

マネジメント

最近TVや映画でもP.F・

ドラッカーが話題を呼んでいます。ドラッカーは、まっとうな社会を作っていくための方法、基本と原則を著書に書き残しています。

次の三つの役割が企業をはじめとする組織の役割で、実現の手段である。

1, 組織の使命（成果）を果たす。
2, 働く人を生かす。

(有)西川経営オフィスサービス

中村会計

事務所便り

2011年6月30日（木）NO. 205

地域から明るい未来を作ろう

正直で誠実な真摯さ

3, 社会の問題について貢献する。

企業は営利組織ではない。利潤動機なる目的は、的はずれであるだけなく害を与える。

企業は社会の機関であり、目的は社会にある。目的の定義は一つしかない。「顧客を創造」することである。と説く。

会社は社会や個人のニーズを満たすために存在し、満たし続けるための存在で顧客を創造することが、最も重要な存在意義である。

すなわち、人々が気づいていないニーズを満たし提供することで新しい市場が生まれる。社会のニーズを満足させることが「顧客の創造」なのである。

より大きな欲求の満足である。儲けることが正義ではない。利益とは結果なのであり、事業を続けるための未来の費用でもある。

「顧客は誰か」は企業を

定義する基本である。常に問い続け、将来の我々の事業は何かを見すえていなければならぬものである。成功は常に、そのもたらした行動自体を陳腐化する。そして新しい現実を創り出し、新しい問題を創り出すものである。

であり、社会と経済が、その企業が有るかつ生産的な仕事をしていると見なす限りにおいて、その存続を許されているにしかすぎない。本気で取り組む仕事（使命・成果）は、ワクワクしてしかるべき、そうでないものは取り組むべきではない。

物質的資源の使い方はどの組織でも同じだが、人は違う。最も潜在能力が高く、もっとも開発を待っているのは、人なのである。人という資源をいかに生かすかで成果はまったく変わる。組織の一人ひとりが、責任を持つこと。その資質は正直であり、誠実さ、すなわち大切なのは「真摯」さである。



こんな時代は、自分で元気になるしかない。どうしたら元気が出るかでしょう。

周りでは、大きな変化が起きています。これは絶好の機会として見ている人は、本当に元気です。静かに走り出しています。

技術と根性

行動がすべてを決める。さて、我が事務所の顧客におかれても経営の収益に苦労されている所が多いのが実態です。

詰んでしまった将棋はいくら考えても対応策はないのです。しかし手詰まりでない限り、一分の可能性、対応策がある場合、絶対諦めず何事も情報を

前は数百万円の還付事例の前払いの局面でも、最近ですが現に、税務当局で道理が受け入れられました。百に一つでも、手詰まりでない限り、諦めずにアクションを出し続けることが、周りのモチベーションを維持し、言わば当然？の奇跡が起きるのです。これは「はやぶさ」に通じる、技術を通り越す正道を行く「根性」でしょう。

