

問題を発見すべし

多くの会社が儲からない。原因である問題を何も分かっていないのが実態ではないでしょうか。一言でいえば明確に経営者の問題です。

「経営の思考」に問題があるのです。経営が情性です。問われればすぐに目指す方向を明確に本音で言えますか。そのため期限を定めた、戦略を説明できますか。

殆どの零細な会社は考えていないものです。当然に行動

も意識もなされていません。

先日、夏期研修会での講師をされた社長は、簡単にお話をされていましたが、社長は幾重に寝れぬ憂鬱な日々を重ねて、脳から血を流す程に考えて考え抜いたと思います。実績と、お話が比例しています。イチローでも4千本のヒットに8千回の悔しい思いがある。

経営計画は「計画完了後の自分の姿を予想するのが計画」であるとユニクロの柳井正氏も語っている。

金メダル者と同じく最悪を含め、シミュレーションをしているのです。

何もしていないし、出来ない社長が多いのが実態です。

鳥の目：全体を俯瞰する
虫の目：詳細な部分を観る
魚の目：流れを感じ取る

常にこの三つの目がない場合が多いのです。

当然、問題の本質を把握できないのです



外見は内面の一番外側

外見は人格の精神的表現、内面の一番外側といえます。

美の基準は人それぞれですが、化粧にしろファッションにしても、内面の反映であることに間違いありません。

天性は別ですが何事も飾った粉飾は「詐欺

師」の常、時間が仮面を剥がします。

百年の恋も一瞬で興醒め。見誤り錯覚した人は時間を含め対価を払うのです。

広告に力を入れる会社があります。

カネで広告主になるものではない、マスコミがアプローチしてくる程の仕組みを考え、口コミを作り出すことが一番です。

それをどうやったらできるか、「そう言われても、やり方がわからない」の思考停止が最悪です。それぞれでし

う。まずは考えやってみると、そんなに難しいことではないと気付くでしょう。

人材が育たないのは社長の内面の問題です。育つはずがないのをカネで広告を飾っても、人は借金する金を自分の力と錯覚した社長を見ぬくものです。借金も実力の時代？

借金は儲ける時間の先取り「時は金なり」です。

お金で時間を買ったのです。借金をする金融機関も同じです。決めれない内部の会議が多すぎませんか。

やぐざ稼業の人は、目を見て話します。

常に見て話します。

常に存在を確認し、目を見ないことは認めていないサインを発することです。

見なければ無視しコミュニケーションをとらない事になります。

真剣に立ち向かうこととです。

目と目の先に心がある。表面化しない事情も、嘘も相手の目から分かるものです。

本来動物が持つ目から判断、本能は自分が退化しな

い限り失われていません。

動けば必ず物理的に反作用を含め反応が必ず起きます

物理必然の法則があります。無力感を話される方は、物理的に動いていない方です。

修羅場を経て回りからプロと言われるのです。

プロは多くの

格もプロの証明では

ありません。何も役に立たないとい

も過言でないのです。実力がすべての社会です。

資格を「語る」人ほど中身が空の、その道の人が多

その道の人



その道の人を、社会はプロと言います。

プロは多くの

修羅場を経て回りからプロと言われるのです。

どんなバツジも資

格もプロの証明では

ありません。何も役に立たないとい

も過言でないのです。実力がすべての社会です。

資格を「語る」人ほど中身が空の、その道の人が多

(有)西川経営オフィスサービス

中村会計

事務所便り

2013年9月9日(月) NO 312

地域から明るい未来を作ろう