

2020/11/6

(うとQ世話し バブルそぎ落としに効きそうな今コロナ禍)

「言わなくても自分の事はみんな分かっている筈だ」

「言わないから相手の事はわからなくて当然だ」

これが今現在の大混乱の元のような気がしないでもありません。

そうしてたまたま話す機会があって、実際に口を開いてみたらお互いに

「えっ、そんな風に見ていたの？そんなこと考えていたの？」

と予想を打にしなかった相手からの言葉に絶句、とか。

これでは今までどこの誰と何の話をしていたのかわからなくなってしまっただけでしょう。

いや、その前に話をしてみない事には、それさえも分からないでしょう。

世の中では、プレゼン術だ、折衝術だ、説得術だ、果てはベンチャーキャピタルが階上から階下まで下りる僅か30秒の間に投資を説き伏せる「エレベーターピッチの極意は？」などと言っているようですが、そもそもその前に共通土台と共通認識を産むコミュニケーションが成り立っていないのであれば、是こそ正に「表層化粧術のスキルアップ」という「茶番講義」以外の何物でもないような気がしてなりません。

お肌の改善や生活習慣の改善には一切手を付けずにファンデーションの塗り方や刷毛ブラシの使い方だけ教えているようなものでしょう。

少なくとも順番としてはまず、腹を割って話す状態とその場が必要ではないでしょうか。

場はともかく、そういう状態にどうやって持っていくか？どうやったらそういった状態を作り出せるのか？

それが第一先決のような気がしてなりません。

世の中のコンサルがその辺を知らず知らず手を出さないのは「労多くして実入り少なし」だからでしょう。回転率と手離れが悪すぎるからでしょう。

しかし、それでは「結局何の役にも立たない塵芥」が表層雪の如く無駄に積み上がっていくだけです。

いや却って「真層」を覆い隠して見えなくし、ドンドン遠ざからせるだけです。

それではコンサルを受ける側は「労多くして実入り少なし」どころか「労すればする程、却って実を失う」事になります。

それは無意味ですし、意味を成しません。

なので、今コロナ禍下(した)では、現状のコンサルに代表されるバブリーな屋上屋(おくじょうおく)経済圏(商売)層は、我々力のないものでも微振動を与えることによって、一旦、表層雪崩的にそぎ落させ、真層に少しでも近づけてみたい気も致しております。

大海の一滴、砂漠の一砂であっても、蟻の穴から堤を崩せる事もありますから。