

日本生産性本部  
主席経営コンサルタント  
寺沢 俊哉



(てらさわ としや)  
1961年生まれ。東京都出身。慶應義塾大学理工学部管理工学科卒。大手流通系企業を経て、1989年、日本生産性本部に経営コンサルタントとして入職。

以来30年にわたり、上場企業から中堅企業の経営コンサルティング、研修を実施。経営コンサルティングと研修を融合させた、独自のワークショップは、参加者自身の課題を題材に進めるため実践的であり、リピート率が高い。テーマは、リーダーシップ、ファシリテーション、講師養成など。

1998年以降、「日本経営品質賞」の審査員、埼玉県・徳島県経営品質賞判定委員として、経営品質の普及推進活動に従事している。主な著書に、『対話で学ぶ経営品質』『人前で話す教える技術』『1分で共感される会議』(いずれも生産性出版)、『感動の会議!』(ディスカヴァー・トゥエンティワン)、『人材育成』(中央経済社)がある。

かった。  
しかし、そうとばかり言つていられない出来事が起きた。

それは、経営者を集めたセミナーを開催していたときだ。「申し訳ないが、あなたの話は聞いていられない」

はじまって15分くらいだけはじまつたと思つた。一番前の席で

熱心に聞いてくれていた社長が、手を上げていきなりこう言つたのだ。社長は荷物を整理してそそくさとその場を立ち去つた。

## 語り物語を語れ

「では、元々話下手だった経営コンサルタントが、エンターテインメント(エンタメ)やコーチングの技術を使って、だれよりもリピートされる講師になった努力の物語を伝えた

い。生産性出版から『人前で話す教える技術』を出したのが、2017年。日本生産性本部で経営コンサルタントになつたのが1989年なので、ここまで約30年かかっている。

もともと理工学部出身の私は、「経営コンサルタントは調査分析する仕事だろう」というくらいの漠然としたイメージで門を叩いた。

前で話さなければならぬ。それも、分析結果を理路整然とわかりやすく、かつ、クライアントが行動を起こしたくなるような心を動かすプレゼンテーションが必要だ。

そうでなければ、提案はただの絵に描いた餅になってしまう。それがわかるまでに3年かかった。

「なんでこの提案が社内に受け入れられないのだろう」手な分野だったため、「内容さえよければ、クライアントのお役に立てる」という自信から逃れることができた。

そして、一定レベルの内容が提案できるようになつても、それでもまだ、クラウド、クライアントはレポートを机の引き出しにしまつてしまつた。アイントはレポートを机の引き出しにしまつてしまつた。

提案内容でなく、伝え方や書き込み方が重要だ。や書き込み方が苦つていた。しかし自分が苦つていていた。

「そんな内容だったり、本を読んだ方が早い」のだ。つかみもなかった。期待が30年かけて学んだ事を、

私は、頭が真っ白になつた。情景は鮮明に憶えているが、その後のことは記憶がない。

内容はしっかりと準備した。スライドも沢山用意した。しかし、この結果だつた。今思えば、どうしてダメだったのかはハッキリわかる。

2015年、長年の反省会をはじめた。それが「ライブ講師®実践会」だ。私が30年かけて学んだ事を、

してや、感動とはほど遠いレベルだった。

思い起こせば、最初の10年は専門領域の質を高めることだけに力を入れていた。経営戦略、ビジネスモデル、組織開発、経営品質……どれも重要な内容だ。今もその見の上に自分の経営コンサルティングがある。しかし、あまりにも「巻き込む」ための技術や心構えを軽視していた。

その後の10年、エンタメ(ストーリーテリング、ゲーム、マジックなど)を学び、コーチングやファシリテーションの技術を磨くことに没頭した。

今思うと、故エドガー・H・シャイン先生のいうところの「プロセス・コンサルティング」と重なる部分が多い。無料メルマガを毎日配信はじめたのもこの頃だ。

2015年、長年の反省会をはじめた。それが「ライブ講師®実践会」だ。私が30年かけて学んだ事を、

せめて3年くらいでつかんで欲しい。そんな願いではじめたライフワークだ。

勉強会も今年10年目を迎えるようになった。「ライブメソッド®」は九つのモジュールからなります。それは「ライブメソッド®」という形で整理でき、それが「ライヴメソッド®」という形で整理できるようになりました。

経営コンサルタントとして、研修講師として、リピートされるためのノウハウがまとめてある。

しかし、ここではその内容には触れない。なぜなら30年かけていきついたのが次の方だったからだ。

「論するな、物語を語れ」経営コンサルタントは、つい、論(提案内容)を読みわしたくなる。しかし、読み手が期待しているのは「物語」だ。「ライブメント®」も、あなたが興味をもってもらえたなら検索してくれるはずだ。

そして、この考え方をこの文章自体が体現しているとしたら、こんなに喜ばしいことはない。