

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』『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。

「この話は、元々話し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。」

「これが大きな間違いだった。経営コンサルタントは人の努力を高めるため、もんもんとしながら、日々、提案内容を高めるための努力をしていた。」

## 論ずるな、物語を語れ

「前では話さなければならぬ。それも、分析結果を整理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。」

「そして、一定レベルの内容が提案できるようにも、それでもまだ、クライアントはレポートを机の引き出しにしまっってしまうことが多かった。」

「提案内容でなく、伝え方や巻き込み方が重要だ。そのことはうすうすわかっていた。しかし自分が苦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」という盲信から逃れることが怖かった。」

「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ったのが1989年なので、ここまで約30年かかっている。」

「私も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。」

「そして、一定レベルの内容が提案できるようにも、それでもまだ、クライアントはレポートを机の引き出しにしまっってしまうことが多かった。」

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

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

「そんな内容だったら、本を読んだ方が早い」のだ。つかみもなかった。期待感も与えられなかった。それが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。そんな願いで始めたライフワークだ。勉強会も今年10年目を迎える。それは「ライブメソッド®」という形で整理できるようにになった。」

「ライブメソッド®」は九つのモジュールからなっている。興味ある方は検索して欲しい。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られている。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考え方だったからだ。「論ずるな、物語を語れ」

「経営コンサルタントは、つい、論(提案内容)をふりまわしたくなる。しかし、読み手が期待しているのは「物語」だ。「ライブメソッド®」も、あなたが興味をもってもらえた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。」