

< 実践編 >

1. メンタルブロックバスター

思い込み・見えない壁(メンタルブロック)を崩す発想演習を行い、自社の阻害要因が本当に阻害要因なのか考える。

2. Economies of scale

単なる規模の経済ではなく、最先端の技術・能力を持つところに傾け、コストを下げて品質を高め、柔軟な対応で規模の経済を追求する方法を考える。

3. どんぶりとセグメンテーション

どんぶりサービス(シャンプーとリンス)セグメンテーションサービス(がん保険等)の事例から、自社はどのようなサービス提供が出来るのか考える。

4. 感情移入

感情移入によりクリエイティブマインドが刺激されることを、ビジネス界・芸術世界の事例から学ぶ。

5. コスト・投資の時間軸をずらす

プロジェクトにかかる収益機会をすべて現在価値で表現することで、お金(=自己資金)をかけずにプロジェクトを遂行する等、時間軸をずらすことでプロジェクトを実現させる方法を考える。

6. 横展開

ある業界で成功している方法を自社に取り込む。さらに、ビジネス以外の事例も対象とすることで、視野を広く持ち自分自身のビジネスに応用する方法を学ぶ。

7. 発想のレベルを変える

問題が起こったとき発想のレベルを上げて考える。あえて、視座を高めることを意識することで、イノベティブな発想をする方法を学ぶ。(例;担当なら課長、課長なら役員、部長なら社長)

基礎体力をベースに、知識偏重ではない限界突破する術を身に付ける。