

中川式営業の教科書・第十三回

営業の制度設計：信頼資本を文明化する

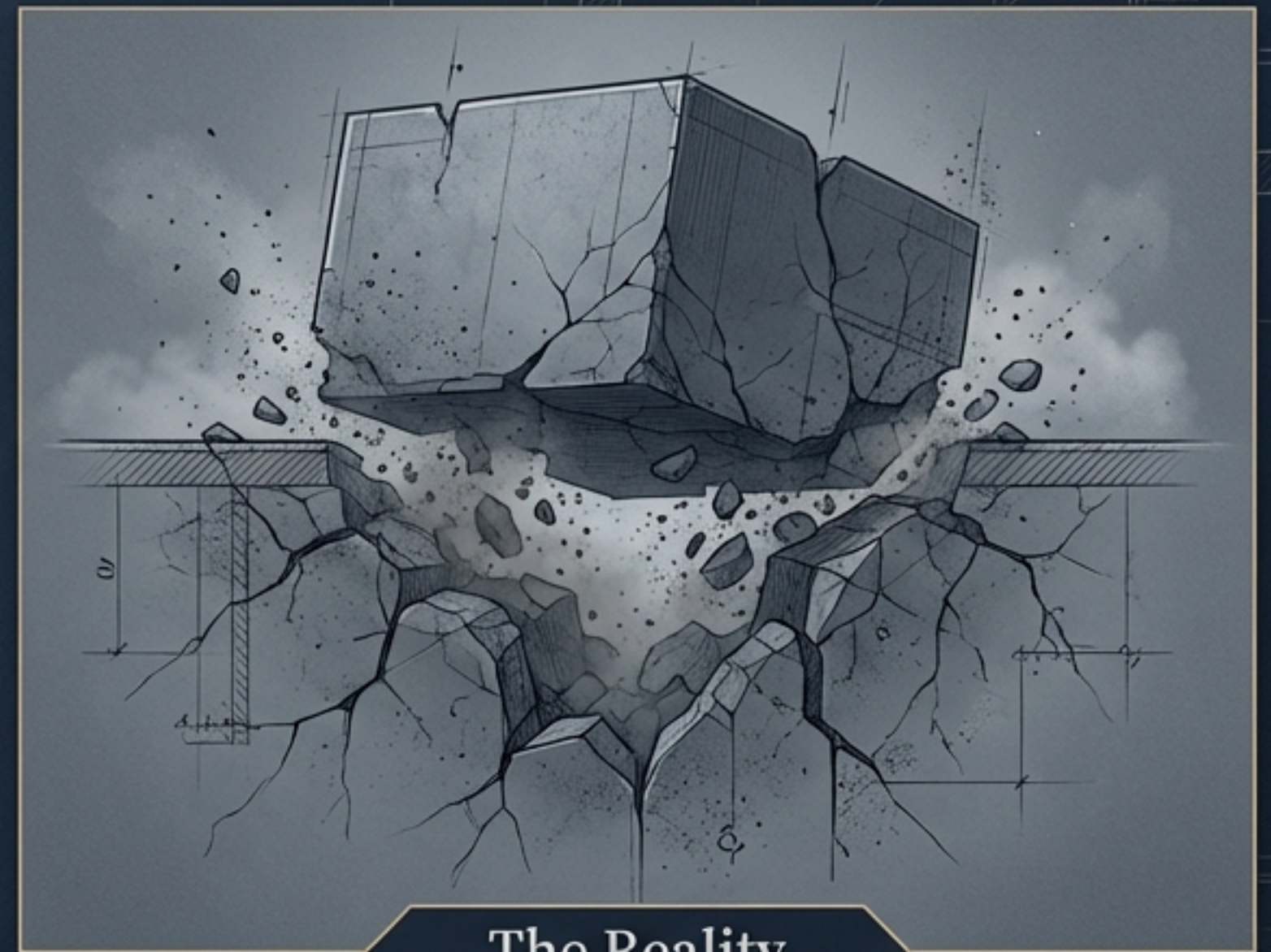
属人的な「技」から、社会を繋ぐ「構造」へのパラダイムシフト

なぜ、あなたの営業組織は脆いのか？

旧来型OSの限界：属人性という時限爆弾



現象：一部のスタープレイヤーに売上が依存している。
結果：彼らが去れば、顧客との関係（信頼）も同時に消滅する。



真因：営業を「個人のアート（技）」として放置していること。
結論：個人に依存する組織は、永続的な価値（資本）を蓄積できない。

パラダイム・シフト：営業のOSを書き換える

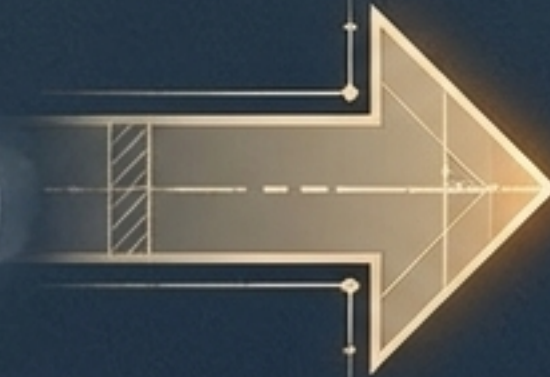
	旧来の営業OS	中川式・営業OS
評価軸	一過性の売上・契約件数 (短期換金)	信頼資本の蓄積 (長期的共鳴)
依存先	個人のトーク術・根性 (属人的)	制度設計・再現可能な型 (構造的)
時間軸	今期・単発の取引 (消費)	社会・未来への継承 (文明的営み)

