

#### 4. 学習回数を多くする

学習回数を多くすることは、大きな差別化の対象になる。

社長の素質が高くなっても、規模と業種に合い、さらに弱者の戦略で制作されている教材で、学習の回数を多くすると戦略実力が高くなる。何事においても知識や技能を高めるためには、**量稽古**が欠かせない。

大事なテーマは 20～30 回学習。それでも心配なら 50 回、60 回学習。これは講演会参加では費用と時間の関係で無理になる。結局教材としては、CD や DVD などの教材が必要になる。

#### 5. 学習計画を立てる

これが戦略実力を高めるときの根拠になる。

～10 人。～30 人。～100 人。

① 教材予算。25 万円、50 万円、100 万円。(年間)

② 学習日を決める。30 人以下は休日を中心にする。  
月 2 日、3 日、4～6 日。

1 日当たり身を入れて、**6 時間**学習する。

大事なものは語源辞典で確かめる。

この状態を 3 年、5 年、7 年と続けると、確実に戦略実力が高くなる。

#### チェック。

- ① 社長としての素質は、どの位のレベルにあるか。
- ② 今は、どのような方法で学習しているか。
- ③ 今の学習方法は、差別化されているといえるか。
- ④ 3 万円以上の戦略教材は、いくつ持っているか。
- ⑤ 今の状態を 5 年間続けたとして、上位 3 % に入れる見込みはあるか。
- ⑥ 入れる見込みがないときは、何が本当の原因になるか。

#### 全体のまとめ

ハイ。この教材では学習の差別化をし、社長の戦略実力を高める方法について 2 巻にわたって説明してきました。なぜそうすべきか、ということですが、会社自体は固定給なしの歩合給で運営されています。会社自体には、ボーナスもなければ固定給もありません。

さらにどんな業界にも、大きな会社や強い会社は何社もありますが、ゴルフや囲碁のようにハンディは一切ありません。このため経営規模が小さい会社や競争条件が不利な会社が、何もしなければ確実にやられてしまします。その理由は会社と会社の真の力関係はある局面に入される経営力の 2 乗に比例するからです。そのために規模が小さい会社が特別な対策を取らなかつたら、確実にやられてしまいます。

このような厳しい条件がある中で業績を良くするに