

ニチジョウサハンジ10

～日常のあれこれを徒然なるままに～



4月1日
創刊!

今月のおすすめ

定価(本体0円+税)

目次

順番／タイトル

- 1 目次
- 2 まえがき
- 3 考える力を養成するには？
- 4 アメリカが抱える3つの不安
- 5 現場力を形成する5つの要素能力
- 6 元気な売り場の共通点
- 7 企業再建のヒント7カ条
- 8 「デファクト」にいたる二つの要件
- 9 『ティッピング・ポイント』が教える大流行の法則
- 10 わかりやすい「旗」の立て方
- 11 経営者が押さえるべきレバレッジ営業のキー
- 12 プレゼンの準備する前の三つの要点
- 13 本論の構成がしっかりしているとは？
- 14 ピーク・エンドの法則
- 15 バーナム効果
- 16 顧客ポートフォリオ・マネジメント理論 顧客の5分類
- 17 速く読むための3つのポイント
- 18 伝える技術の簡単公式
- 19 忘れられがちな意思決定とは？
- 20 融資の原則
- 21 理系的な思考プロセスに欠かせない4つの能力
- 22 カジュアル世論の形成に必要な3つの要素
- 23 グループ化の手順
- 24 「メンタル筋力」が強い人、5つの特長。
- 25 職場で身につけられる5つのわがまま力
- 26 判断の規矩となる「信」「義」「仁」
- 27 孔子の文、行、忠、信という四つのことを教え。
- 28 「仁」には「忠」と「恕」の両面がある
- 29 谷川俊太郎の問う言葉
- 30 キーワードのバリエーションの増やし方
- 31 獲得した顧客から得られるリターンを最大化するための方策
- 32 クリック率を高める基本4ヶ条
- 33 表現・演出に使える7つのパターン
- 34 具体的な「実践」

- 35 「関心」を持つための6つのヒント
- 36 思考力を深めていくためのキーワード
- 37 自分はわかっていない
- 38 「新・年功主義」の給与制度の考え方
- 39 北見式賃金研究所からの3つの提案
- 40 環境のためにできる対策
- 41 オフィスのエネルギー節減
- 42 特に効果の大きかった物流対策
- 43 GTD実践のための5つのステップ
- 44 行動のリマインダーを3種類に分ける
- 45 「処理」のルール
- 46 「整理」して管理・把握しておくべきもの
- 47 「備忘録ファイル」の作り方
- 48 付き合いはいけない人の特徴
- 49 会いたい人に会うための6つの方法
- 50 セミナー人脈術のポイント
- 51 名刺を生かすためのメモ
- 52 文章
- 53 クイズ文の4つの型
- 54 顔は3タイプの信号を提供する
- 55 漏洩と欺瞞の手掛かりの源泉
- 56 中小企業社長の5つのタイプ
- 57 「スウェイ」の根幹をなす3つの法則
- 58 ビジネス人脈の要件
- 59 タグの3要素
- 60 仕事の縁（よすが）
- 61 志望理由
- 62 リーダーがスタッフのモチベーションを上げるためにすべきこと
- 63 評価システムの項目
- 64 マニュアルを「生きたもの」にする方法
- 65 6つの感情的ニーズ
- 66 人が成功するためには？
- 67 成功するための2つのルール
- 68 成功本を読むときに念頭に置きたい3つの質問
- 69 目標設定に必要な3つの条件
- 70 インストール・リーディング
- 71 マーケティングの4M

72 消費者の真のモチベーションを理解するために重要な三つのレベル

73 人を励ます物語の3タイプ

74 関心をつかむ最も基本的な方法

75 「選ばれる人」になる三粒のサブリ

76 5色のクリアファイルを使い分ける

77 普通の人が優れた人になる方法

78 学ぶ心

79 方向性とは何か？

80 正しい権限委譲の条件

81 部下の四分類

82 多長根の原則

83 正しい経営のためのリーダーの原則

84 数学的思考力

85 アメリカ政府が現在もっとも恐れていることとは・・・

86 強運になる4つの方程式

87 ビジョン&戦略

88 時間に関する唯一の真理

89 四つの戦略タイプ

90 戦争のリスクを決定する要因

91 ハリウッドの映画の多くに含まれている3要素

92 成功者たちの二つの習慣

93 捨てるべき三つのものさし

94 相手を動かすために知っておくべき概念

95 強み・差別化の手法は、大きく分けて、3つある。

96 自己受容を妨げるもの

97 雄弁

98 相手の自己防衛バリアを消し、人を素直にする3種類の言葉。

99 スピーチ力を上げる方法

100 会議の発言は「アボヒナグホマ」で

101 成功者の日常行動

102 読書をしすぎる時の注意点

103 スピーチ力を上げる方法

104 「気の持ちよう」をサポートしてくれる要素

105 「ぶちぎれ」への対処法

106 人を仕事に引きとめるものは？

107 シュガー社員の共通項

108 シュガー社員である可能性

- 109 店舗成功のための指標「四格のバランス」
- 110 利益を上げるための方法
- 111 投資をするにあたり、我々が知りたいのは2つ。
- 112 事業の価値を評価する3つの方法
- 113 リンカーンがモットーとしていた2つの言葉
- 114 人の名前を覚えるための4つのルール
- 115 P U L L型モチベーション3つの原則
- 116 権力によるコントロール
- 117 アドバイスする時の注意点
- 118 チームへの誇りを醸成するための要素
- 119 カウンセリング4つのテクニック「O A R S」
- 120 S - T i B A
- 121 状況判断に必要な三つのポイント
- 122 ある事業に取り組む際の評価軸
- 123 2008年現在の旬の切り口
- 124 ジャック・ウェルチ飛躍のきっかけとなった2つの質問
- 125 イメージ記憶が出やすい条件をつくる覚え方
- 126 野球選手が大成するために必要な3つのポイント
- 127 できる人の共通点
- 128 「自己改造＝再起動」するためには？
- 129 語学の教育
- 130 人生の成功
- 131 成功事例は原理原則どおり「一点突破」
- 132 「やずや」成長六つのポイント
- 133 仕事の質を高めるための六つのポイント
- 134 弁証法の「五つの法則」
- 135 生命の輝きを放つための5つの行動
- 136 チームメンバーを管理職に育てるための責任事項
- 137 仕事を任せるときに押さえるポイント
- 138 交渉で聞き出したい5つの情報
- 139 凡人が人並み以上の成果を収めるためには？
- 140 財産
- 141 マネジャーに必要なスキル
- 142 今のお客様が「売り手」に求めるもの
- 143 反応の高いセールスレター文章構成パターン
- 144 頭のよさを構成する3要素
- 145 E C R Sの魔法

- 146 よく効くカレンシー
- 147 部分最適と全体最適の対立を解消するための「5つの集中ステップ」
- 148 サカキ式がターゲットとする銘柄の条件
- 149 買いの基準
- 150 売りの基準
- 151 アイディアが浮かんだら・・・
- 152 意思決定力を鍛える分析手法
- 153 パーソナリティの4つの傾向
- 154 視野の広さを決める要因
- 155 長期記憶のための5か条
- 156 国際資産四分法
- 157 受動的に情報共有圏を最適化するためのアーキテクチャーに必要な条件
- 158 トラブル対応の原則
- 159 プレゼンテーションをいっそう効果的にするための4種類の「間」
- 160 ゼットイ学んでおきたい三種の神器
- 161 「クラウドソーシング」（=従来は社員によってなされてきた仕事を、インターネット上の多数の人々にゆだねるもの）成功の8つのガイドライン
- 162 ブランドの四条件
- 163 支援を受けやすい女性の共通点
- 164 満足感を与える条件=6つの報酬
- 165 一挙にお客を集める7つの法則
- 166 できる限り正確に未来を予測する方法
- 167 取得すべき情報の優先順位
- 168 会社をチームに変えていくには？
- 169 会社をチームに変えるキーワードは？
- 170 チームワークを創造する五つの役割
- 171 女から見た上質な男
- 172 持ち物の値段と人の人格は連動しない
- 173 理想的なチームには8つの役割（後に1つを追加）を担う人が必要
- 174 「続ける」ための「意欲」を高める3つのポイント
- 175 脱！三日坊主プラン
- 176 ビジネスを成功させる三つの条件
- 177 京都の商人、角倉了以の教え。
- 178 組織づくりのためには「二本のライン」を設ける
- 179 生徒にまず教えることとは・・・
- 180 集団の育成
- 181 本物のリーダーに備わっている4つの資質

