

今月の気づき

2025 年 10 月号

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づき、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。

『経営者の仕事は“決める”ことである。先月あなたは何を決めたか書き出してみよう。』

『あなたの会社のブランドとは何かを、周りの人に尋ねてみるとよい。いくつかの回答が得られるかを見てみよう。おそらく複数の答えが返ってくるだろう。もしあなたの会社をブランドにしたいのなら、彼らの答えは一律に同じでなければならない。』

『奴隷のように働き、神のように創造しろ。必ず光は見えてくる。』

『社員がやる気になるための動機付けを、いつも考え実行しろ。』

『人間は、不幸の数は数えたがるが、幸せの数は数えない。』

『人は一朝一夕で自分自身を変えることはできない。毎日毎日の積み重ねである。』

その毎日の積み重ねが、いずれは偉大な結果を残すことになる。』

『良い評価に、過剰反応しないことはとても重要である。』

それは今後続いていく一つの出来事にすぎない。本当の利益は、まだまだ先にある。』

『管理職の仕事の範囲と権限は？という質問に、あなたが明確に答えられなければ管理職の行動は不明確になる。』

『権限を手にし、指示命令をして従わせるだけでは、本当に良い仕事はできない。』

『メンバーの歩く速度を観察しろ。そこからあなたの会社の現状が見えてくる。』

『今がピークだと思うな。今を疑えば未来が開けてくる。』

『あなたの心構えを変えてみなさい。必ず運命を変えることが出来るから。』

『もしあなたが、あなたのブランドを説明しなければならないなら、まだブランドは確立されていないということだ。それは短く簡潔に保ちなさい。』

『優秀なセールスマンは、「すべての拒絶」を売り上げに近づけることを一番最初に学んでいる。』

『不安や恐れは必要だ。問題は、やるかやらないかである。』

『バーコードの読み取りシステムなどで有名な会社「S 社」では、社員が毎日「三行提報」を行って 20 年になる。「会社を良くする創意・くふう・気付いた事の提案や考えとその対策の報告」を三行以内で毎日行う。』

『あなたが顧客に、不満や不安について尋ねた後、黙っていなさい。

たとえ沈黙が苦痛でも、それを耐えなさい。』

『マーケティングプランがないのに、商品を出してはならない。』

『ビジュアルは重要である。写真で伝えなさい!』

『あなたの一番お話する相手はあなた自身である。

朝一番に鏡に向かって「おはよう」と挨拶しよう。』

『準備は、精神的にも肉体的にもやらなければだめだ。朝ギリギリまで寝て、オニギリを歩きながら食べるようなマネはするな。自分をゆっくり見つめ、鍛えろ。』

『セールスは徐々に盛り上がってゆく作業である。

最初のデートで、結婚生活の質問をすべきでないと同じように。』

『リーダーシップとは、お互いを目標に向かって動機付け励ますことをいう。』

『あなたのエネルギーはどこから来る？ 食べるとか、寝るとか、働くとか、いろいろ浮かんでくるが、実はエネルギーは、あなたの心理の奥底からやってくる見えない力のことである。』

『形を持つ人が、形を破るのが『型破り』。形がなければ、形破りとは言わない。

それは形なしである。』

『1903 年米国キティーホークにて、ライト兄弟が世界初の動力飛行を成功させた。それから、人類が月に行ったのは 1961 年のこと。たった 58 年しかかからなかった。

一度始まりだしたら、変化の速度を完全に予測することは出来ない。』

『笑顔の準備ができるまで、あなたはビジネスを始めてはならない。笑顔に勝る化粧なし。

挨拶をするときの基本は笑顔である。』

『「物語（ストーリーを書くこと）」は、新しいマーケティング手段である。』

『一番になることは重要ではない。目標は一番を続けることである。』

『昨日のことは忘れてしまえ。明日のことも思い悩むな。今日がすべてである。』

『3 つの代案、3 つの行動プラン、3 つの収益源。3 という数字は宗教、神話、ビジネスにおいて魔術的で力強い番号である。3 という数字があなたのビジネスを護る。』

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