

アントレプレナー成功講座

Chapter 1

Section 1 : あなたは起業家として条件を備えていますか？

1. あなたは、自分の周りの状況を見て絵に例え、「欠けている部分は何だろう」と、常に考えているだろうか？
2. ビジネスを買って手に入れるよりも、自分で作りたいと考えているだろうか？
3. あなたは、世の中の人々にあなたがした何か、あなたが人々に与えた経験によって賞賛されたとき、喜びを感じるだろうか？
4. あなたは、ビジネスの成功とは生き残ることではなく、成長することであると考えているだろうか？
5. あなたは、起業家精神とは後天的に得ることが出来る技術だと思っているだろうか？

Section 2 : アントレプレナー(起業家)の定義

起業家は、次の5つの現実によって定義される

1つ目の現実

- 起業家は、自分の周りの状況を絵に例え、「何が欠けているのだろうか？」と、常に質問を投げかけて生きている発明者である
- 新商品を発明するのではなく、ニュービジネスを発明する。
- ありきたりなビジネスの中でも際立って目立つ、ユニークなビジネスである
- そのユニークさを通して、対象としている人々の想像力を掻き立て、注目を集める
- ユニークさや独創性を成し遂げていないのであれば、そのビジネスは最初から発明品ではない

2つ目の現実

- 起業家の情熱は、他の誰かが発明した成功したビジネスを運営することではなく、独自のビジネスを発明して成功することである
- 真のビジネスチャンスとは、起業家によって発明され、彼らがそのビジネスのために働くのではなく、そのビジネスが彼らのために働き続けるものである

3つ目の現実

- 発明は伝染する。起業家の情熱は、自分が発明したものを経験した人の喜びや賞賛の言葉からも生まれてくる。起業家の独創性、輝き、成功したパフォーマンスに拍手を送ってくれる
- 起業家は、自身の発明の成功が、目に見えることのために生きており、当初心で描いた通り、顧客とビジネスが一体化した時に喜びを見出す
- 発明したビジネスが、世の中にとって重要であればあるほど、成功の継続がより簡単になる

4つ目の現実

- 起業家にとって遅い成長、または成長がないことは選択肢にはならない
- 起業家は繁栄するビジネスを作り、単に生き残るためのビジネスを作るのではない

5つ目の現実

- 独創的なビジネスアイデアを発明し、想像し、発想するために学習するには、1つ目はアイデアを発見するためのプロセスを知ること、2つ目は訓練を通してスキルを磨くために必要な忍耐力を培うことである
- 起業家は技術を習得してからビジネスを始める必要はない
- ビジネスのアイデアを創造する練習をしなければならない

Section 3 : 起業家として必要な4つの性格

(1) ドリーマー **Dreamer**

あなたが地球上で成し遂げる偉大なる目的を明らかにするのは、ドリーマーの役割である
(あなたの使命は何か?ワクワクする夢は何か?引退するときにやったという夢は何か?)

(2) シンカー **Thinker**

シンカーは、ビジネスモデルを形成するために、その夢を視覚的に、感情的に、機能的に、財務的に形作り、顧客、従業員、供給元、貸し手など重要なパートナーに良い影響を与えるようにするにはどうすればよいかを具現化する夢を、より説得力があり、目に見えて実行可能なものにする

(3) ストーリーテラー Storyteller

その夢のために、他の人々の心の中に興奮を呼び起こす人である

(4) リーダー Leader

リーダーは、5つの重要なスキル(集中、識別、組織化、革新、コミュニケーション)を駆使する
あなたの夢がどこに行くのか、どのようにして、いつ到着するのか、到着するときどんな景色が見えているのか
を知り、それを前進することに対して責任を負う

Section 4 : 起業を始める前の成功ステップ

あなたの起業家精神を呼び覚ます

1. 偉大な結果を出す普通のビジネスを選ぶ
2. 自分の新しい冒険を実行した時に起こる偉大な成果を夢として明言する
3. 偉大な結果を出すために4つのプリファレンス(視覚的、感情的、機能的、財務的な設計図)を考え、自分のビジョンを明確にする
4. 自分の夢を実現するためのビジネスモデルと組織図とシステムの要点が入ったホワイトペーパー(白書)を用意する
(*白書——あなたのビジネスを世の中の人々に周知させるもの)
5. 新しい自分の冒険の目的を書き、そのストーリーを語るによりテストする
6. ミッションを発展させ、試作モデルの戦略と計画を作り、それらをテストすることで、新しい冒険のリーダーになる覚悟を確かめる
7. 新しい冒険をスタートするために、あなたの仲間に完成したホワイトペーパーを発表し、審査をしてもらうことで更なる改善をする