- 182 誠実さとは？
- 183 自分を最高の形で表現する方法
- 184 戦略的広報の五つのポイント
- 185 強みを作る3つの要素
- 186 強みを活かす四つの戦略「FREE」
- 187 好意を獲得するための5つの方法
- 188 通常のビジネスが存続するために必要不可欠なこと
- 189 「考えはじめる」のに必要な三つの「意識」
- 190 だれもが持っている「思考のクセ」
- 191 部下のタイプ別資質
- 192 若いうちに武器となる4つの要素
- 193 論理思考力を身につけるための三つの基本テクニック
- 194 水平思考力を身につけるための三つの基本テクニック
- 195 人とのコミュニケーションに必要な三つの要件
- 196 三つの幸福
- 197 ゼロサムゲームを脱却するキーポイント
- 198 インターネットとマスメディアの代替性
- 199 正しい現状理解のための5つのポイント
- 200 5フォース分析
- 201 顧客について理解するための5つの視点
- 202 富裕層の5大ニーズ
- 203 ホンネを見抜く面接質問とは？
- 204 人間の本質
- 205 目標はSMART法で設定する
- 206 人生の大切な分野ごとに目標を持つ
- 207 「欲望リスト」をつくる
- 208 モケジフォの法則
- 209 ピーター・ドラッカーの仕事を上手に進める3原則
- 210 年間の目標設定で外したくない5つのポイント
- 211 エレファント・テクニック
- 212 物事の本質
- 213 仕事の目的となる欲求
- 214 テーマ決定のチェックポイント
- 215 成功する人の服選びのポイント
- 216 感性社会の3つの特徴
- 217 リーダーの3つの選択肢
- 218 製造業の基本

- 219 自ら成長できる自律型人材の特徴
- 220 売れる仕組み構築プログラムの4つのステップ
- 221 4つの客層
- 222 プレゼンのコツ
- 223 S H E の法則
- 224 シンプルさ=シンプルシティ
- 225 心の4つのサイクル
- 226 自分を卑下してしまう人のためのセルフトーク
- 227 自分に対する過信でストレスがある人のためのセルフトーク
- 228 信頼を託す人々に裏切られないための方法
- 229 「無名の質」の7つの特性
- 230 「できる」人の5段階
- 231 事前ネゴの相手は3タイプ
- 232 メンバーに依頼する時に意識する五つのポイント
- 233 品格のある会社
- 234 錯覚
- 235 I D E O が顧客の経験を把握するための7つのテクニック
- 236 勝間式「万能利益の方程式」
- 237 価格に影響を与える要素
- 238 教養のある人が力について不満を訴えるケース
- 239 仕事が感動に変わる、五つの心構え。
- 240 自分らしさとは？
- 241 謎 70000 完成
- 242 解釈の三つの決まり
- 243 シントピカル読書の5段階
- 244 創業者のモットーは「三切り」
- 245 相手のホットボタンを押す方法
- 246 売れるセールスパークソンが共通して持っている4つの自信
- 247 利益を生み出すビジネスモデル
- 248 アメリカのある調査
- 249 信用を蓄積する方法
- 250 素直な経営者のポイント
- 251 数字力の構成要素
- 252 数字力を上げる3つのステップ
- 253 「割合」の感覚
- 254 グーグルでの採用ポイント
- 255 労働の動機づけ三つの条件

256 金融資産に比べて人的資本が圧倒的に大きい場合の投資の基本法則

257 人生をしなやかに生きるには必要な考え方

258 現代の「できるビジネスマン」の条件

259 仕事を選択する判断基準

260 S・P・シュナースによる「創造的模倣戦略」

261 人間を測る究極の目安

262 リーダーのための焦点の絞り方

263 多数決の法則

264 「後家楽」を楽しむための条件

265 良友を選ぶための3条件

266 ほめ言葉のバリエーションを増やすための五つの観察ポイント

267 マネジャー、リーダーになる人なら必ず知っておきたい内容。

268 文章の要素

269 文章の上で礼儀を保つ方法

270 経営者の視点

271 製品分析で売れ筋と利益率を見極める

272 貸借対照表を見るポイント

273 仕事に没頭する状態 5つの条件。

274 両親にとって成功とは？

275 老子の言葉

276 勝利は選択の結果

277 失敗の本質

278 典型的な「やる気」の循環

279 被害妄想の適切な予防薬

280 仕事をおもしろくする主な要素

281 「感謝のメッセージ」を使って人の行動を変える5つのポイント

282 「感謝のメッセージ」を妨げる要因

283 コモディティ化した分野の新規参入は難しい

284 自尊心の源

285 理論のあり方は二つしかない

286 知らない人をお得意様に変える方法

287 自分の山を上りきるには？

288 年金の受給額に影響を与えるファクター

289 政府年金投資ファンド（GPIF）の運用対象

290 MPT（モダン・ポートフォリオ・セオリー）

291 「私的年金」運用における4つの前提

292 「私的年金」運用における成功の鍵

- 293 著者が最近意識しているクリエイティブ作法
- 294 阿久悠作詞家憲法
- 295 人間の仕事のキャパシティ
- 296 問題
- 297 仕事をする環境
- 298 脳を喜ばせる勉強のしくみ
- 299 集中力が生まれる3つの要素
- 300 世の中で最も残念な言葉
- 301 ジョン・マクスウェルが説く、人間関係を円満にする秘訣。
- 302 敵をつくらない方法
- 303 マダム・ホーがマクドナルド購入失敗の経験から学んだこと
- 304 学生の頃から気の合う仲間や友人と投資をするメリット
- 305 江戸時代の教育の心得
- 306 アプローチの言葉
- 307 心に残るスピーチ、また聞きたいと思うスピーチの条件。
- 308 オープニングの基本構成
- 309 話をシンプルにするコツ
- 310 聞いてもらえる「話し方」の3つのコツ
- 311 ほんとうの心の力
- 312 最近の日本の景気拡大を支えている三つのアクセル
- 313 段取りの基本
- 314 仕事の時間短縮の基本
- 315 人生のハピモテ体質を作る八つの原則
- 316 「ハッピースパイラル」が巻き起こる五つのログセ
- 317 本書で紹介されているほめ言葉
- 318 人は・・・
- 319 イノベーション
- 320 人間の生きている証
- 321 会社の目的
- 322 仕事
- 323 一番大事なこと
- 324 仕事をしていく上で、自分に問いかけたい3つの質問。
- 325 国を治めるための三つの要素
- 326 幸せな経済自由人がマスターしている4つの分野
- 327 子育てで一番大切なこと
- 328 現代の最大の悲劇
- 329 藤沢流の夢の特徴

- 330 夢実現の三つのポイント
- 331 人間にとっての究極の通貨
- 332 親密な触れ合い
- 333 頭がいい人の話し方の基本
- 334 会社への貢献と自分の得る満足を最大にできる仕事（会社）
- 335 合格者のイメージ
- 336 知的生産のスキル向上に必要な3つのポイント
- 337 1%の本質を見極める6つの技術
- 338 絞り込みの技術
- 339 「誠意ある対応」の具体例
- 340 アポ取り成功の3か条
- 341 成功するアポ取り9のステップ
- 342 会話の主導権
- 343 よい人間関係を築くために必要な心がけ
- 344 人に与えた恩
- 345 本当に立派な人物
- 346 賢人
- 347 ジョブズの五分ルール
- 348 造形の要素
- 349 二分法
- 350 交渉で相手に受け入れてもらうためには？
- 351 コントリビューション・4つのレベル
- 352 「会いたいと思われる人」になるための条件
- 353 情報提供のルール
- 354 著者が会やパーティに参加するときの判断基準
- 355 フェルミ推定の活用
- 356 江戸っ子の美意識
- 357 プレミアムの価値
- 358 日本企業に必要な3つのパラダイム・シフト
- 359 七種類のムダ
- 360 6つのかんぱんのルール
- 361 メニュー開発のコツ
- 362 消費者が九〇年代を通して養った視点
- 363 想像力と行動
- 364 幸せと快樂
- 365 夜も眠れなくなるほどの不安
- 366 正真正銘の愛

- 367 噂の流通量
- 368 ワインの質
- 369 その数学が戦略を決める
- 370 GEバリューの4つのアクション
- 371 「ナインブロック」による評価
- 372 P & Gの5つの主要な行動目標
- 373 文章を書くことについて一番大切なこと
- 374 休憩時間の3つのルール
- 375 労働時間に関する規定が適用されない人
- 376 現場を書くうえで大切なこと
- 377 3つのインフルエンサー
- 378 インフルエンサーを動かす際に留意すべきポイント
- 379 インフルエンサー・マーケティングの「7つのステップ」
- 380 優れた事業戦略の3つの特徴
- 381 記帳する際の原則
- 382 金融でしっかり儲ける方法の基本5原則
- 383 変革を成功させる八段階のプロセス
- 384 強力なグループ
- 385 ファンドマネジャーの資質
- 386 仕事の話をするタイミング
- 387 寝る前のワークエスチョン
- 388 日本人の心理を開放する経済政策
- 389 成功した企業投資に共通する3つの特徴
- 390 投資先を決定するための企業の観察ポイント
- 391 人間の代表的な「近道選び」
- 392 買物欲を満足させる一二の視点
- 393 崖っぷち会社が成長企業に生まれ変わる3つの方法
- 394 ノウハウが見つかる、あなたへの質問。
- 395 人間はストックで生活するとダメになる
- 396 会議の招待状に明記する4点のポイント
- 397 司会者の条件
- 398 すごい会議
- 399 覚悟とは！
- 400 会議とは！
- 401 戦略的フォーカス
- 402 収益を前倒しする具体的な方法
- 403 負債をなるべく計上しない具体的な方法