営業とは「説得して売る技術」ではない。
自然に決まる「構造」を設計する行為である。

「信頼」の再定義：感情から資本へ

信頼は、感覚や相性ではない。

因果網に組み込まれ、未来の接続を保証する「安定資源」である。



これら関係性の蓄積を「信頼資本 (Trust Capital)」と呼ぶ。

信頼資本を循環させる「制度設計」

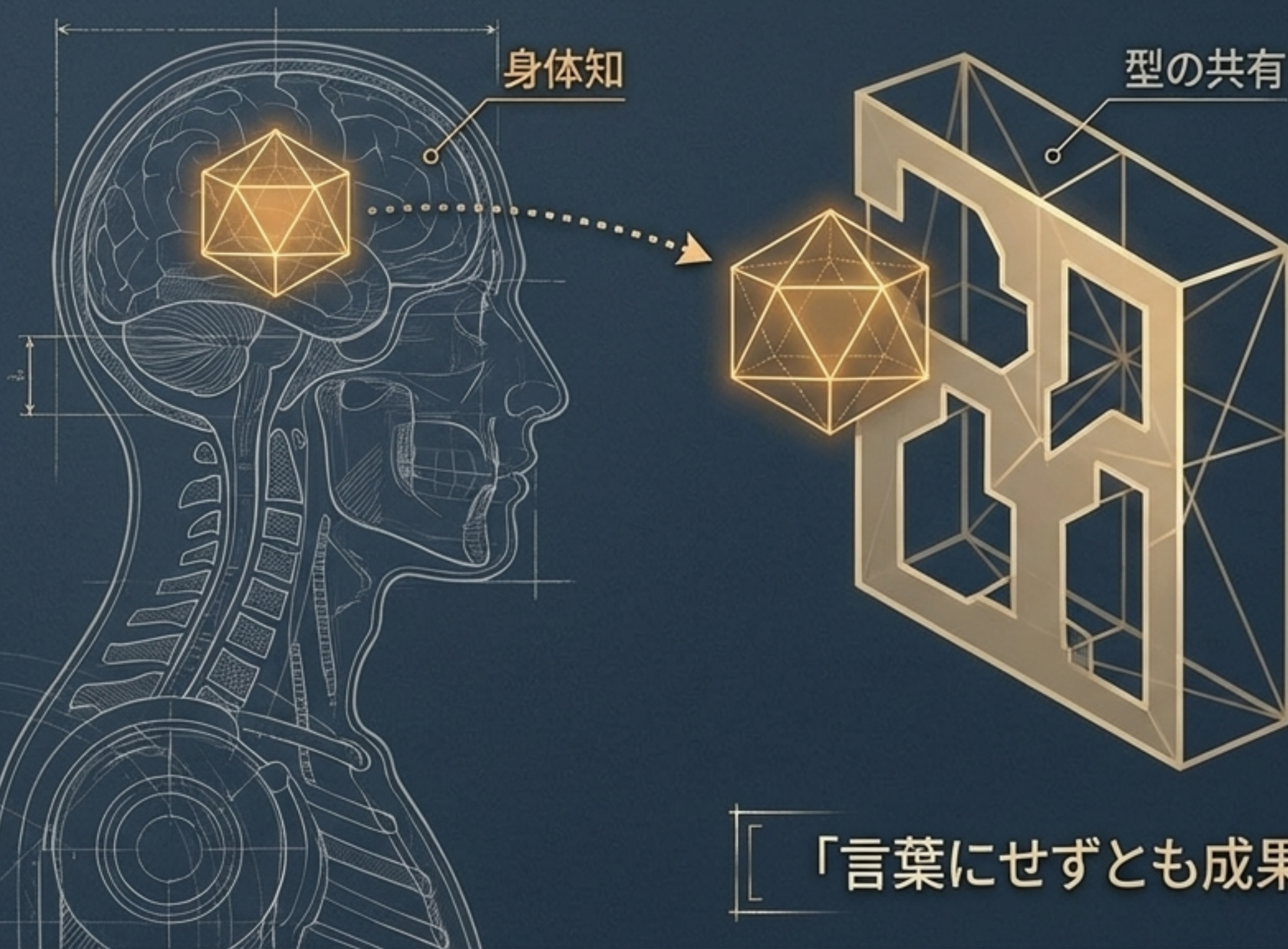
個人の技量や偶然性に依存せず、信頼資本を社会全体で循環させるための装置。



制度化 (Institutionalization) こそが、営業の進化の終着点である。

Pillar 1: 身体知の外部化と「型の共有」

個人の経験を、組織の「教育可能な知識」へ転換する



1. 抽出 (Extraction)

個人の「勘」や「間合い (沈黙)」を因果の連鎖として分解する。

2. 言語化 (Verbalization)

「なぜそこで問いを投げたのか」を構造的プロトコルとして記述する。

3. 制度化 (Institutionalization)

誰もが再現できる「型 (Mold)」として組織に実装する。

「言葉にせずとも成果が再現される」リズムを創る。

Pillar 2: 評価の移行（換金圧からの解放）

遅行指標（売上）から、先行指標（存在の濃度）へ

売上
(Sales)



統合照応指数
(Resonance/Trust)



旧来のKPI (捨てるべきもの)

- 短期的な契約件数、単月の売上額。
- 副作用：顧客への「強制」と「押し売り」を生み、信頼を破壊する。

中川式・構造律動のKPI (測るべきもの)

- UCI-i (個別照応深度指数)：面談で立ち上共鳴の速度と濃度。
- REI (自発的行為の観測)：顧客の再訪、紹介、自己説明の深さ。

数字のための営業を終わらせ、信頼蓄積のプロセス自体を評価する。

Pillar 3: 信頼の「循環」を測定する