Chapter 2

真の起業家への最初の質問は

- 私がこれから創り出すものは、それを買う人にとってどのように役立つのだろうか？
- なぜそれは、それほど重要なのだろうか？
- どれだけの期間にわたって、それは重要であり続けるだろうか？

起業家が会社を作る正当な理由は一つ

「これまで他の誰もしたことのないほど、人々（顧客）の欲求を満たすこと」である

起業家が創り出すものは「意味」を持つ。だからそれはお金を生み出すのだ
意味があるのは、「ありきたり」を超えることである

「意味」はありきたりのものを並外れたものに変革する

あなたにとっては重要ではない場所に、顧客にとってだけ重要な場所に、到達すること

顧客に目を向けよう。重要なのはただ一つ「あなたの顧客が何を望んでいるのか」

あなたがそれを理解した時、目覚めた起業家の見る夢は、とても明確になり、興奮を得ることになるだろう

Chapter 3

Section 1 : ビジネスアイデアの条件

- 私たちの想像力に衝撃を与えるものであること
- 役立とうとしているすべての人々の心の琴線に強く共鳴すること
- 洞察と共感に満ちた知的なやり方でエネルギーを使うものであること
- 平凡なこと、ありきたりのことを超えて、その向こうへと伸びるものであること
- 並外れたものであること

Section 2 : ビジネスアイデアの答えを発見するのに役立つ質問

1. 顧客、従業員、供給元、貸し手がこのタイプのビジネスと接するとき、ごく普通に経験するフラストレーションとは主に何だろうか？ また彼らのビジネスに欠けていると感じるもの、手に入れられないものは何だろうか？
2. 彼らはあなたに何をしてほしいと思っているだろうか？ 彼らのフラストレーションを解消するもので、競合が彼らに提供していないものは？
3. これまでに誰かがそれをやろうとしたことがあっただろうか？ そうだとしたなら何故彼らは失敗したのだろうか？
4. あなたがやれるとしたら、そのための最高の方法は何だろうか？
5. その最高の方法で行うならば、顧客、従業員、供給元、貸し手に対してどんな影響があるだろうか？
6. もしプライマリーインフルエンサーのうちの誰か、あるいは全員に、悪影響が及ぶとしたら、あなたはそれをどのように克服するだろうか？
7. それらのネガティブな影響を克服できない場合、ベネフィットは悪影響を上回るだろうか？

Section 3 : 世界で最も成功しているスモールビジネス 10 の原則

第1の原則

並外れたビジネスは、正しく運営されていれば、今のサイズの1万倍に成長することが出来る

質問:

あなたのビジネスは拡張性があるだろうか？ 1万倍大きくするために、あなたと同じような経験とスキルがない1万人の人が、あなたと同じことをするために何をすべきだろうか？

第2の原則

並外れたにビジネスは、それが生み出されたアイデア以上のものにはならない

質問:

それが本当にできることなのであれば、あなたのビジネスはどんな奇跡的なことが出来るだろうか？ あなたのビジネスが、今考えているビジネス以上のものになるアイデアは何だろうか？

第3の原則

並外れたビジネスは、システムであり、それぞれ全てのパーツが全体の成功や失敗に影響を及ぼす

1. ビジネスの外にあるパーツ
2. ビジネスの中にあるパーツ

質問:

あなたのビジネスについて、外にあるパーツ、中にあるパーツを考えてみよう。

あなたの顧客は具体的には誰か？ 競合はどのようなビジネスをしているか？ どのような流通チャンネルを使うか？

どのようなメディアを使うか？

第4の原則

並外れたビジネスは、あらゆる状況、あらゆる市場において、すべての顧客に意味のある他とは異なる結果を提供しなければならない

質問:

あなたの商品若しくはサービスは普通だろうか？ 言い換えるのであれば、流行遅れになることがなくなり、

常に改善でき、4つのプライマリーインフルエンサーのニーズに応えることが出来るだろうか？

第5の原則

並外れたビジネスは、成長する意図、意思、決意を持つ従業員を生徒とする学校である

質問:

あなたの従業員がアイデアを現実化するために、何を学ばなければならないだろうか？

あなたのビジネスが成功するために情熱に燃える学校になるには、どうすればよいだろうか？

第6の原則

並外れたビジネスは、内なる崇高な目的、実証されるべきビジョン、達成されるべきミッションを宣言しなければならない

質問:

あなたのビジネスがより崇高な目的に向けて前に進むには、どうすればよいだろうか？

第7の原則

並外れたビジネスは、それを構想した人間の心にある崇高な目標の果実である

質問:

あなたのビジネスは、顧客、従業員、供給元、貸主に対し、あなたのビジネスが提供している商品やサービス以外に、何を提供することが出来るだろうか？

第8の原則

並外れたビジネスは、それ自身に命が宿っており、神に仕え、意義を見つける

質問:

もし神様がいたとしたら、「あなたのビジネスが成し遂げなければならないことを告げてきた」と考えたとき、それは一体なんだろうか？あなたのビジネスはそれを実行するだろうか？

第9の原則

並外れたビジネスは、地域経済を発展させるための経済的実体である

質問:

どのようにしてあなたの会社は、現実的に収益を得るのだろうか？どのようにしてお金を稼ぐのだろうか？

第10の原則

並外れたビジネスは、他のビジネスが成功か否かの物差しとしていることとは異なる基準を作り出す。その基準は今まで全てのスモールビジネスが持っていた基準を超えて、さらに彼らが繁栄できる可能性を向上させる。宣言するかどうかにかかわらず。

質問:

他のビジネスが基準としていることに対し、あなたのビジネスはどんな世界クラスの基準を作るだろうか？

- 視覚的な基準… 清潔さ、色、バランス、調和などが感じられること
- 感情的な基準… 幸福、興奮、楽しさなどが感じられること
- 機能的な基準… 1日1日を乗り切るために精一杯になるのではなく、顧客に約束した結果を提供すること
- 財務的な基準… より低価格であり、利益が高く、投資効率がよく、C/Fが健全であること
- 精神的な基準… あなたの会社の魂は何だろうか？
- 心理的な基準… あなたがビジネスで関わる人々の人生を理解し、尊重すること。共感、公平性など
- 倫理的な基準… あなたの意思決定の元となるモラル
- 哲学的な基準… あなたのビジネスにおける、独自の自分だけの信念

ドリーマーが夢を創り、シンカーがビジョンを創り、ストーリーテラーが目的を創り、リーダーがミッションを創る

Section 4 : あなたの夢は何だろうか？

これからあなたが追求しようとしている偉大な成果への一歩が始まる

これからあなたの偉大なアイデアがスタートするのだ

今こそあなたの夢に命を与える時だ 全身全霊を持ってあなたの想像力を動かそう

この人たちはあなたが与え、提供し、作り上げようとしているものを、それと気づかず、ずっと待っていた

今こそこの人たちが買いたいと思うものは何か、世界でひたすら必要とされているものは何か、

それを想像すべき時である

あなたが選択したありきたりのビジネスに不足しているものは何だろうか

それさえ取り入ればありきたりのビジネスが並外れたやり方で行われることが出来る、そんな何かだ

それは何だろうか？

あなたの夢は何だろうか？

Chapter 4 : 起業家に贈る言葉

さあ、第1歩を踏み出そう

- あなたは、並外れたやり方で行うことになる普通のビジネスを選択した
- あなたは、新しいベンチャーの中で実行されたならば、並外れた結果をもたらす夢を語った
- あなたは、その新しいベンチャーの4つのプリファレンス(視覚的、感情的、機能的、財務的)という見地から、あなたの目指す並外れた結果のビジョンを描いた
- あなたは、ビジネスモデル、組織図、夢を現実にするために必須のシステムを含んだホワイトペーパーを書き上げた
- あなたは、新しいベンチャーが目指す目的を書き、ストーリーとして語ることによって、それをテストした
- あなたは、ミッションとプロトタイプ戦略と計画を作り上げることにより、自分がリーダーとなる用意があることを確認した
- あなたは、ドリーミンググループのメンバーに対して、あなたの詳しいホワイトペーパーをプレゼンテーションにすることで、それをさらに優れたものに変え、新しいベンチャーの開始に備えた

そして今、あなたは新しいベンチャーに取り掛かる準備ができているだろうか？

本気で真剣に、それに打ち込もうとしているだろうか？

これまで私たちが行ってきた会話が全て理論的だと信じているだろうか？

あなたにとって、追求すべき選択肢は他にはない

偉大なもの、創造性に溢れたもの、自らの独立——これらを追求すること以外にあなたに残された道はないのだ

今こそあなたの人生がスタートするときだ

なぜか それはあなたがここまで頑張ってきたからだ

あなたが自分の中の起業家精神を目覚めさせたからだ

それがあなたである

新しい起業家、ドリーマー、シンカー、ストーリーテラー、リーダーである

あなたは素晴らしい人なのだ

あなたは信じられないほど興奮している

これこそあなたの偉大なアイデアの始まりである

これはロマンスであり、甘い歌であり、あなたの心——そう、あなたの中に炎となって燃える魂——との情熱的なつながりである

あなたの心がより高みに登るため、あなたの心がインスパイアされるため、そしてほとんど息が出来ないほど深く、あなたの心が燃えるために

何かを始めるとき、私たちは本心からそれを始める

そうでなければ、本心から真剣になっていないのだ

出典：(株)ブレインマークス

「マイケル E.ガーバーの成功講座」