- 404 M O R Sの法則
- 405 結果を生むプロセス
- 406 最も行動が継続しやすい条件：P S T
- 407 リーダーが持つ20の悪い癖
- 408 5つの心得
- 409 一流と三流
- 410 才能
- 411 問題解決力
- 412 時間管理で「やってはいけない」三つのこと
- 413 生活習慣の改善
- 414 時間管理
- 415 睡眠
- 416 声量をアップさせる方法
- 417 通る声の作り方
- 418 電話のコツ
- 419 アルファドッグ（自他ともに認める群れの先頭、最強の犬）7つの共通項
- 420 本田直之が考える3種類の勉強
- 421 投資アイテムを選ぶための7つのポイント
- 422 「家計簿をつけない男」は成功しない 家計簿に必須の5項目。
- 423 レバレッジ記憶法
- 424 整理術のプロセス
- 425 整理のプロセス
- 426 取引コスト
- 427 「一見さんお断り」が生まれた背景
- 428 三つのステップ
- 429 4ステップマーケティング
- 430 あいうえおの法則・・・態度・表情・声
- 431 かきくけこの法則・・・内容
- 432 最も印象に残り、聞き手もあなたの話を聞いてくれる条件。
- 433 人生に成功したければ・・・
- 434 6つの精進
- 435 売るコピーのポイント
- 436 ノウハウを使いこなすために必要なコツ
- 437 知識
- 438 上得意客をシステムチックに育てる方法
- 439 ワールドクラスの企業を作るための7つのルール
- 440 コミュニケーションの効率を高めるためには？

441 顧客を理解するためには、6つの切り口からモデル心理を整理。

442 キャッシュパワーを生み出すための6つのルール

443 どうてい飲めない主張でも・・・

444 人を動かす交渉術

445 繁盛店の十分条件

446 儲けのステップ

447 お客さまにとって価値になることリスト

448 6通りの反応とそれへの対処方法

449 スピードバンプ

450 働くとは？

451 満足のいく仕事人生を築いていくには？

452 アルワリードの教訓

453 やりたいことを見つけるための方法

454 不動産の師匠から習った二つの心得

455 人とつき合うときの注意点

456 富裕層の職業

457 富裕層の業種

458 継続を妨げる3つの「感情のフィルター」

459 継続の3タイプと継続のポイント

460 「時間」と「やる気」に関する7つのルール

461 「使われる」ポイントカードのしかけ

462 独立の五条件

463 ストレスへの対応方法

464 インフレになると有利な人

465 イメージを高める方法

466 意思決定の3つの評価軸

467 感度分析のステップ

468 イシューの設定にあたって注意するポイント

469 演繹的推論の誤謬

470 帰納的推論の誤謬

471 構造化の4ステップ

472 比較における「Apple to Appleの原則」

473 マネジメントの本質

474 マネジメントの世界

475 反面教師

476 成功と成長

477 マーケティングプランの採否を決める4つのポイント

- 478 いい覚悟
- 479 考える力
- 480 ほんとうの自信
- 481 問題解決の秘訣
- 482 人生の二大失敗要因
- 483 柳生家の家訓
- 484 本当の感受性
- 485 リーダーとは
- 486 日本のテレビゲームにおける2つの不文律
- 487 ゲームニクスの4原則
- 488 勝負哲学
- 489 伝えたいメッセージを届けるには？
- 490 メッセージを届けるための3つの条件
- 491 自己紹介で伝えるべきポイント
- 492 本気で聞いてもらえる自己紹介の基本
- 493 自己主張の技術
- 494 検索エンジンの特徴
- 495 検索エンジンから評価を受けるための利便性
- 496 営業マンが習得しなければならない7つの知識
- 497 感性価値創造のための企業活動
- 498 動機付け策
- 499 チャレンジ
- 500 チームにあってグループにない3つの特徴
- 501 チーム・ビルディングの4つの要素
- 502 関係性を資本としてとらえる考え方
- 503 アイスブレイクの例
- 504 ビジョンや目標を共有するための技法
- 505 観察力を高めるための方法
- 506 一緒に仕事をしている仲間を観察する際の視点
- 507 毎週末のチームミーティング振り返るべき3つの点（K P T）
- 508 目標達成までの段階
- 509 フィードバックを効果的なものにする具体的なポイント
- 510 リーダーシップ
- 511 齋藤孝さんの考える教育の基本原則
- 512 真似る力の重要な点
- 513 8ステップの贈り物の方程式
- 514 人が生涯で成し遂げられること

- 515 豊かさとは？
- 516 人生に失敗があるとすれば・・・
- 517 評判と品性
- 518 リーダーへの十一の逆説的戒め
- 519 宝塚歌劇団のブスの25箇条
- 520 今からでも遅くない。チャンスをつかむためにすべきこと。
- 521 幸福優位の7つの法則
- 522 「モジヨ」を手にするために重要な4つの要素
- 523 石田式セミナーの法則
- 524 営業のプロフェッショナル化において、まず身につけるべき基本スキル。
- 525 夢をかなえる10の質問
- 526 講演の時のスイッチの入れ方
- 527 オンリーワン商品を生み出す心がけ
- 528 巻き込む手順
- 529 孫の二乗の法則
- 530 問題解決の手順
- 531 人間性の基本的特質
- 532 逆境に直面した人の反応
- 533 アインシュタインの成功方程式
- 534 世界には3種類の人間がいる
- 535 願望実現の6つの方法
- 536 21世紀の世界が進む方向
- 537 人の行動
- 538 4段階の問題解決法
- 539 企業衰退の五段階
- 540 衰退に抗うためのコリント五訓（不沈企業への五訓）
- 541 危機を超える為の「4つの経営行動」
- 542 リーダーシップ論
- 543 影響力と求心力のある人、人を動かす人になる為に必要な清廉な資質。
- 544 人格を磨く為の方法（有事にあって迷わない「3つの習慣」）
- 545 人が最も影響を受ける相手
- 546 「人の話を聞き、理解する」為のガイドライン
- 547 人間関係
- 548 リーダーへの11の逆説的戒め
- 549 良きメンターとは？
- 550 優秀なメンター
- 551 メンタリングの4つの方法

- 552 メンターの役割
- 553 成長のプロセス
- 554 夢
- 555 フィールーフエルトーフアウンド (Feel-Felt-Found)
- 556 リーダーシップとは？
- 557 責任と権限を委譲する時の「7つの注意点」 (権限委譲のプロセス)
- 558 後進が次々と育つ「3つの行動指針」
- 559 チーム貢献度を測る7つの質問
- 560 影響力のある人間が果たすべき最も重要な役割
- 561 人の育成のレベル (5段階)
- 562 「人を動かす人」になるプロセス
- 563 自分の能力を開花させるには？
- 564 動作の信頼尺度
- 565 忍耐力 (心の力の一つ) を開発する方法
- 566 ハーツバーグの2要因理論
- 567 「知識労働者が最大限の成果を上げる能力を身に付ける方法」の指針 (5つのポイント)
- 568 「品質管理5原則」 (クロスビー原則)
- 569 人間の性格は4つのタイプに分けられる
- 570 人生成功のレシピ
- 571 ピーターの法則
- 572 世間に流布している誤った思想
- 573 老子の進める4つの生き方
- 574 人間は4つの段階を経て変化 (成長) する
- 575 人の成長には「MVP」が必要
- 576 色々なタイプ (考え方、スタイル) の人
- 577 パッション、ポリシー、パーシステンスの3Pが起業家には必要。
- 578 21世紀の企業は、4つのFと1つのVで表わせる。
- 579 ビジネスの現状に即した行動の指針
- 580 協力の法則
- 581 『水五訓』 (人生訓)
- 582 ディスカッションを通じて見極める能力
- 583 「7対3」の理論
- 584 7育3V法
- 585 成果を継続的に生み出す強い組織 (チーム) の特徴
- 586 順法性、人間性の3つのレベル。
- 587 心に灯して欲しい3つの「ひ」
- 588 衆知経営のメリット

- 589 学問には、知識の学問と智慧の学問がある。
- 590 徳川家康の人生訓
- 591 福沢諭吉の心訓
- 592 上杉謙信公 家訓十六ヶ条 宝在心
- 593 人生八変化
- 594 日常五心
- 595 P T A 主義
- 596 S E R V I C E (サービス)
- 597 失敗を成功に導く 8 つの重要なポイント
- 598 ビジネスでの成功、有意義な人生を送る為に必須の指針。
- 599 チェンジ・マネジメント (マインド)
- 600 三現主義
- 601 三実
- 602 三つの壁
- 603 三つの「き」：「気」「機」「器」
- 604 4 k と K
- 605 五げん主義
- 606 リーダーとしての「勝負脳」を鍛える 6 つの力 (自己チェックシート)
- 607 理解する力を鍛える 5 つの訓練
- 608 「カリスマ性」を後天的に身に付ける 5 つの方法
- 609 独創的思考能力を鍛える為の 5 つの力
- 610 リーダーとしての「人間力」を鍛える 5 つの能力
- 611 過去の体験や訓練を活かす力を伸ばす 5 つの能力
- 612 リーダーシップ
- 613 リーダーの要件
- 614 リーダーシップ (6 量人)
- 615 リーダーシップの 3 要素
- 616 日本のリーダーに求められるのは？
- 617 リーダーの条件
- 618 リーダーの能力
- 619 リーダーに備わっていないといけない要素
- 620 リーダーの要素
- 621 リーダーに必要な資質
- 622 リーダーに必要な属性
- 623 リーダーに必要な品性の四か条
- 624 リーダーに要求する性格
- 625 リーダーの心得 7 カ条

