顧客側への委譲が起こり、それに伴い業種・業界の壁の崩壊が起きた。顧客が要求するサービスは業種・業界の区分にとらわれない非常に高度なものとなり、供給側は混乱し不安を感じ始めていること。二つめは、個人が個人らしい価値観を発揮することが許される「フルフィルメント」の時代となる兆候が見えること。そして三つ目は、情報を手に入れた「アマチュア」の台頭により従来のプロが脅かされつつあることである。この3つの視点から近未来に求められる「プロ」とは何か。それは、クライアントの願いを、形にして提供できる知恵と実行力を持つ「本物のプロ」なのである。

#### 3. 「本物のプロ」のメンタリティ「真剣モード」

この「本物のプロ」が持つべきメンタリティこそ「対象」に深い「当事者意識」を感じ、100%のレベルで「真剣」で「本気」になるように「スイッチ」が切り替わったような状態になる「真剣モード」である。この「真剣モード」を持つことによって、私たちはビジネスにおいて、クライアントの「願い」を洞察できるようになり「本物のプロ」としての基本的な力を得るのである。

#### 4. 「志」に基づく「真剣モード」

「真剣モード」になるためのスイッチには、「やむにやまれぬ、せっぱつまった事情」「明確なリターン」によるスイッチもあるが、本論文で主に述べるのは「志」のスイッチであ

る。この「志」に基づく「真剣モード」は内部から湧き上がるものであり100%の「真剣」「本気」を発揮する上で枯れることのない、無尽蔵のエネルギーを持つのである。

### 5.「志」とは何か

そしてこの「志」は、自らの仕事の大小を問わず「誇り」ある仕事の中に社会における「使命」を感じている心の状態である「ノブリス・オブリージュ」が、個人の「主体的意志」に作用することにより生まれる。「ノブリス・オブリージュ」のない「主体的意志」は「志」と区別して「野心」と呼ばれることがある。

### 6.ノブリス・オブリージュ・サイクル

「志」に基づく「真剣モード」が職業などを通して表現されると、そのために必要な「スキル」が最大限に磨かれる。その最大限に磨かれた「スキル」を通して現場で汗を流して仕事をしたことが、まさに「社会に役立つこと」であったこととして自らを振り返る経験となり、ふたたび「ノブリス・オブリージュ」へと還元し「志」をより活性化する。この心理的なサイクルを「ノブリス・オブリージュ・サイクル」と呼ぶ。

そしてサイクルを回すごとに、対象への「当事者意識」がどこまでも深くなってゆく。「当事者意識」が深まれば、当事者に対する工夫の意欲が高まり商品コンセプトやビジネス・モデルの創造がなされることがある。そして、その商品コンセプトやビジネス・モデルを実行するために、さらなる「真剣モード」による「具体的行動」がなされてゆき、さらに「ノブリス・オブリージュ」に還って行く。そして「弾み車」に弾みがつくように、無限にこのサイクルは回り続けるのである。

このサイクルが回り続けることで、ドリルが深く地面に潜るように、対象への「当事者意識」をどこまでも深めることとなり、最終的に、対象に完全に一体化し、融合するような感覚が得られる状態にまで深まってゆくのである。そして、その深い「当事者意識」はサイクルを回す人や組織が自律的行動を起こすためのエネルギーとなる。

### 7.「中小企業ナレッジ・コンシェルジェ」のサービス

「知識専門職」を取り巻く環境は(1)情報過多の状況(2)問題が「個別性」を増す(3)問題が「顧客中心性」を増す、という特徴を表している。この近未来の環境において、求められる「知識専門職」のサービスとは、供給側の論理の産物である、従来の特設家の区分ごとに提供するサービスではなく、中小企業の経営に対する根本的な願いを洞察し、自らの専門領域にとらわれることなくその時に必要な知識を実行可能な生きた形に統合して提供する「中小企業ナレッジ・コンシェルジェ」のサービスであると考えられる。

## **8. 「中小企業ナレッジ・コンシェルジェ」にとって最も大切な能力**

「中小企業ナレッジ・コンシェルジェ」にとって最も大切な能力は、クライアントの願いを洞察する力である。その洞察のためには、クライアントとの心理的な境界線を中和する必要があり「ノブリス・オブリージュ・サイクル」によって、自他意識がなくなる程、クライアントと深く同一化が進んだ「真剣モード」のモデルが活用できるのである。

## **9. 「中小企業ナレッジ・コンシェルジェ」の思想**

「中小企業ナレッジ・コンシェルジェ」はクライアントの行く末にどこまでおつきあいする「覚悟」をもつことで、クライアントの願いに対して決して「No」と言わない姿勢をもつ。そして、その「覚悟」は、「中小企業を心から支えきるのは、私たちしかいない」という「ノブリス・オブリージュ」から生まれるのである。

## **10. 「中小企業ナレッジ・コンシェルジェ」の3つの具体的戦術**

「中小企業ナレッジ・コンシェルジェ」がその役割を果たすためには、3つの具体的戦術が必要となる。一つは、クライアントの願いを洞察する上での「前提条件」となる「中小企業ナレッジ・コンシェルジェ」自身の専門性の深耕。二つめは、実際に問題を解決するためにコーディネートする知識の源である、専門家の「ナレッジ・ネットワーク」の構築。三つ目は、クライアントの願いを叶えるための新しい知恵を得るために、クライアント同士のコア・コンピタンスの「結合」をアレンジして、小さな「コンソーシアム」を立ち上げることである。

## **11. 「中小企業ナレッジ・コンシェルジェ」は何をもたらすのか**

「中小企業ナレッジ・コンシェルジェ」の事業戦略は、「税理士」のような「虚業」として制度の上に成り立っていた「知識専門職」を、人の必要の上に成り立つ「実業」と昇華させ、「知識専門職」を救済するコンセプトと考えられる。

そして、クライアントの根本的な願いを洞察して必要な知識を実行可能な生きた形にして統合して提供する使命を果たすためには、非常に高度な「人間力」が必要とされる。私にとって「中小企業ナレッジ・コンシェルジェ」の仕事は、今後の人生における「人間力」の成長を支える場として最高の修行の場であると感じる。

