

■目■ 《目の力はその人を表します。あなたは視線を集中して相手を見つめることができますか？》  
顔の中で目の表情は、一番良くその人の考えていることを表してくれます。セミナーでいつも多くのお客様を見る癖が付きましたが、いつも焦点を合わせるのは目、視線です。またどんな偉い人に会っても絶対に視線はそらしません。外した瞬間に負けです。それくらいの真剣勝負をいつもしていますか？

■引き寄せる■ 《人を引き付けるには、明るく楽しく元気の良く、いつも積極的にしていることです》  
コンサルタントは、いわば人気商売です。お呼びが掛からないと商売になりません。いつでも呼んでももらえるようにするには、あの人から元気というエネルギーをもらいたいと思わせるくらいの発信が必要かと思えます。支払う価値以上に価値を持ち合わせる魅力を、いつも積み重ねる努力が必要ですね

■集中■ 《キリで穴を開けるが如く、まず狙いを定めて最初はゆっくり、そして一気に集中します》  
結果が出ない人の多くは、そのことに集中していないからだ第三者の眼で見させてもらっています。期待した以上の結果が出るチームは、いつもキリのように一点に集中して取組んでいます。目的に集中させる凸レンズのような存在がチームにいとそれが可能になります。人材(人財)は育成できるものです

■決める■ 《迷っていると時間が過ぎ去ってしまい、新鮮な気持ちが冷めてしまいます》  
まず時間が一番大切な資源であることを知ることです。まず決めてやってみる“始動力”を自分なりに創ってみましょう。そして毎日その時間を確保して、そのための時間を使いましょう。私は毎月5本の執筆の時間を出来るだけ、朝の1時間取るようにしています。習慣にすると早起きも苦にならなくなります

■儲け■ 《お客様にとことんと尽くすことでその代償で返ってきます。足りないのは自己努力です》  
儲けは、お客様が対価としてお金を支払ってくれるものです。“とことん”はどこまでかなかなか分かりません。一番簡単なのは直接お客様に聴くことです。儲けが足りないのは、努力が足りないのです

■教育■ 《いくら年をとってもまだまだ可能性のある投資です。いつでも人は変わることができます》  
毎回企業を訪問していますが、いくらでも発展、成長が見られます。年齢もまったく関係なくなってきました。意欲があれば、いくらでも成長が出来ることを感じています。教えている自分も気づきます

■もてなす■ 《自分にして欲しいことを、相手に目立つことなくさりげなくして差し上げることです》  
目立ってしまったら、振る舞いになってしまいます。与えるから当然その返しはあると思って待遇すると、それは相手に伝わりません。無償の愛のようにさりげなく、お返しを期待せずに提供してあげましょう。知らないうちに相手からお返しが来るのが、世の中の不思議な原理原則だと思います

■生かされている■ 《生きていると若い時は闊歩していました。それはとんでもない大間違いでした》  
周囲の協力なしでは仕事は成り立ちません。失敗して気づきましたが、若いときに体験して大いに得をした感じです。鼻をへし折られて初めて気づきます。顕著に周囲の意見に耳を貸しましょう。見えてきます

■ブランド■ 《約束を守ることです。ラベルの1枚でその信頼性が生まれます。維持も大変ですが》  
ラベル1枚でその価値が分かります。それまでを積み上げることも大変ですが、維持もそれ以上に努力が求められます。しかしお客様からの信頼も確実に上がってきます。まず時間厳守から始めましょう

■価値■ 《あなたの1時間の価値はいくらですか？計算したことがありますか？》  
企業は、従業員の給料の3倍儲けなければ維持できないのです。月給の3倍以上稼がないと黒字になりません。自分の給料と会社の売上げから計算して、どれくらいの仕事と価値を生んでいるかじっくり計算してみましょう。あなたが会社を背負って仕事をしていると自覚した瞬間に自分の価値が見えてきます

■規律■ 《あなたの人生の成功と失敗を、はっきりと区分する天秤です》  
期限や時間を守るか守らないかで、規律のある人が簡単に区分できます。成功も失敗も同じです