- 626 リーダーシップ・コミュニケーションの6要素
- 627 リーダーを指名する時に話す3つの点
- 628 革新型リーダー7要件
- 629 幹部の資格
- 630 管理職に求められる能力
- 631 起業家管理職に求められるもの
- 632 経営者に求められる資質（経営者の要件）
- 633 研鑽四か条
- 634 心のクスリとなる10カ条
- 635 志士を育てる7つの要諦
- 636 上司に求められる条件
- 637 上司力（上司に求められる要素）
- 638 優れた組織が減じる要因
- 639 成功のための五原則
- 640 人を動かす「10の鉄則」（カリスマの求心力）
- 641 3Mにおける優れたリーダーの条件
- 642 日本ゼオン流：管理職が身につけるべき10の能力
- 643 時代で変化したアメリカ型経営（アメリカの経営モデルは5段階）
- 644 Be Know Do
- 645 FFS（Five Factors & Stress）
- 646 FFS（Five Factors & Stress）理論
- 647 S M A R T（目標を設定する時に使用するガイドライン）
- 648 T P L（Technology Powered Leadership）
- 649 U A Cモデル（人を動かす効果的なコミュニケーションの基本戦略）
- 650 売れるネットショップの3大要素
- 651 教師たるもの五者たれ
- 652 最も効果的な勉強法の一つは？
- 653 お客様の心理の方程式
- 654 幸福を感じるためのバロメーター
- 655 人間関係で一番大事なことは？
- 656 ビジネスパーソンの4タイプ
- 657 自分軸
- 658 自分軸を見つける5つのポイント
- 659 実際に行動する内容（6つの要素）
- 660 ルービンの4原則
- 661 人類史上最大の発見？
- 662 勉強の成果が決まるポイント

- 663 勉強に飽きる3つの原因
- 664 リーダーが果たすべき3つの責務
- 665 「実行力」をつける方法
- 666 行動を強化する際の注意点
- 667 新規事業の4つのタイプ
- 668 新規事業の3つの展開方法
- 669 自分がワクワクする夢を持つための条件
- 670 借入したいけど保証金が見つからないときの方法
- 671 売上を上げるための要素
- 672 顧客満足には2種類ある
- 673 「あなたレター」に入れるべき3つのコンテンツ
- 674 「名乗りあげ」作成に役立つ「7つの思い出」
- 675 21世紀型グローバルゼーション
- 676 実業家として成功する3要素
- 677 商品が買い物客にとって役立つと思わせる「自分ゴト化手法」
- 678 心理学者Y・ローズが行った実験（聞き手のもつイメージ）
- 679 あいづちの意味
- 680 「言志四録」
- 681 4つの質問
- 682 『圧倒的なウリ』3つの構成要素
- 683 最高の売り文句を作るための作法
- 684 魔法の公式
- 685 ウリを検討するための質問
- 686 仕事上の心構え
- 687 知識労働のポイント
- 688 ストレスをためずに処理する方法
- 689 顧客が感じる「価値」
- 690 市場を細分化する方法
- 691 起業ステージを駆け抜けられないベンチャー企業とは？
- 692 未来を創出し続ける企業とは？
- 693 儲かるメニューの6大条件
- 694 「五感メニュー」の重要な要素とは？
- 695 美味しさ感のある写真を撮るためのポイント
- 696 交渉の基本
- 697 優れた品質とは？
- 698 ミラーが投資し、最も成功した株の特徴。
- 699 ミラーの運用手法

- 700 バリュー・イノベーション実現のポイント
- 701 TOC活動の5ステップ
- 702 ペットボトルのリサイクルの問題点
- 703 相手を気持ちよくするもっともカンタンなメールのテクニック
- 704 聞く技術1
- 705 聞く技術2
- 706 リスニングのうまい上司とは？
- 707 否定的コメントへの7つの処方箋
- 708 リスニングの改善方法12のポイント
- 709 人生の意義とは？
- 710 人の上に立つ管理者の役割
- 711 「不安の芽」をつむ六つの方法
- 712 悩みのタネの「くせ」をキッパリ断ってスッキリする方法
- 713 一人であることを楽しめるようになれば・・・
- 714 アイデアの二段階抽出法
- 715 道とは基本的には修行の一つである
- 716 先輩から言われた言葉
- 717 正しいほめ言葉の六原則
- 718 ヒューマンエラーを防ぐ知恵
- 719 ヒューマンエラーの抑止対策 三つの方針
- 720 事故を防ぐための自己客観視を促す方法
- 721 機能する話の大原則
- 722 信頼を得る伝え方のポイント
- 723 話すチカラ
- 724 真似方
- 725 メール処理の心得
- 726 ジーナ・トラパーニの「信頼のトリオ」
- 727 「伝える」ために大事なこと
- 728 便利な言葉を使ってはいけない！
- 729 七つのシンクタンク力
- 730 一人のプロフェッショナルから「知のスタイル」を学ぶ
- 731 本当に大切なこと
- 732 「思想」とは？
- 733 「面白さ」が相手に伝わる時・・・
- 734 「知識社会」とは？
- 735 素晴らしい人生を歩むためには？
- 736 成功と失敗を分けるもの

- 737 自分自身を高めたかったら・・・
- 738 学びの基本形
- 739 歴史を学べば・・・
- 740 褒めるときのポイント
- 741 7対3のルール
- 742 魅力的に見せる五つの方法
- 743 相手の「重要感」を満たす四つの方法
- 744 ザイアンスの法則
- 745 どんな勉強にも共通する五つのコツ
- 746 最大のセールスポイント
- 747 挑戦あるのみ！
- 748 最初のドアを開け！
- 749 人間としての根本を養うために実践すべきこと
- 750 人間とは何かと考える
- 751 強い組織とは？
- 752 意志を鍛えるための六つの鍵
- 753 リーダーには三つの責任がある
- 754 「ベスト・エフォート」という哲学
- 755 国際的競争で勝ち抜くための三大要素
- 756 DRIPメソッド
- 757 日本のカネの無駄な投資の三つのパターン
- 758 サプライズを作るための3要素
- 759 ありきたりの仕事に熱を持たせる方法
- 760 人づくりの三つの要素
- 761 三つの価値遺伝子
- 762 成功という椅子を支える三本脚
- 763 お客様の心の動きに合った商品説明、5つのプロセス。
- 764 封じ込むべき5つのネガ（ネガティブ要因）
- 765 大切に扱われていると感じさせるための7つの秘訣
- 766 イエスと答えてもらえる可能性が上がる方法
- 767 ほめ方のルール
- 768 「人間の法則1」人は何に頼るのか？
- 769 「人間の法則2」人はどういうときに情報を記憶するのか？
- 770 「人間の法則3」記憶の残り具合
- 771 人は自分にしか興味がない
- 772 相手のことだけ話題にする
- 773 同意できる人間になるための6つの心得

