

ISK経営塾65期 講義キーワード

第3回

2005年1月17日(月)

◆前回講義キーワード

- 変化の早い時代。変化に遅れないように、我々ももっとスピードアップしていかねばならない。
- 昨日と同じことの続きを doing してはダメ。想いを強くして、日々改善・日々進歩させていく。
- 今年からは値上げをしていく時代。値下げして売っていても幸せになれない。値上げして、ダメなものは価値がないのだからやめてしまう。
- ターゲットを決め、そこにディファレンスと付加価値のあるモノを提供して値上げを図る。
- 勝ちに行く。そのためには、本気で勝とうと思う事が第一歩である。
- 縁を結び、縁を尊び、縁に従う。出会いを大切に、継続して自分の力とし、更に継続させて宝とする。
- 給料はお客様がくれているという感覚を忘れない。

- 進化し続ける。安値安定し、現状にしがみつき停滞
していて勝てる時代ではない。
- 仕事ゴッコ、作業ばかりはやめる。もっと未来への
勝てる戦略を構築する。
- 自分に限界をつくらず、もっと高い目標を掲げる。
高い目標があるからこそ燃えることができる。
- 誰にも負けない優位特性を持った、どこにいても
勝てる・稼げる人財となる。
- 前後際断。過去・未来とは切り離し、“いま・ここ”
を真剣に生きる。今を真剣に生きれば、自然と未来
は見えてくる。
- 深刻ぶらずに真剣に生きよう。受身の人生はやめて、
自主的に動くことのできる人となろう。
- 「どうやるか」ではなく、「やる」と決めることが
大切。まずは腹を決めよう。

- 勝つイメージを持つ。そのイメージを途中で諦めることなく継続する事で成功を得られる。
- 先見性とは未来とどれだけコミュニケーションしたかで決まってくる。
- 問題意識を常に持たないと、どんどんマンネリになってしまう。問題意識を持ち、常に自分を磨き続けよう。
- 21世紀で求められるのは、自主性・創造性・柔軟性である。
- できることは多いのに、“やらない”だけ。やろうと思えばやれるものばかりである。
- 成功の三原則は『物事を前向きにとらえる』『感謝の心を忘れない』『愚痴を言わない』。
- 利益は価値創造の証。商いは信頼の証である。
- 心の契約を取った上でモノの契約をもらうようにする。
- 過去の努力の結果がいま・ここに表れてくる。第二の天性