

## 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。

『あなたの部下やメンバー自身の考えを話せる機会を十分に作らなければならない。』

『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。』

『効果的でないことを、効率的に行うことほど非効率的なことはない。』

『あなたの“悪い”第一印象をめぐうのに、三カ月かかる。』

『あなたが何を実行したかは黙っておきなさい。なぜそれを実行したかを言いなさい。』

『本当に誰があなたの競争相手かを知りなさい。』

誰が本当にあなたと同じビジネスに向かっているのかを見つけ出しなさい。』

『成功している会社はどれだけ社員が楽しく働いているかで分かる。』

失敗して楽しい人がいるだろうか？ そんな人はいない。』

一方、勝つことは楽しく、苦労した後の勝利はなお楽しい。』

『悪いニュースは良いニュースより広まるのが早い。それが人間性というものだ。』

『名刺は、一番最初に渡すマーケティングツールである。あなたの名刺は、何を伝えているか？』

『決断を下す勇気を持て。賢い経営者は、決断を下さないことよりも間違った決断を好む。』

『自己を成長させる方法はひとつしかない。それは習慣化である。どんな小さなことでもいいのでよい習慣を身につけることである。1週間、1ヵ月、1年。こうした単位で、一つ一つよい習慣を身につけることで自分を成長させることができる。』

『マイナス思考だと“運”が逃げていく。無理だと思った瞬間にすべては止まる。』

『表現すること。分かち合うこと。すべてはここから始まる。』

『あなたの母に感謝しなさい。あなたがここにすることに。』

『会社の成長にとって重要なことは、一人ひとりが毎日少しずつ成長していくことである。

個人の成長にとって大事なことは二つある。一つは“素直”になんでもまず受け入れる心を持つことである。もう一つは“学び続ける”習慣を持つことである。』

『ほとんどの新しいアイデアが独創的であるというより、何かの組み合わせである。

ハンバーガーは、4000年前のパンと200年前のハンバーグを組み合わせたものにすぎない。』

『今日は、あなたのメンバーの中で最も出来の悪いヤツを思い浮かべてみよう。

そいつの良い点を見つけて笑顔で話しかけてみよう。』

『人に魚を与えれば、一日食いつなげる。魚の釣り方を教えれば一生、生きてゆける。

先輩は、仕事の仕方や考え方を教えなければならない。』

『悲観主義は気分によるものであり、楽観主義は意思によるものである。』

『社員が、会社について何か良くないことを社外で言うことは、重大な過ちである。』

『メンバーの誰が、あなたの援助を必要としているか考えなさい。』

『子供はアイデアを実現させる勇気を持っているが、権力が無い。大人は権力を持っているが、必ずしも勇気を持ちあわせていない。』

『休暇中に、少し離れた島に行きなさい。本を読みなさい。何が重要なのが見えてくるはずだ。』

『言葉を大事にしなさい。自分に対しても自分をほめてあげなさい。』

『あなたの運命はあなたが決める。宿命とは生まれつき決まっているもの。

運命とはあなたの意思で切り開くものだ。』

『決断は一瞬。数秒で決められない人は、何時間かけても決められない。』

『顧客があなたに苦情を言ってきたら、それは仲間であると悟れ。

あなたに興味のない人は無言で去ってゆく。』

『【率先垂範】とは、何事も先頭に立って手本になれということだ。』

『宿題みたいに家に持ち帰って、休みの日でもやっごらん。出世するぞ!!

『うまく行っている時は誰でも、社長や幹部がやれる。

要は、うまく行かないときにあなたの真価が問われるのだ。』

**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**