774 よい聞き手になるための5つのルール

775 ミスを指摘して相手を納得させるためには、必ず守らなければならない7つのルールがある。

776 企業のキャッシュフローを見極める際の視点

777 人間としての根本を養うために実践すべきこと

778 商品の差別化の方法

779 弱者の基本戦略

780 女性の戦略

781 男女の違いについて

782 企業として決してないがしろにしてはいけないこと

783 最良のリーダーとは？

784 悪いマネジメント

785 不安の原因

786 平常心から、さらに良い感情へと導く3つの手段。

787 コーポレート・クリエイティビティを高める6つの要素

788 効果的なレスポンス広告に必要な4つのパーツ

789 レスポンスを獲得するために必要な3要素

790 キャッシュ化速度を阻害する要因を発見するための3つのポイント

791 商売の基本

792 三つの基本原則

793 危機管理で作成すべきポジション・ペーパーの項目

794 ビジネス・ジャッジメント・ルール

795 顧客情報を盗まれた場合の会社の基本スタンス

796 環境の変化への対応

797 トヨタ式（カイゼン）における生産

798 ムダを見分けるための6項目

799 消費財マーケティングの勝者に欠かせない資質

800 商品が売れる秘訣

801 「できる人」の辞書

802 うまい文章の条件

803 説得力のある文章を書くための四部構成

804 書き出しのパターン

805 クレームのコツ

806 ほめ言葉は「諸刃の剣」

807 信頼感

808 芯が強い人の特徴6つ

809 コミュ障の治し方3つのポイント

810 悪用厳禁！人に好かれる人が無意識にやっている6つの心理テクニック

811 挫折経験がある人は必ず読むべき！絶対に成功するたった1つのこと

812 継続させるためのステップ

813 告白の成功率が40%もアップする5つの条件

814 やる気が起きないときのメカニズム

815 仕事ができない人が信じている7つのこと

816 うつになりやすい生活

817 薬代をとことん節約する4つの裏ワザ

818 会話が續かない人の5つの特徴

819 新しい発想ができない人の5つの特徴

820 自己管理できない人のためのイチロー流の自己管理方法4つ

821 顧客感動を生み続けるリッツ・カールトン3つの仕組み

822 起業失敗する人の5つの特徴

823 決断できない人が決断する5つの方法

824 決断できない人が覚えておくこと

825 勉強効率を大幅にアップさせる3つの方法

826 勉強効率を上げるには勉強スタイルを持つ

827 人材育成方法をディズニーから学ぶ7つのこと

828 「好ましい育て方」と「好ましくない育て方」

829 信頼感アップ！5つの心理テクニックで相手を思い通り動かす方法

830 失敗しない30代を過ごすための5つのリスト

831 利益を上げるために役立つ4つの原則

832 部下を指導する全ての人を知っておきたい5つのこと

833 食事から良い睡眠を得る3つの方法

834 会話が弾む質問方法5つ

835 不誠実な態度をとる前に思い出したいことわざ名言

836 将来を見据えて行動したい時に思い出したいことわざ名言

837 イライラしている時に思い出したいことわざ名言

838 人と接する時に思い出したいことわざ名言

839 勢いよく行動できない時に思い出したいことわざ名言

840 生き方に疑問を持った時に思い出したいことわざ名言

841 基本がすべて！好かれる人の3つのルール

842 ネガティブワード

843 集中できない人は実践！誰でもできる3つの集中する方法

844 集中できない人が知っておくべき「優先順位」のつけ方

845 集中できない人がやっておくべき成功に必要なシミュレーション

846 上場企業の創業者が教えるリーダー10の素質

- 847 経営者たる三つの資質
- 848 「乗るべき上司」の資質
- 849 「すぐやる」習慣
- 850 人的資源計画で重要な3つの活動
- 851 できる社長の褒め方
- 852 部下との信頼関係を築く3つのポイント
- 853 部下を叱るとき、本題に入る前に一言。
- 854 ビジネス・コミュニケーションの7つの基本
- 855 お客をぐいぐい引き込むコツ
- 856 お客に衝動買いさせるには
- 857 6つのレトリック
- 858 継続的な黒字会社をつくるための基本原則
- 859 継続的な黒字会社をつくる9つの原則
- 860 安定資金を増やすためにすべきこと
- 861 会社に利益が出ているのにお金が残らない理由
- 862 中小企業が大きな借入金を抱える4つのパターン
- 863 人間の本能に根ざした最大公約数的な欲求
- 864 勉強にかけられるお金は惜しまない
- 865 「後回し」を避けるための考え方
- 866 仕事の中身
- 867 社会的知性を構成する要素
- 868 会社の規模が小さいうちにやっておかなければいけない2つのこと
- 869 看板メニューの開発手法
- 870 ワンランク下を狙うときのモットー
- 871 消費者が商品購入を検討する際の価値計算
- 872 そもそも文章とは？
- 873 幸福に生きようと思ったら・・・
- 874 すべての悲劇は必ず六つの構成要素をもつ
- 875 人生は、眠る前の三分間で決まる。
- 876 プロジェクトがうまくいく場合の四つの段階
- 877 目標設定の「どスマート」の法則
- 878 受信系とは？
- 879 周囲の人と円滑なコミュニケーションが行える4つの能力
- 880 D. I. Eモデル
- 881 反論の3つのステップ
- 882 伝言メモの表現技術
- 883 ちょいメモを生かす方法

- 884 記録に残したい内容
- 885 問題を解決し、人々からお金をいただくための3つのアプローチ。
- 886 この世に悪い決断はひとつしかない！
- 887 本当に好きな仕事を見つける方法
- 888 自分を磨く最良の方法
- 889 成功を阻害する方法
- 890 ゴルゴ13とブラック・ジャック
- 891 効果的な比喩表現のコツ
- 892 三幕構成の効果的な展開
- 893 人に何かをさせる方法
- 894 リーダーは時間を三分割して使う
- 895 コミュニティビジネス成功のための4つのポイント
- 896 利益なんて結果にすぎない？
- 897 品質向上のための5つの心得
- 898 メタ・プロシューマに求められる3つの能力
- 899 転職で後悔する人間が多い理由
- 900 女性の弱点
- 901 快感のツボを押さえる正しい順序
- 902 21世紀の「成功の3要素」
- 903 強烈な印象を残す「真由美流30秒自己紹介」
- 904 2つの教訓
- 905 情熱の火を燃やしつづける二つの方法
- 906 「多・長・根」をつねに意識する
- 907 経営とは？
- 908 社員にとって悲しい4つのこと
- 909 会社を長期的繁栄に導く最強の戦略
- 910 Aクラス社員に対して実践すべきこと
- 911 売れる商品7つの条件
- 912 同梱物5点セット
- 913 3つの「限定」が有効
- 914 「また会いたい」と思われる人になるために・・・
- 915 大人のビジネスファッション15ヶ条のチェックポイント
- 916 会話が楽しくなるポイント
- 917 4つの自信
- 918 フェア・プレイの精神
- 919 経済学の思考
- 920 最終的な経済政策の課題とは何か？

- 921 情報の海の中でとる行動
- 922 何を伝えれば、動いてくれるのか？
- 923 「自分ごと」のプロセス
- 924 優秀な部下
- 925 仕事のフィニッシュ
- 926 頭のいい質問
- 927 相手の信頼を得るには？
- 928 頭のいい「説明」の基本形
- 929 質問でモチベーションを高めるコツは、次の二つ。
- 930 相手が「聞かれてうれしい質問」のコツ
- 931 「相手の心にヒットする質問」の四大ポイント
- 932 私に任せていただけますか？
- 933 資産形成上の必要なスキル
- 934 自分の仕事の将来性を予測するには？
- 935 収入を増やす方法
- 936 発問力
- 937 発言権
- 938 億万長者になるための「7つの秘訣」
- 939 消費スタイル
- 940 ○からーを生み出す仕事
- 941 段取りとは？
- 942 自分の得意なことだけ話す
- 943 話でいちばん大事なこと
- 944 三つの信条
- 945 人々の消費欲求
- 946 あなた自身を市場で卓越した存在にする十五の作戦
- 947 ビジネスを停滞させる要因
- 948 株式投資において活用できる考え
- 949 恐慌で儲ける！
- 950 頂きはどこにある？
- 951 実業家の五代友厚が大隈に諫言した内容
- 952 法則を導くための五つのステップ
- 953 ジャック・ウェルチが説く「4つのE」
- 954 話を聞ける社長が成功する理由
- 955 人前でうまく話せるようになるための5つのステップ
- 956 自己紹介のフォーマット
- 957 買収の条件

- 958 グローリーダーに欠かせない5つの資質
- 959 「SPIN」営業術
- 960 「グッドチョイス」のための3つの工夫
- 961 3つの視点をもって「物語」をつくろう
- 962 変化をとらえる5つの視点
- 963 ビジネスモデルの3要素
- 964 顧客の視点が重要
- 965 儲ける仕組みの4類型
- 966 プラットフォーム創造のフレームワーク
- 967 勝ちパターンを作るための3つのポイント
- 968 ユダヤ人が投資をする順番
- 969 根本的な資質が必要
- 970 われわれの事業は何か。何であるべきかを定義する。
- 971 働きがいを与えるには？
- 972 知的生産力の方程式
- 973 ビジネス分野のコンテンツを作るうえで、抽象化能力を鍛える2つの質問。
- 974 勇敢なフォロワーに求められる5つの勇気
- 975 インテグリティの6つの資質
- 976 ひとかどの成功者やリーダーが備えている3つの条件
- 977 共感に必要な人間性の3つの要件
- 978 人がついていくリーダーの特質
- 979 変革を実現する「同化」と「調節」
- 980 プルーストの質問表
- 981 スージー・ウェルチが作った質問表
- 982 日本企業の「不安」の原因
- 983 個人向け為替レートの種類
- 984 信用は二つの側面からなる
- 985 ウェブPRで成功するための3要素
- 986 コミュニケーション能力
- 987 企業で「活躍できる人」
- 988 カンヌ国際広告祭で示された未来のテレビ像
- 989 ユーザーに愛される5つの極意
- 990 すぐに何かを決めなくてはならないときの呪文
- 991 伝説の打撃コーチ、高島導宏の7項目
- 992 企業活動を一番シンプルに表現すれば・・・
- 993 組織の学習能力
- 994 ストール原因のトップ4 カテゴリー

