

ミスを減らす

「戦争ではミスは避けられない。軍事的決定を行う際には、敵の戦力と計画に関する推定に基礎を置くがそれはよく間違ふ。また知恵も働かすが、それは決して完璧ではなく、しばしば人を誤らせるものである」

「戦争では他の条件が等しければ、戦略上のミスを最小限する側が勝つ」と歴史家・アメリカ海軍軍人サミュエル・エリオット・モリソン

ン氏が結論づけています。

ゴルフする人は「勝つための最善の方法は、ミスショットを出来るだけ少なくすること」だと言います。

パチンコで損をしない必勝法は、絶対しないことです。

「敗者のゲーム」は、損やミスを絶対にするのです。

パイロットや運転手も、人命に関わる全て仕事の究極はミスを減らす「敗者のゲーム」です。

テニスもプロはミスが少なく、アマはミスで敗れています。

将棋でもこのルールが支配しています。

「勝者のゲーム」は、絶対的に勝利に惹かれる選手を集めすぎ

るためしばしば自己崩壊してま

す。

「天気」と「気候」

「時間」と「期間」

はそれぞれ同じカテゴリーでも別物です。

「天気」は超短期の現象「気候」は長期

的な現象を指します。

気候の良い所に住みたい時、今日の天気でなく先週の天気でなく、気候が必要になります。大局着眼の、気候です。「時間」は今、大局はいつまでの「期間」です。

時に想定外の「異常事態」に遭遇します。従って緊急事態のシミュレーション訓練を行います。

軍隊は「異常事態」が日常です。過去の歴史に学ぶ、古典から学ぶ、本から学ぶ、先人に学ぶ。まだ学んでいないせいか、自分は道又暗し。

人間は感情的な動物で働けば働くほど、多くの成果が得られてしかるべきだと思っ

ています。考えれば実に非合理的な生き物です。失敗や上手くないかない責任が相手(社員)や社会であつて己自身の責任であることは認めにくい、非合理的な考えに囚われた生き物です。

敵は一人、己自身です。失敗や危機に対して、冷静かつ合理的に対処すべきことが最大の秘訣ですが、現実には感情的な判断に左右されることが多いのです。

財産が自分の価値を示すと考える人は実際に多いのです。「信頼と信用」は見えない真の財産です。オーナー経営者の中に、自分の価値を会社の価値と同じ一視しやす傾向があります。

ブランドはお客様が決めるものです。永年の「信頼・信用・満足」が作ります。

店は商品とお金を交換する場所です。普通、客は当然に値段が安いところへ流れます。

価格以上の価値があると判断された場合、その店で商品と交換されます。

安さだけを軸にした店と棲み分けが出来ても、求められる価値は「情報」です。

自分が使用する期間、商品から受ける情報の価値です。

良い価値と本物の情報を提供

しなければなりません。

また提供する側で人生観まで見えるようにしなければなりません。

こだわりは、それぞれ自分自身の色眼鏡ですから、透明な

身の色眼鏡です。透明な

身の色眼鏡です。透明な

身の色眼鏡です。透明な

身の色眼鏡です。透明な

身の色眼鏡です。透明な

身の色眼鏡です。透明な

身の色眼鏡です。透明な

成城石井

メガネで観てニーズを察知し、情報を価値に変え商品を提供するので

この全体が一般に「ブランド」と言われている定義です。

最初から「ブランド」はあり

「ブランド」はお客様で成立させるものですから数年余りで信頼は築けません。

コンセプト(絵と概念)があつて戦略があります。この逆は有りません。

数字がすべてを語る。従って数字の管理が経営と言えます。

売上だけでなく粗利にしても個別に厳密に把握し検討(一人・時間当たり等)していくのが経営者です。「成城石井の創業」の著者が世界を相手に赤裸々に明らかにしています。蔵書の一冊と思

う。

う。

う。

う。

う。

う。



(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14日 (金) NO 440

地域から明るい未来を作ろう