営業の終点は「成約」ではなく「波及」である

取引の完了は、信頼資本生成の「開始点」に過ぎない。

顧客の内発的な「紹介」や「継続」は、信頼が社会へ溢れ出した結果である。

この循環の総量を測定し、組織の「社会資本」として台帳 (Ledger) に固定する。

営業とは、社会全体に「信頼のネットワーク」を建築するインフラ構築業である。

信頼資本の循環ループ (The Causal Loop of Trust)



中川OS：抽象度の階層構造 (Layered Architecture)



L6-L7: 社会の文明 (Civilization/Trust)

現場の振る舞い: 循環する信頼資本。営業が取引を超え、人類の合意形成を支えるインフラとなる層。

L4-L5: 組織の制度 (Institution/System)

構造律動: 型の共有、KPIの移行、役割の分離。個人知を再現可能なシステムへ変換する層。

L1-L3: 個人の身体知 (Body/Individual)

接続報酬社会: 問い、沈黙、非言語設計、問合い。属人的な技術の層。

垂直統合 (Vertical Integration)
一本の因果線として貫通させる。

営業を「文明的営み」へと昇華させる

Sales as a Civilizational Practice

営業は、もはや「モノを売る技術」ではない。

それは、人と組織の間に未定義の因果を発見し、結び直し、
社会全体で信頼を循環させる「文明の制度」である。

個人の技量（アート）を超え、
組織の再現性（サイエンス）を構築し、
人類が未来を共に設計するための思想（フィロソフィー）へ。

Architecture of Trust

Trust Causal Loop

信頼資本を可視化し、循環させ、制度として設計する。
これこそが、AI時代・次世代社会における営業の最終進化形である。

思想が構造になり、構造が行動を導き、行動がまた思想を更新する。
その律動の設計者たれ。