



コンセプトを整え、言語化し、
順序立てて説明することが利益になる。

TSUNAGU
代表
森口 純一 様

過去・現在・未来の三世をつなぐ礼拝空間デザイナー
<https://www.facebook.com/junichi.moriguchi.5/>

結果・成果

- ・断片的だった“やりたいこと”が整理され、言語化できた。
- ・お客様へ目的とプロセスをより明確に説明できるようになり、納得度が高まることで、利益につながった。

「事業を整える」 と言われたことが心に残るキーワードに

事業を立ち上げて2、3か月の時、自分のやりたいことはある意味、明確だったんですよ。でも、今井さんに「事業を整える」と言われたことが心に残るキーワードになっていて、整えないと相手に理解してもらえないってことが当時あったんです。

自分の断片的にやりたいことをわかっているけど、**改めて人に伝えるためには物事の順番があるので、それを正しく並べ替えないと相手に理解してもらえない**ので、それを今井さんにまとめてほしかった（整えて欲しかった）のだと思います。

やってみた感想

自分の考え方が正しかったことを確信できました。

やっている最中に自分の考え方が正しかったことを確信できました。

私みたいな感覚人間は感覚が合う人を選ぼうとするんです。それって、好き嫌いになってしまうんですよね。でも、相手は色々な表現方法や心の準備があるので、言葉にし切れていない可能性があります。

お互いまだ理解し合っていないので「整える」＝言語化が必要なのです。相手の思いをとにかく汲み取って、自分の思いを先行させてはいけません。そのような相手の心理が今どういう過程なのかということも“整える”ことから学びました。

あの作業（整える）はどの職種の人にも必要だと思います。



整え、つかみ取った言葉

「お寺の個性をデザインする」

相手の個性を輝かすこと＝認めることになるので、認められた住職さんって嬉しくなりますよね。お寺さんは自信がなくてお問い合わせしてくるのに、「悪いところを直しましょう」より、その人の良さ（個性）を前面に引き出したほうが心地いいですし、住職の目の色が変わる瞬間があるんですよ。

順番立てすればお金をもらえる

変わったのは順番立てすればお金をもらえるんだということを確認しました。順序だてて、言葉にするとデザインにできる。言葉にできないモノはデザインできないし、しちゃいけないと思います。

問題解決になっていないモノをデザインしてはいけませんし、問題解決していないものはある意味乱暴なアート（自己表現）になってしまうと思います。

得られたこと

今自分がどこに向かい、どうしたいのか？

そのためには何をすべきなのが見えた。

今までにやってきたことがどういうことだったのかが改めて振り返れました。今自分がどこに向かい、どうしたいのか？そのためには何をすべきなのが見えました。

それまでは自分が何をしていたのかが何となく漠然としていて、言葉にならなかったんです。自分の中ではお寺さんとマンツーマンでやってるけど、順序だてて何をしているのかがわからなかったのです。

今までは仮に部下がいたとしたら“感じろ！感じろ！”で伝えきれなかったのですが、今は「何のためにやっていて、今はこうゆうことやるよ、次はこれをやるよ」と教えられるし、お寺さんにも教えられるんですよ。

お寺さんに前よりも、「今こうゆうことやります、このためにやります」っていうことが喋れるようになりました。**だから相手は納得してついてきてくれる。つまり、お金を支払ってくれるんです。**

鶴のコンサルティング

コンサルらしくないコンサル（笑）

コンサルらしいコンサルさんは自分の逃げ場をつくっているんですよ。「結局、何が言いたいのか？」が言い切れないコンサルをずっと見てきました。それって結果が出ないんですよ。だから、今井さんに出会うまではコンサルは武装するプロだと思っていました（笑）

今井さんの場合は素（飾らず、まっすぐに、ありのまま）で来られたので（笑）信頼できるのはコンサル自身をぶち壊すことができる人。初めて会ったときに過去、自分がやってきたコンサルを否定したじゃないですか。**過去のへの懺悔（失敗）があるから信頼できる。失敗しているから人の気持ちがわかるんですよ。**

とはいえ、失敗は嫌ですけどね（笑）