

今月の気づき

2025年11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。

『あなたが本当に勝つには、あなたの会社のメンバーや部下たちを勝たせることだ。』

『あなたが一方に「YES」といったとき、もう一方の「NO」をみつけてみなさい。』

『悪い評判は起こりうる。だから過剰に興奮したり、反応してはならない。』

重要なのは、悪い評価には限度があり、新しい気づきのための浄化であるということだ。』

『あなたの問題にフォーカスするな！

あなたの能力とは、物事を成し遂げようとする力のことである。』

『トヨタのものづくりの基本はシンプルである。安全と 5S。5S は「整理、整頓、清掃、清潔、しつけ」である。生産性の低い工場は、この基本ができていない。』

『マーケティングの成果は、あなたに喜びを与える。なぜなら成果とは、他の人が何を必要としているかを理解したことについての結果だからだ。』

『すべての顧客は、とても有能な人材や会社やお店を探すことには必死である。』

『あなたの上司や会社の重役と接するように、部下やパートタイマーの人と接しなさい。』

『礼儀正しさは、あなたの会社の生産性を必ず向上させる。』

『あなたは一年前の悩みを言えますか？ 言えないでしょう。悩みは消えるんです。』

『辛い時は、成功している姿を描きなさい。』

『お客様からの紹介が一番重要であると社員は認識し、それを常に目標にしているか。』

『人には感情のホームがある。つまり戻ってゆくところ。』

『あなたは感情のホームを淀みの無いものにしなければならない。』

『まず【標準作業】を決める。【標準】のないところには、【改善】も生まれない。』

『あなたの間接関係はシンプルに出来ている。』

『もし難しいと感じていたら、あなたがそれを複雑にしているだけだ。』

『すべてに正直なことが良いとも限らない。それは最初のデートで【かつら】であることを告白するようなものである。好きになった後で、【かつら】であることを告白すれば、好きな人が【かつら】だったという考え方落ち着いてくる。』

『【見方】、【考え方】を変えれば、新しいものが見えてくる。それが【成長】である。』

『成功を目指すならば、自分の欲望の多くの部分を犠牲にしなければならない。』

「ここに暴飲暴食の結果として、深刻な慢性病を患っている裕福な男がいる。』

彼は健康を取り戻すことにはとても意欲的だ。そのために莫大なお金をつぎ込んでいる。』

しかし、自分の欲望は何一つ犠牲にしようとはしていない。』

異常な食欲を満たしたいと思う一方で、健康も手にしたいと願っているのだ』

常に自己犠牲を強いなければならない。』

『病気になったとき、医者を選ぶのは患者である。』

あなたやあなたの会社を選んだ人は、何を治したいと思っていたのですか？』

『人は変化を嫌う。そしてマンネリは、最も会社を堕落させる方法である。』

『あなたのビジネスはマーケットで何番目ですか？ No1 は No2 より 2 倍のビジネスを展開し、』

No2 は No3 の 2 倍のビジネスを展開する。それ以下は雑魚をあさるしかない。』

『いい気分になるのに理由がいるのだろうか？ 喜びのレシピをもて。』

『マーケティングは思考のスピードで進む。すべてを書きとめなければ、アイデアを失う。』

『ビジョンがなければ人は死に絶える。』

『人間関係で一番大事なコミュニケーションは「そうですよね。わかります」という言葉である。』

『トヨタのジャストインタイムとは、【必要なものが、必要なとき、必要なだけ】生産ラインに到着するということだ。』

『何があなたの顧客の悩みなのか？ これがマーケティングの標的である。もしもあなたが答えを見つけられないなら、あなたはマーケティングをしていない。ただ忙しくしているだけだ。』

『スタッフや部下の悪い面がどうしても目についてしまう。』

指摘するのは、まず現場の状況を理解し、彼らと信頼関係を築いたあとだ。』

『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。』

『失敗はつきものである。要は、失敗した時にどう対処するかである。』

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