995 a reason to contact your customers

996 "reason why" copy to create other sales

997 「黒十字アイデア法」 4つのステップ

998 数字に目をつける際の3ステップ

999 著者の研修でする5つの約束事

1000 私が考える「とっつきやすい人」の3条件

1001 【 関連書籍 】

ライフハックとは「効率良く仕事をこなし、高い生産性を上げ、人生のクオリティを高めるための工夫。」、「作業を効率化する仕事術みたいな意味」、「ストレスなく仕事の効率を上げようという考え方」などと説明されています。

いわば仕事を楽しむ術ですね。

そこで、モチベーション&効率をアップさせる知的現場の最新技術、効率よく生きていくための道具や方法をいろいろ紹介していきたいと思います。

ただし、ライフハックの基本は「気持ちよく快適に生きる」ことでもあるので、それらを無理に活用するのではなくて自分にあったもの（自分の気分にあったもの）を選んでいくことが重要です。

確かにライフハックなる言葉が流行ってからその中身を見ると、「〇〇をxxするN個の方法」とか「△△の技術」とか、わざわざめえ教えてもらうほどのことではなく、ネタバレだろう的な項目というものも多いけれども、ライフハックの意味はもっと広いはずです。

でも、自分で見つけるものがいかに少ないかに改めて驚かされるはずですよ。

自分で見つけたつもりでも、社会という舞台装置のお膳立てがなければとても見つけられないライフハックも多いと思います。

だからこそ、人が手間ひまかけて見つけたライフハックは、その善悪好悪はさておき、なかなか無視できないものであり、見つけるための努力も惜しまず、「インプット」→「実践」→「ナレッジ化」のサイクルを日々回すように意識をしています。

なぜならば、人生がマニュアル化できないからこそ、マニュアル化できる部分はマニュアル化し、プログラムできる部分はプログラムしておきたい気になるからです。

そうすれば、それで空いた時間で人のライフハックを読めるし、読んでわからないライフハックは体験できるし、その過程で誰も体験していないことに出くわしたりもするはずですよ。

そしてそういう体験があれば、自分なりのライフハックを作ることも可能となると考えられますよね。

マニュアルを書くことと、人生をマニュアル化することを混同しないように注意して、この本では、そのプロセスの中で、発見した「モノ」や「コト」を、気が向くままに発信していきたいと思います。

人生は一人で学ぶにはややこしすぎて、そして授業時間は短すぎるのだから、できるだけ先人の知恵は拝借していかないと、ね！

考える力を養成するには？

”考える”ということと、その力を養成するということは、じつは意外に簡単である。

ともかく、現場から発想すること。

これにつきる。

『「知の衰退」からいかに脱出するか？』大前研一・著から引用

アメリカが抱える3つの不安

1. 安全に対する不安
2. 暮らしの不安
3. 社会の変容に対する不安

『悩めるアメリカ』実哲也・著から引用

現場力を形成する5つの要素能力

1. 「問題解決力」
2. 「連結力」
3. 「俊敏力」
4. 「臨機応変力」
5. 「粘着力」

『現場力復権』遠藤功・著から引用

元気な売り場の共通点

1. 開かれている
2. エンターテインメント性が高い
3. カオス状態である

『職場活性化の「すごい！」手法』大塚寿・著から引用

企業再建のヒント7カ条

1. すべての人に真実を話す
3. 顧客の声を聞く
5. 社員の服装をチェックする
7. メンバーを総入れ替えしなくても勝てるチームは作れる

『伝説の再建人』スティーブ・ミラー・著から引用（※一部紹介）

「デファクト」にいたる二つの要件

1. テクノロジーの波を理解する力
2. 業界の動向を明確に理解し、関係者のソーシャルネットワークを介してデファクトスタンダードを売り込む戦略。

『マイクロソフト戦記 世界標準の作られ方』トム佐藤・著から引用

『ティッピング・ポイント』が教える大流行の法則

1. 少人数の法則
2. スティッキネス要因
3. 環境の力

『マイクロソフト戦記 世界標準の作られ方』トム佐藤・著から引用

わかりやすい「旗」の立て方

1. わかりやすい目標
2. ロールモデル
3. 仮想敵

『レバレッジ・マネジメント』 本田直之・著から引用

経営者が押さえるべきレバレッジ営業のキー

1. 営業の道を拓くような優良顧客を獲得すること
2. 手離れが良い仕組みを作ること
3. 心理学の達人になること

『レバレッジ・マネジメント』本田直之・著から引用

プレゼンの準備する前の三つの要点

1. 目的――何のために
2. 聴衆――誰に対して
3. 構成――どのように

『プレゼンの上手な話し方』 福田健・著から引用

本論の構成がしっかりしているとは？

1. 根拠が明確であること
2. 順序よく配列されていること
3. 全体と部分の関係が明示されていること

『プレゼンの上手な話し方』 福田健・著から引用

ピーク・エンドの法則

あらゆる経験の快苦は、ほぼ完全にピーク時と終了時の快苦の度合いで決まる。

『世界は感情で動く』 マッテオ・モッテルリーニ・著から引用

バーナム効果

だれにでも当てはまることがありそうな曖昧で一般的な性格（パーソナリティ）に関する記述を、自分だけに当てはまるものとして受け止めること。

『世界は感情で動く』 マッテオ・モッテルリーニ・著から引用

1. 初回現役客（「離脱期間」240日未満のお客様）
2. よちよち現役客（初回購入日から90未満の間に2回目を買ひ、なおかつ「離脱期間」が240日未満のお客様。）
3. 流行現役客（「在籍期間」が90日以上210日未満であり、「離脱期間」が240日未満。なおかつ「売上累計」が7万円以上。）
4. コツコツ現役客（「在籍期間」が90日以上あり、「離脱期間」が240日未満。なおかつ「売上累計」が7万円未満のお客様。）
5. 優良現役客（「在籍期間」が210日以上あり、「離脱期間」が240日未満。なおかつ「売上累計」が7万円以上のお客様。）

『社長が知らない秘密の仕組み』橋本陽輔・著から引用

速く読むための3つのポイント

1. 「基礎知識」
2. 「目的意識」
3. 「全部読まないことへの慣れ」

『どこの会社でも通用する、ポータブル・スキルを身につけろ！』 吉井亮介・著から引用

伝える技術の簡単公式

説得力 = 「言いたいこと・意見」 + 証拠 A + 証拠 B

『どこの会社でも通用する、ポータブル・スキルを身につける！』 吉井亮介・著から引用

忘れられがちな意思決定とは？

「売る」「買う」という決断以外にもうひとつ重要かつ、忘れられがちな意思決定がある。

それは「Do Nothing（何もしない）」という決断である。

『世界で戦うキャリアづくり』脇若英治・著から引用

融資の原則

融資が出るかでないか、その可否を決定する際の「融資の原則」は、

1. 用途
2. 財源
3. 保全
4. 期間
5. レート

である。

『社長さん！銀行員の言うことをハイハイ聞いてたらあなたの会社、潰されますよ！』篠崎啓嗣
・著から引用

理系的な思考プロセスに欠かせない4つの能力

1. 論理力 (Logic)
2. 抽象力 (Abstraction)
3. 計算力 (Calculation)
4. 実験力 (Experimentation)

『理系アタマのつくり方』四ッ柳茂樹・著から引用

カジュアル世論の形成に必要な3つの要素

1. おおやけ（公共性）
2. ばったり（偶然性）
3. おすみつき（信頼性）

『戦略PR 空気をつくる。世論で売る。』本田哲也・著から引用

グループ化の手順

1. 全体のなかから、特徴がよく似ているものを結びつけてグループにする。
2. できたグループ全体を見て、残ったものをこれらのグループのなかに分類できるのであれば、グループのなかに入れる。
3. 残ったものを、新しくいくつかのグループに分類できないか考えてみる。
4. 最後まで残ったものをどこかのグループに入れるようにする、あるいは「その他」グループにする。

『理系アタマのつくり方』四ッ柳茂樹・著から引用

「メンタル筋力」が強い人、5つの特長。

1. 行動力がある
2. 性格がよく、応援したくなる。
3. ディープスマート力がある
4. 新しいことに興味が高い
5. すべてを客観視する習慣がある

『起きていることはすべて正しい』勝間和代・著から引用

職場で身につけられる5つのわがまま力

1. 叱られたことから、自分の能力を見極める力。
2. 褒めることで、周りと調和する力。
3. チーム内で強いところと弱いところを互いに補完し合う力
4. 正しい目標を設定し、フィードバックし合う力。
5. 正当な評価体系を保持して、やる気を保つ力。

