

### ■まず始める■ <最初の一步を踏み出せば、何と8割も成功したと同じになります>

あれこれ思案したり、躊躇したりしている間に、ライバルは始めてしまうものです。成功するには、まずやってみることが非常に大切です。行動を起こさないとプロセスも結果も得ることが出来ないからです。起業も何事もまず始めること、第一歩を踏み出すことです。「案ずるよりも産むが易し」は、やはり正しい！

### ■全員がセールスマン■ <営業だけでなく、製造現場の人たちも実は全員がセールスマンです>

モノを売るだけが仕事ではありません。お客様は工場見学で訪問されます。この時に工場の5Sや雰囲気がいと非常に好感を持たれると購買意欲がわいてくるものであり、しかもこのことは事実です

### ■そもそも■ <原点に振り返ってみる良いきっかけの言葉です>

目的がいつの間にか手段に格下してしまっていて、取り組んでしまうことが往々にしてあります。その時に「そもそも」これは一体何だろうか？と原点に振り返るきっかけを作る言葉です。時々使ってみましょう

### ■付加価値の創出■ <ちょっとした見た目と話し方で、付加価値を付けることができます>

付加価値とは、ちょっとした、納得感、高級感とも考えられます。それは同じものでも心を込めた手紙をつけたり、綺麗なりボンをつけたりすることでも付加価値は創出できるものです。それはちょっとした思いやりや心配りで、相手にもっと喜んでもらいたい気持ちを持つことによりできるようになります

### ■チームワークの力■ <メンバー同士で助け合うことでチームワークがよくなり、力強くなります>

お互いが助け合うことが肝心だと思います。相手の気持ちになって見る、相手の立場で考えてみる、という行為の過程で、お互いがより親密になり、結果としてチームの力が強くなっていくと思います。五輪の結果を見ていて、チームワークの力を今回は強く感じました

### ■質問■ <いくら考えても答えは見つからない時は、その時にこそお客様に訊ねることです>

賢い人こそ良い質問を相手にタイミングよくするようです。自分で答えを出そうと考え込んで、ますます視野が狭くなって何も考えられなくなるものです。また変なプライドも質問をしなくなります。答えは、意外にもモノを買ったり使ったりするお客様が良い答えを持っているものです。素直に質問してみませんか？

### ■戦略■ <経営者のセンスを持たないことには、真に迫った戦略を持つことは難しいものです>

経営者だけが、経営者ではありません。そのセンスを持って仕事に取り組む姿勢が、次第に経営者のようになっていくと思います。社員であっても、経営者だったらどうするかをいつも考えさせる訓練が必要です

### ■メモを取る■ <単に忘れないとか記憶容量を増やすだけのことでなく、その姿勢が大切です>

ただ聞くだけでは頭に残りません。その時間もムダになってしまいます。メモを取ることで、非常に脳が活性化して忘れなくなり、メモを見ればすぐに思い出すことも出来ます。さらに話し手に対しても熱心に聴いているという姿勢を示すこともできます。話し手はそれを見て、期待以上の話をしてくれるものです

### ■もっとやってみよう■ <できた。だったらもっとわかりやすくしたり、もっとやりやすくしてみましょう>

カイゼンはやったら終わりではなく、実は次ぎの始まりなのです。終わりと思ったら思考は停止してしまいます。そのためにも、もっとよくできないかいつも考えるクセをつけたいものです

### ■時間■ <時間は生きることそのものであり、命そのものです>

あなたが一番大切なものはなんですかと多くの人に質問することがありますが、家庭、家族、健康などが出てきます。その前提となる時間と命のことを忘れていきます。もう一度この大切さを考えて見ましょう

### ■25:25:50■ <学習する時間:観察する時間:それらを実行する時間の割合です>

結果を出せない人の多くは、この比率が40:40:20のようです。成功の結果を出す人は、10:10:80くらい実行、実践に時間を費やしているようです。時間の使い方を確認して、反省し再計画をしてみましょう