

積極的ホラ

明確な願望（欲望）のある人は違います。願望を行動に移すとき、ゆるぎない計画を立て、期限を決め、固い決意を持ち退路を断つ選択があります。しかしこれは半分「賭け」ですから、確率的には止めるべきと考えます。この時に選択する賭けに、自分以外の人（家族）を巻き込んではいけません。

しかし、どんな失敗にも必ず成功の「種」が潜んでいるのです。

ビジョンのある所に野望の存在がある。野望の無いところにビジョンはない。ビジョンは将来のある時点で、どのような発展を遂げたいのか、成長していきたいのかなどの構想や未来像です。

皆さまは期限のあるどんなビジョンを心にお持ちでしょうか。夢と希望を表現する「目的、目標」であります。

経営の視点で何かの参考にしてほしい、一つでも何か良くなってほしいの一点で情報「発信」を続けています。お任せはあつても、消化されない、改善しない現実が続ける意味と自分の無能さと責

任を感じています。無常感が強いのですが、言うだけの見本としての価値はあるのかと思います。実際に言っただけのものではないという、サンプルを晒し続けて行くことになるでしょうか。

不幸とか不運は、それぞれ

どんなに能力の有る人でも、信頼できない「不誠実」な人と仕事をしてならない。正しくないと分かっていることをしないことです。この事だけでも分かっている人がいても、守れる人は多くないのを知っています。

先日、生命保険会社の金融商品の販売のお話を聞きました。商品の内容説明はそれぞれですが、メリットを歌う傾向が強いのが一般的で、専門性からデメリットを強調するケ

の心の中に存在して実体が無いのです。そう思えば信じれば、その通りになります。宗教で言う、信じれば救われるのです。念仏のごとく繰り返し唱え潜在意識に働きかけ続ければ本音のように思え、信じ行動を支配して来るようになります。

ぶつかると思えば必ずぶつかります。駄目だ負けると思えば、負けずとも思えば勝つのです。

ていない為だと思えます。このような商品は信頼に足るものでしょうか。ビジネスはフロントガラスよりバックミラーの透明度が高い。実証済み「人は必ず死ぬ」こと以外に確かなものはない。すべて不安定が実体ですからチャンスに変化が可能です。

そもそも商品の問題や弱点について研修がされていないと思います。日本の生産性は押し付けは有っても、低いと問題点になっていますが、これは自社商品の弱点と問題点を良く研究され

無知と貧欲

自信の無い不安は、既に負けているのです。そうなるものです。心の状態が「運」「不運」を呼び込みます。

根拠なき自信があれば、冗談でも本音でホラを吹いてみるべきでしょうか。先人の中村天風翁も人生は「積極的」がすべてだと語っています。富は求める願望から始まり、信念の風で進み効果の実体を、時間がかかっても一度検証してみたいと思えます。

現状の建設的な不満からのアイデアでなく、単なる賃金や長時間労働の欲求不満などは、現場から改善すべき事と合わせ、対策は生産性を改善するしかありません。

(有)西川経営オフィスサービス
中村会計
事務所便り
2017年7月26日 (水) NO 442
地域から明るい未来を作ろう

経営の視点で何かの参考にしてほしい、一つでも何か良くなってほしいの一点で情報「発信」を続けています。お任せはあつても、消化されない、改善しない現実が続ける意味と自分の無能さと責