『起きていることはすべて正しい』勝間和代・著から引用

判断の規矩となる「信」「義」「仁」

「信」：約束を決して破らないこと

「義」：正しいことを行うこと

「仁」：相手の立場になって物事を考えること

『君子を目指せ小人になるな』北尾吉孝・著から引用

孔子の文、行、忠、信という四つのことを教え。

「文」：『詩経』や『書経』を通して、さまざまな表現力を身につけること。

「行」：人の道の実践

「忠」：真心を尽くすということ

「信」：偽りのないこと

『君子を目指せ小人になるな』北尾吉孝・著から引用

「仁」には「忠」と「恕」の両面がある

「忠」：自分自身を欺かず、全力投球し、忠実に努める

「恕」：相手を許す寛大な心

『君子を目指せ小人になるな』北尾吉孝・著から引用

谷川俊太郎の問う言葉

いちばん先に腐るのは

いちばん生き生きしてるもの

いちばんあとまで残るのは

とっくの昔に死んでいるもの

『谷川俊太郎の問う言葉答える言葉』 谷川俊太郎・著から引用

キーワードのバリエーションの増やし方

1. 類義語を調べる
2. 言葉のゆれに着目する
3. 関連語句の調査

『SEM成功の法則』 泉浩人・著から引用

獲得した顧客から得られるリターンを最大化するための方策

第1条：1回あたりにできるだけ多くの買い物をしてもらうこと

第2条：1度だけでなく、何度も買い物をしてもらうこと。

第3条：どうせ買うならなるべく利益率の高い商品を買ってもらうこと

『SEM成功の法則』泉浩人・著から引用

クリック率を高める基本4ヶ条

第1条「キーワードはできるだけ文中に！それもできるだけ前に！」

第2条「広告グループは最適化の単位」

第3条「常に競合相手のタイトル&説明文を意識する」

第4条「作成したタイトル&説明文は定期的に見直す」

『SEM成功の法則』 泉浩人・著から引用

表現・演出に使える7つのパターン

1. 「希少」であることを強調する
3. 「横並び」意識に訴える
5. 「激安」であることを強調する
7. 「権威」付けをして信用度を高める

『SEM成功の法則』 泉浩人・著から引用（※一部紹介）

具体的な「実践」

私たちビジネスマンが最終的に求められているのは、具体的な「実践」なのです。

知識やフレームワークは、あくまでも実践のための「手段」にすぎません。

『小宮一慶の実践！ビジネス思考力』小宮一慶・著から引用

「関心」を持つための6つのヒント

1. 責任を持つ
2. 好きなことを作る
3. 目標をかかげる
4. アウトプットすること
5. ヒントを得る
6. 先に少し知っておく

『小宮一慶の実践！ビジネス思考力』小宮一慶・著から引用

思考力を深めていくためのキーワード

思考力を深めていくためのキーワードは、「なぜ?」「ほんとう?」「それから?」です。

『小宮一慶の実践! ビジネス思考力』小宮一慶・著から引用

自分はわかっていない

「考える力」の土台になる能力として、最も重要なのは「自分はわかっていない」という事実を認識できること。

『榊原式スピード思考力』榊原英資・著から引用

「新・年功主義」の給与制度の考え方

- ・ 30歳までは定期昇給が必要
- ・ 30歳を過ぎたら実力主義が必要
- ・ 40歳を過ぎたら「人財」と「人材」を明確に区分することが必要
- ・ 50歳を過ぎたら、基本的に昇給は必要ない
- ・ 60歳を過ぎたら「年金併用型給与」も必要

『幹部に年収1000万円を払う会社になろう』北見昌朗・著から引用

北見式賃金研究所からの3つの提案

1. 「30歳で30万円の給与を払う会社になろう」
2. 「50歳・課長で年収700万円を払う会社になろう」
3. 「従業員役員に年俸1000万円を払う会社になろう」

『幹部に年収1000万円を払う会社になろう』北見昌朗・著から引用

環境のためにできる対策

1. 化石燃料の代替品を探す
2. リデュース（廃棄物の発生抑制）、リユース（製品・部品の再使用）、リサイクル（再生資源の利用）。
3. 経済の発展スピードを落とす

『「会社のアカスリ」で利益10倍！』酒巻久・著から引用

オフィスのエネルギー節減

照明：蛍光灯は「高効率インバーター方式」へ切り換える

O A 機器：「省電力設定」と「電源オフ」を徹底する

空調：エネルギー効率の低い設備・機器は取り換える

『「会社のアカスリ」で利益10倍！』酒巻久・著から引用

特に効果の大きかった物流対策

1. 納品便の運行変更
2. 工場バンニング
3. 個建輸送の導入
4. 積載効率の向上
5. 製品梱包トレーのリユース
6. ダンボールレス輸送

『「会社のアカスリ」で利益10倍!』酒巻久・著から引用

GTD実践のための5つのステップ

1. 「気になること」すべてを1箇所に「収集」する
2. それぞれの意味と何をすべきかを明らかにする「処理」を行なう
3. その「処理」の結果を「整理」する
4. それらの行動の選択肢を「レビュー」する
5. 選んだ行動を「実行」する

『はじめてのGTD ストレスフリーの整理術』デビッド・アレン・著から引用

行動のリマインダーを3種類に分ける

1. 今すぐやる――2分以内でできることならば、ただちに実行する。
2. 誰かに任せる――2分以上かかることは、自分がやるほうがよいかどうか考えてみる。答えがノーなら、他の人や部署に回す。
3. あとでやる――2分以上かかり、自分がやるべきことなら、「次にとるべき行動」リストに加え、適切なタイミングで見直せるようにする。

『はじめてのGTD ストレスフリーの整理術』デビッド・アレン・著から引用

「処理」のルール

1. いちばん上のものから処理していく
2. 一度に1件ずつやる
3. Inboxに戻さない

『はじめてのGTD ストレスフリーの整理術』デビッド・アレン・著から引用

「整理」して管理・把握しておくべきもの

1. 「プロジェクトリスト」
2. 「プロジェクトリストの参考情報」
3. 「カレンダー」に記入する行動や情報
4. 「次にとるべき行動」リスト
5. 「連絡待ち」リスト
6. 「資料」
7. 「いつかやる／多分やる」リスト

『はじめてのGTD ストレスフリーの整理術』デビッド・アレン・著から引用

「備忘録ファイル」の作り方

使うファイルは全部で43個。

そのうち31個には1から31までのラベルを貼り（日別ファイル）、残り12個には1から12までのラベルを貼る（月別ファイル）。

日別ファイルは手前に置き、明日の数字のものがいちばん前に来るようにする。

『はじめてのGTD ストレスフリーの整理術』デビッド・アレン・著から引用

付き合っではいけない人の特徴

- ・ お金に汚い
- ・ いざというときに逃げ出す
- ・ 仲間外れをつくりたがる
- ・ 必要以上に干渉的である

『出逢いの教科書』原田翔太・著から引用（※一部紹介）

会いたい人に会うための6つの方法

1. 交流会に参加する
2. メールを打つ
3. セミナーに参加する
4. 電話をする
5. 紹介してもらおう
6. 偶然出逢う

『出逢いの教科書』原田翔太・著から引用

セミナー人脈術のポイント

- ・ 目的がなければいけない
- ・ 安いセミナーにはいかない
- ・ 行く前に必ず講師の情報を事前に調べておく
- ・ 懇親会には必ず出る

『出逢いの教科書』原田翔太・著から引用（※一部紹介）

名刺を生かすためのメモ

- ・ いつ
- ・ どんなところで知り合ったか
- ・ どんなことを話したか
- ・ その人の特徴や、印象的だったこと、言葉など。
- ・ 誰か紹介者がいれば紹介者の名前を書く

『出逢いの教科書』原田翔太・著から引用

文章

文章には、「事実・感想」からなる形式と、「問題・結論・理由」からなる形式とがあるというのが、私の考えです。

私は、前者を「日記文」、後者を「クイズ文」と名づけました。

『非論理的な人のための論理的な文章の書き方入門』 飯間浩明・著から引用

クイズ文の4つの型

1. Yes or No型（ディベート型）

2. How型（課題解決型）

3. Wh-型（択一型）

4. Why型（理由探求型）

『非論理的な人のための論理的な文章の書き方入門』 飯間浩明・著から引用

顔は3タイプの信号を提供する

顔は3タイプの信号を提供する。

すなわち、（皮膚の色のごとく）静的なもの、（深く刻み込まれた皺のごとく）ゆっくりしたもの、（眉毛をつり上げるような）素早いもの、の3タイプである。

『表情分析入門』P・エクマン、W・V・フリーセン・著から引用

1. 顔の形態

2. 表情のタイミング

顔にあらわれるまでの時間、持続時間、消えるときにかかる時間。

3. 会話中にあらわれるその表情の位置

『表情分析入門』P・エクマン、W・V・フリーセン・著から引用

中小企業社長の5つのタイプ

「他者不信型」

「振り回され型」

「目先没頭型」

「振り回し型」

「リスク回避型」

『うちの社長は、なぜ「ああ」なのか』石原明・著から引用

「スウェイ」の根幹をなす3つの法則

1. 損失回避の法則
2. 価値基準の法則
3. 評価バイアスの法則

『あなたはなぜ値札にダマされるのか?』オリ・ブラフマン、ロム・ブラフマン・著から引用

ビジネス人脈の要件

1. ギブ&テイクの関係が成立することを双方が認識している
2. お互いへの期待値がどこかで合致している
3. 一定の期間限定の可能性もあり、関係の永続性を前提としない

『抜擢される人の人脈力』岡島悦子・著から引用

タグの3要素

1. 将来、どんな仕事をしたいか (Will)
2. 自分にできることは、何か。 (Skill)
3. 相手にどんなメリットをもたらすか (Value)

