新しい発想につながる「気づき」を経営改善にお役立て下さい

「気づき」とは、経営改善や社風改善、新商品や新規顧客の開拓などに活かせるヒントになるものです。売上の減少や原材料の高騰による利益率の低下、人材不足問題など、依然として経営環境は厳しい状況です。取り巻く環境がめまぐるしく変化している今こそ心にゆとりを持ち、見過ごしていたビジネスチャンスや改善点に気付き、それを経営に活かしてください。

以下、マーケティング、マネジメント、セールス、リーダーシップについての「気づき」です。あなたのビジネスの成功にお役立て下さい。

『「縁起でもないことを言うな」とは、「そんなことを言うと、悪いほうになってしまうぞ」という 古くからの言い伝えである。しかし、私たちは、「うまく行ったとき」「うまく行かなかったとき」 の両方を常に想定しなければならない。』

『あなたが何もしなくても、事態は一つどちらかに進展する。決断をしないということは、何もしないという決断をしたことなのである。』

『あなたの「情熱」はパン生地を作る酵母のようなものだ。

少しずつで良い。ゆっくり発酵させなさい。』

『顧客が何を考えているか、何を求めているか、彼らがそれを言葉にする前に尋ねなさい。 それ以外に顧客とあなたの間に力強い絆を築く方法はない。』

『「知識」は行動ではない。「議論」も行動ではない。「行動」のみが結果を生む。』

『メンバーの圧倒的多数が、経営陣に信頼を寄せていると思えるか?』

『収入のうちの10%を自分のために蓄財しなさい。(バビロンの法則より)』

『人間の能力には、大した差はない。

結局、「集中力 | 「勤勉 | 「忍耐 | といった平凡な資質が、いちばん役に立つ。』

『自信とは、"壁"を超えた数である。自信のある人は謙虚である。』

『スタッフや部下の知恵を引き出すことが、リーダーシップである。』

『知識欲のある人、学習意欲のある人を採用しなければならない。そして、チームのメンバーとして 選ばれた一人一人が会社を代表する大使として行動しなければならない。』

『あなたにはあなたの使命がある。だから生まれてきたのだ。』

『あなたは顧客第一主義がなんであるか言葉で現わせるか?』

『ディビットマイスター氏曰く、「改善運動」や「かんばん方式」のトヨタがすごいのではない、 それを続ける企業文化のあるトヨタがすごいのだ。』 『懸命に働き、すばらしい人間性をみがきなさい。

そうすれば「友人」「財産」「名誉」そして成功があなたの前に現れてくる。』

『問題を指摘するのがトップや上司の役割ではない。

問題を解決して、本質を突きとめてから役割を果たしたと言える。』

『多くのメンバーが、今の会社で、あなたと一緒に働けて幸せだと思える会社にしなければ ならない。』

『企業文化は、トップや上司のいない時のメンバーの態度に現れる。』

『「仕事ってなんですか?」この素朴な疑問に答えを与えてみよう。

仕事=成果/資源 である。成果が出なければ、仕事ではない。』

『コーヒーとスターバックスが同義語になったとき、それがブランドの価値である。顧客は週に 何度もスタバを訪れる。もし彼らが家で作れば断然安く済むにもかかわらず、お金を使うのだ。』

『あなたは危機に面したとき、何を頼りにするか? お金? 技術? 同僚? 部下?

最も頼りになるのは、あなたが目指そうとしている将来のビジョンだ。』

『良いリーダーは、答えを教える人ではない。答えを導き、考え方を教える人である。』

『あなたが持っている素晴らしい持ち味はなに? そのことに気付くことが大切だ。』

『あなたが間違ったときはとにかくあやまりなさい。それが今日入った新人が相手であっても。』

『コストは生産性、クオリティーは品質、スピードは納期を表す。企業競争にはこのことが根底に ある。従って、あなたはこの三つのことを高めるために努力しなければならない。』

『上司と部下が対等な立場で、「仕事の目標」「仕事を達成する方法」「お客様が抱いている不満の 分析」などについて、本気で意見が交わせないまま会社人生を終えてはならない。』

『メンバーの創造性の総和が、あなたの会社の利益だ。あなたはメンバーの創造性をそぐことを してはならない。』

『時間管理は、15分単位で。一時間や30分を基準に考えるから、時間が無駄になる。

2時45分までの会議や10時15分からの会議も大いに必要なのだ。』

『いつも心に強く思い考え通せば、明け方に天使がささやく。』

『チャレンジするから命が燃える。チャレンジするから魂が生きる。』

『優れた企業かどうかを区別するのは、優秀な人材を惹きつけ、組織に長く留められるかどうかである。』

気づくだけでなく行動することがツキを呼び込む経営です 税理士法人 生駒