

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。

『決めないから状況に翻弄される。決めるから今よりも進めることができる。』

『責任を取るとは、会社を辞めることではない。必ず、達成すると誓うことである。』

『どんなに過去の業績が素晴らしくても、人柄に問題があり、私たちの会社に合わなければ適切な人材とはいえない。チームに悪影響を及ぼすような人を採用してはならない。』

『文字のマニュアルより、写真のマニュアルがすぐに伝わる。』

『あなたがどのようにサポートしたらいいか、お客様に尋ねるとよい。何人かのお客様は、あなたがそれを尋ねるのを待っているし、その他の人はあなたの質問に驚き、そして喜ぶだろう。』

『あなたの部下への最も大切なコミュニケーションの手法はフィードバックである。』

必ず成果は向上する。』

『大切なことは結果であり、あなたがどれだけがんばったかではない。』

『目標を言葉にしろ。言葉を文字にしろ。すると周りは実現しようと動きはじめる。』

『決断しないということは、何も決めないということを決断したことである。』

『細かい戦術までトップが決めると、失敗してもメンバーは自分の責任だと思わない。』

『お客様とのコミュニケーションの手法を進化させない企業は、死を意味する。』

『人生は選択の連続。私たちは目覚めた時に、今日一日を「幸福でいるか」「不幸でいるか」を選ぶことができる。』

『数字の公開は、できるだけ多い方がよい。』

さもなければ、メンバーはスコアも見ずに試合をすることになる。』

『あなたの言葉でやる気を起こす人より、あなたが何気なく話したことで、やる気をなくす人がいることを十分に注意しろ。』

『充足感のある成功が、本当の成功である。』

『新入社員の入社は月曜日をさけよう。月曜日入社の方が、いちばん多く辞めている。』

『利益を、みんなでシェアするから、やりがい生まれる。』

『あなたが5分以上話をしなければならぬときは、必ずあいづちを相手から求めなさい。

それが双方向のコミュニケーションだ。』

『進行予定表を、「絶対にやるもの」と「やったほうが良いもの」の二つに分けてみよう。

あなたは決して「やったほうが良いもの」をやれないだろう。』

『会議の始まりに遅れる社員の数が、あなたの会社の今日と未来だ。』

『大変なときこそ、明るく笑顔でふるまおう。』

『今日の延長線上に未来がある。「今」を思い悩む人に未来はない。』

『トップのビジネスは、常に「やるか」「やらないか」を決めることである。』

『すべての顧客を訪ねよう。すぐ近くにいる顧客を訪ねよう。

世界中にいる潜在見込み客を訪ねよう。』

『会社を単なる働く場でなく生き方の場とし、楽しい会社にしなければならない。

職場生活と家庭生活を切り離して考えるような器用なことができる人はいない。

職場で嫌なことがあれば、家庭でのひと時も楽しく過ごすことができない。

帰宅しても日中の嫌なことが思い起こされるだろう。

私たちは職場での幸福をみんなで追求し、人生を素晴らしいものにしなければならない。』

『満足した顧客が、新しい顧客を連れてくる。』

『マーケティングを難しく考えることはない。

マーケティングとは、あなたのビジネスの入口にお客様を連れてくる行為である。』

『太ったとしたら気にするな。ただ、やはり“デブ”は食べ過ぎの結果だ。』

『あなたの問題は、始めることではなく続けることだ。』

『満足していないすべての顧客に目を向けなさい。その人たちの満足を急上昇させる、何かの手立てを

考えなさい。きっと、あなたの努力で彼らを満足させることができるだろう。』

『入社希望者は、何の会社でどんな仕事をするのかは、あらかじめ理解できている。

しかし、どんな考え方の会社であるかまでは理解できていない。』

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