

課題： 差別化

私たちの社会は、オンリーワンでなければ売上が生まれない時代に突入している。このような市場において、個性的でないものに価値はない。2 番手の価値は 20 番目とそれほど変わりはない。どれほど大きな組織に属していたとしても、その組織がオンリーワンでなければ、やがてその比較優位は失われることになるだろう。また、たとえどれほど小さい存在であっても、あなたが際立った個性を発揮できれば、この混沌とした社会で、多くの人に必要とされる存在になるだろう。

他人の真似事は論外だが、競争相手と「いかに差別化するか」という発想も、所詮、他人との相対感において自分の居場所を探す方法でしかない。他人の価値観を基準に自分の人生を決めている、ということに変わりはなく、実は、あなたの個性とは何の関係もない。

あなたは世界に一人だけだ。徹底的に自分自身であるということが、競合を避けるための、本質的に唯一の方法である。差別化の本質は、「他人と違うことをする」ことではない。「自分の個性をいかに磨くか」、「いかにして徹底的に自分自身であるか」、であり、他人と異なる存在として社会から認知されるのは、その結果である。

- ・ あなたが南西航空の社長だとして、南西航空が日本で、そして世界で際立った存在であるためのアイデアをまとめなさい。
- ・ 対象は南西航空出なくても構わない。あなたが親しんでいる企業、組織、例えば沖縄大学の経営者として、この大学の差別化戦略を提案しても構わない。あるいは、あなたがこの社会でオンリーワンの人生を歩むための、計画でも構わない。
- ・ 提出日は12月25日火曜日(授業日)。樋口へメール(higuchi @ okinawa-u.ac.jp)送付のこと。

2012年11月29日揭示