

# 顧客の千里眼

供給者が自信を持って商品（仕事）を提供する精神性の水準は、普通の顧客でもこちらが思っている以上に敏感に感じ取り見抜くものです。

素人であるほど提供するモノに対して、外との違いを正確に感じ取っています。魅力や敬意を感じないものを提供すれば、我慢はしても誰が喜んで購入しますかこれらの購入を支配するも

のは、価格が高いか安いだけの判断の基準です。

これは提供する商品の付加価値はマイナスにも劣り、目先だけ、二流の詐欺的なニセ物商品ではないでしょうか。

当然提供するニセ商品はダンプイングをしなければ購入されません。

値引きでしか提供出来ない商品は、基本的に自信のないニセ物です。

それで満足する需要もあるのが現実ですが「嘘」は絶対的詐欺です。

提供する商品に圧倒的な品質や価値、不正の無い精神性を、心から提供してきたでしょうか。

仕事で真摯に顧客満足を提供してきたでしょうか。

勝手な判断の独善で、思いが伝わってないでしょうか。そして顧客は、紹介したいと考えるでしょうか。

基本的にどんな会社でも「社員と共に栄え社長と共に滅ぶ」のです。

冗談であっても、話した人の真理が伺えます。謙虚性や責任感や正直が、人間性が鮮やかに滲み出て来るのですが、人格や品位を疑うものは、笑える冗談ではありません。育ちや普遍的な人間的品格は表面化するのです。

会社が競争力があるとは「生産性」のことです。

会社は製品の「品質」を上げ特徴を加え、改善し生産効率を上げることが求められています。

そもそも「商品」は差別化で競争優位を保たなければならぬものです。

効果的で適切な方法と行動で、明確な目標に集中し、基本方針を策定、尊重し自己規律をもち、忍耐強く書いて行くことで、長期の信頼が形成されます。

顧客満度が会社目標であり、ミスが減らすことは重要で

提供する商品はどんな商品でしょうか。購入者の幸せに繋がって行くものでしょうか。

「良いものを安く」は究極的妙案ですが長期間で潤沢に提供出来なければ一瞬の仇花です。提供するシステムの構築が問われます。

会社は社会を逆にし表記をします。そもそも会社は利益を生み、社会のために貢献するのが定めです。利益を出せない、利益から税

すが、人間は働けば働くほど、己の生産性を棚に上げ

成果が与えられてしかるべしと思う動物の性で、自分が品質だと発想できない不合理な生き物です。

経営や投資においても

## 回し金と海

「防御は最大の攻撃」です。防御には、より有利な物への乗り換えもあります。

借入金、金利より元金の将来的利益の先取りでありますから返済額以上の利益を、返済期間に渡って出し返済続けなければなら

を一円も払いたくない会社もあります。

払わないためにどうしたら良いか考えても、利益を出さないと会社の発展は望めません。これでは本末転倒です。税金は利益のカスですからカスも払えない、そんな会社は社会に貢献する存在意義がないに等しいのでないのか。

経営者は我慢と忍耐が常に問われます。それについても消費税は悪税、5%に戻すべきです。

の結果が借入が自然と膨らみ、思惑どおりの結果を生むようになります。厳しい足かせとなってしまうのが、右肩下がり時代の苦しい形勢です。

情緒面の能力と、自己抑制（返済）能力が働く範囲内に行動を抑制すべきです。借入れで投資が、防御の最大の攻撃になるか、短期の運転資金は防御なのか、不確実性のリスクが収益を生む根源でありますが、金銭面のリスクの本質は必要な時に存在しないのが、真のリスクです。であれば負のシナリオも想定すべきです。