

今月の気づき

2025 年 12 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。

『アポロ 11 号は素晴らしいメディアイベントだった、なぜならばそれは最初に月に降り立ったからである。アポロ 13 号については、大惨事が起こりそうになる前まではメディアの興味はなかった。ニュースはとてはやく古くなる。』

『なぜ競争する？ 競争するより協力して勝て。』

『社員の圧倒的多数が、経営陣に信頼を寄せている会社は、素晴らしい会社となる。』

『あなたの思う企業文化を作り出すためには、ときには強制も必要である。』

『黄色信号で止まれ。知らない人のためにドアを開け、そして上品に振舞え。それは習慣になり、最終的に個人の特徴になる。』

『目標を失うな。35 歳で月面着陸を果たした宇宙飛行士を世界中が賞賛したが、彼はアルコール依存症になった。なぜなら彼は次の目標にフォーカスすることが出来なかったからだ。』

『小学生のお手本（小学校の先生がいつも注意すること）。』

1. 大きな声ではっきり話す、
2. 時間を守る、
3. 整理整頓、身の回りをきちんとする、
4. 毎日計画的に行動する、
5. 話は最後まできちんと聞く、
6. 挨拶は大きな声で礼儀正しく、
7. きびきびと迅速に行動する。こうした基本行動を守ればビジネスは必ず成功する。』

『顧客の支持は、【満足したか】【満足しないか】である。』

『二人の主人を持つ奴隷は、自由人である。』

『あなたの人生を変える最も大切なことは、基準をあげることである。』

『あなたを思いとどまらせていた“言葉”は何か。その言葉を書き出して破りすてよう。』

『営業とは、その人に影響を与えることである。』

『セブンイレブンの基本 4 原則は、

【品揃え、鮮度管理、クリンリネス（清潔）、フレンドリーサービス】である。

当たり前であるが基本に戻り、当たり前のことを徹底的にやることが成果につながる。』

『今日幸せな人は、明日もあさっても幸せ。結局、今日の連続なんだから。』

『部門間の壁が生産性を低くする。まず、部門の壁を破れ。』

『アイデンティティとは自分に対する定義づけである。』

どう定義づけているかによって行動が変わる。規定しないで広げていった方が良い。』

『あなたのエネルギーは年齢からくるものではない。このエネルギーがすべて成功の源である。』

『利他があって自利が実現できる。企業として社会に貢献し、安定的、継続的に利益を上げるうえで絶対に必要なことである。』

『あなたや幹部には社員を教育し育てるという道義的責任があるということを忘れてはならない。』

『たいいていの場合、部下やスタッフは、上司に認められたり褒められたりするとやる気が起きるものである。しかしほとんどの上司は、その逆をやりたがる。』

『どんな問題でも良いが、社員の考え方を全社的に調査する必要がある。』

『ルノーに買収された日産は、内紛の歴史が活力を削いだ。争いのエネルギーは常に外に向けろ!!』

『あなたがひたむきに努力し生きる姿をみせることが、周りに影響を与えるのです。』

『決して受身になってはいけない。人々はあなたを尊敬しなくなるでしょう。』

『もしあなたの会社の幹部が、「今日必要とすべき優先順位が何か？」の問いに答えられなかったら、あなたは どうやって成功を手にしますか？』

『目的が明確なら方法はいくつもある。「もう駄目だ」と言う前に、そもそもあなたのビジネスの目的は本当に明確になっているか。』

『顧客の首をきる勇気を持ちなさい。お金に対して「ノー」と言える勇気を持ちなさい。』

『「忙しくて時間がありませんでした」こんな言葉をよく聞く。忙しいがまかり通ったら、すべての仕事についてできなかったときの言い訳になってしまう。』

『あなたが【利益】を出す目的は、会社や社員を守るためである。』

『たとえあなたの失敗ではないにしても、失敗から常に一つの教訓を引き出しなさい。』

『事前に、重要な質問の答えを理解しておくことによって、すべてのミーティングに備えなさい。』

『スピーチで、最も重要なのは最初と最後だ。』

『あなたは、あなたに感謝しているか？ あなたの【夫】【妻】【家族】そして【上司】【部下】
【同僚】に、感謝しているか。』

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