

1. 誰もが社会人になれば、自分の収入で生活をするのは当たり前
2. 収入と支出のバランスをマネジメントしていることは、経営者と同じこと
3. それを上手くやるかやらないかで人生は変わっていく
4. 時間の使い方の達人（人間は時間の蓄積）になるための少しのヒント
5. 自分の持っている才能と潜在能力に気づくこと
6. 身近なものほど気づきにくい（鼻は実は見えている）
7. 家族は身近な助っ人でもあるが、上手くコミュニケーションを取っていない
8. 企てる、考える、考え抜く、これに知識を加えて知恵として体に摺り込む
9. 自立から自律へ、自らが行動を起こすことで感じ取ることができる
10. 成功事例に学ぶ(毎月の企業家精神には、ヒントがたくさんある)
11. まずは、守破離（しゅはり）より、守る＝真似る。→本質を理解する  
勉強する、蓄積する、でも一定量を入力する必要がある。しっかり基本を繰り返して自分のものにしていく
12. 破（は）は、基本が完全にできるようになってから、それを打ち破る。  
少しずつ自分のオリジナルを盛り込んでいく
13. 離（り）は、従来のものから自分のオリジナルを創り出す。  
アイデアが出てくる＋自分自身のアイデアも出てくる →差別化されて自分のブランドができる、オリジナルができる(売り文句ができる) →儲かる
14. サービスには、①ニーズと②シーズの2つある。  
① ニーズは、お客様の意識の中で「顕在化」した欲求であり、  
② シーズは、お客様の意識の中で、「潜在化」状態にある欲求。  
これらはいずれも見えないものであり、お客様の立場に立って考える努力が必要。またこれらはお客様の欲求を満たして、喜んでもらうことは同じ  
→自分の主観でモノを見ないこと、直接会ってお客様の本音を伺うこと、聴き続けること（何度も訪問すること、ただしお客様が欲しい情報を持っていく）