『抜擢される人の人脈力』岡島悦子・著から引用

仕事の縁（よすが）

1. 結局のところ、いまやっているこの仕事が好きだ。
2. この社長や上司なら、ついていける
3. 一緒に仕事をしている仲間となら困難にも立ち向かえる

『抜擢される人の人脈力』岡島悦子・著から引用

志望理由

やりたいことを職業名でしか答えられない人よりも、やりたいことを〈職業名〉と〈テーマ〉と〈世界観〉のセットで言える人のほうが、志望理由がより強固である。

『続・働く理由 99の至言に学ぶジンセイ論。』 戸田智弘・著から引用

リーダーがスタッフのモチベーションを上げるためにすべきこと

1. 職場風土をマネジメントする
2. 目標達成のための手助けをする
3. メンバーのロールモデルとなる

『仕事と組織は、マニュアルで動かそう』 内海正人・著から引用

評価システムの項目

1. 業務の説明
2. やってみせる
3. やらせてみる
4. 評価する

『仕事と組織は、マニュアルで動かそう』 内海正人・著から引用

マニュアルを「生きたもの」にする方法

1. 「人」を基準でつくる
2. 効率のみにこだわるのではなく、業務の流れを忠実に落とし込む。
3. ヒューマンエラーや疲労について考慮する
4. マニュアルを利用することの目的、メリットを伝える。

『仕事と組織は、マニュアルで動かそう』 内海正人・著から引用

6つの感情的ニーズ

1. 確実感
2. 不確実感
3. 重要感
4. つながりと愛
5. 成長
6. 貢献

『1063人の収入を60日で41%アップさせた目標達成する技術』マイケル・ボルダック・著から引用

人が成功するためには？

人が成功するためには、2つのことが必要です。

それは、正しい信念を持つこと、そして、正しい方法で行動することです。

『1063人の収入を60日で41%アップさせた目標達成する技術』マイケル・ボルダック・著から引用

成功するための2つのルール

1. 自分にとって楽に実践可能な方法を採用す
2. 効果が出るまで楽しく継続する

『成功ハックス』大橋悦夫・著から引用

成功本を読むときに念頭に置きたい3つの質問

1. その方法は自分にもできそうか？
2. いつからそれを始めるか？
3. どうすれば最後まで続けられるか？

『成功ハックス』大橋悦夫・著から引用

目標設定に必要な3つの条件

1. あなたが、やらずにられないこと。
2. あなたが、やらずに死んだら後悔すること。
3. あなたが、心からやりたいと願っていること。

『成功ハックス』大橋悦夫・著から引用

インストール・リーディング

探す：日常的な情報収集

買う：探書リストでの指名買い

読む：読書ノートを作成を見越した読書

記録する：読書ノート作りで体験化

活用する：読書ノートのデータベース化

『読書は1冊のノートにまとめなさい』 奥野宣之・著から引用

マーケティングの4M

1. モチベーション
2. メッセージ
3. メディア
4. マキシマイゼーション

『刺さる広告』 レックス・ブリッグス、グレッグ・スチュアート・著から引用

消費者の真のモチベーションを理解するために重要な三つのレベル

1. 消費者がその製品カテゴリーを採用する理由を知る
2. 消費者が特定のブランド・クラスを選択する理由を知る
3. 消費者が特定ブランドを選択する理由を知る

『刺さる広告』 レックス・ブリッグス、グレッグ・スチュアート・著から引用

人を励ます物語の3タイプ

1. 挑戦の筋書き
2. 絆の筋書き
3. 創造性の筋書き

『アイデアのちから』チップ・ハース、ダン・ハース・著から引用

関心をつかむ最も基本的な方法

関心をつかむ最も基本的な方法は、パターンを破ることだ。

人間は一貫したパターンがあると、すぐ順応する。

同じ感覚的刺激を繰り返し受けると、それに注意を払わなくなる。

『アイデアのちから』チップ・ハース、ダン・ハース・著から引用

「選ばれる人」になる三粒のサプリ

1. 観察すること
2. 察する力をもつこと
3. コミュニケーションする力

『軽くなる生き方』松浦弥太郎・著から引用

5色のクリアファイルを使い分ける

赤：「緊急」の書類

緑：「定期的」な案件

オレンジ色：「スケジュールにかかわるもの」

黄：「秘書向け」

無色：四つに入らない通常業務の案件

『仕事が速くなるプロの整理術』吉越浩一郎・著から引用

普通の人が優れた人になる方法

普通の人でも、優れた人になる方法がある。

それは、普通で、当たり前のことを継続することである。

『伝説の外資トップが説くリーダーの教科書』 新将命・著から引用

学ぶ心

自信には含まれているが、それ以外には含まれていない要素がひとつだけある。

「学ぶ心」だ。

この心は死ぬまで持ちつづけたほうがいい。

『伝説の外資トップが説くリーダーの教科書』 新将命・著から引用

方向性とは何か？

方向性とは何かといえば、「理念」「目標」「戦略」の三点セット。

『伝説の外資トップが説くリーダーの教科書』 新将命・著から引用

正しい権限委譲の条件

1. 中間報告を受ける

2. ヒントを与える

『伝説の外資トップが説くリーダーの教科書』 新将命・著から引用

部下の四分類

1. 人財

2. 人材

3. 人在

4. 人罪

『伝説の外資トップが説くリーダーの教科書』 新将命・著から引用

多長根の原則

1. 多面的観察
2. 長期的視点で見る
3. 根本は何かに戻り見る

『伝説の外資トップが説くリーダーの教科書』 新将命・著から引用

正しい経営のためのリーダーの原則

1. 自社の強みを生かしきれないことはやらない
2. 企業イメージやブランドイメージを損ねることはやらない
3. 継続性のないことはやらない
4. 単なる他社のまねはしない
5. 儲からない仕事はやらない

『伝説の外資トップが説くリーダーの教科書』 新将命・著から引用

数学的思考力

「数学的思考力」とは、簡単なイメージとしては、「情報をフローチャートにまとめることができる能力」。

『数学嫌いでも「数学的思考力」が飛躍的に身に付く本！』細野真宏・著から引用

アメリカ政府が現在もっとも恐れていることは・・・

アメリカ政府が現在もっとも恐れていることには、（一）サウジ・アラビアがドル・ペッグを止めること、（二）イスラエルがイランの原爆製工場を爆撃し、その報復にイランがホルムズ海峡を閉鎖し、石油の輸送を不可能にすること、（三）経済成長が停滞した中国で人民の不満が爆発し、国家が大きな混乱に落ち込むこと、（四）グルジアでの対立に始まるロシアとの冷戦の復活、がある。

『強欲資本主義ウォール街の自爆』神谷秀樹・著から引用

強運になる4つの方程式

1. 神様が応援したくなるような努力
2. 原理原則を外さない
3. 明るくて、人との出会いがある。
4. 心に一点の曇りもない

『強運になる4つの方程式ーもうダメだ、をいかに乗り切るか』渡邊美樹・著から引用

ビジョン&戦略

ビジョン

- I 自分の使命が明確である
- II その使命は大義にかなっている
- III その使命に基づいて具体的な目標がある

戦略

- IV その目標に時間軸が入っている
- V 自分の強み、弱みを把握し、それぞれを補うポイントをつかめている。
- VI 時代・場所・国を把握するなかで、右の目標が時間軸において達成可能かどうか、できるかぎり確認してある。
- VII ヒト・モノ・カネ・情報が、それぞれ目標達成に必要なだけ調達が可能と思われる。

『経営の真髄』小泉衛位子・著から引用

時間に関する唯一の真理

時間に関する唯一の真理は、「時間はすべてのことを古くさせる」ということではないだろうか。

『韓国最強企業サムスンの22の成功習慣』 チョン・オクピョウ・著から引用

四つの戦略タイプ

反対戦略：自社業界が長年抱いてきた思い込みへの疑問から生まれる

統合戦略：一見相いれないアイデアやビジネス手法を組み合わせる

本質戦略：既存のアプローチを極端に推し進めた結果

超越戦略：異業種ベンチマーキングと自社業界への応用

『大きく考える会社は、大きく育つ』 バード・H・シュミット・著から引用

戦争のリスクを決定する要因

戦争のリスクを決定する要因としては、国の政治的・社会的特徴は、経済的要因に比べれば重要度がはるかに低い。

最も重要な三つの要因は、所得水準、所得の伸び率、および一次産品輸出への依存度である。

『五〇〇億ドルでできること』ビョルン・ロンボルグ・著から引用

ハリウッドの映画の多くに含まれている3要素

1. 何かが欠落している、もしくは欠落させられた主人公。
2. 主人公が何としてもやり遂げようとする遠く険しい目標・ゴール
3. 乗り越えなければならない数多くの葛藤・障害・敵対するもの

『仕事はストーリーで動かそう』川上徹也・著から引用

成功者たちの二つの習慣

1. 自分を前向きにするログセ、「セルフトーク」
2. 「向上ルーチン」と呼ばれる、自分の気持ちを整える動作。

『原田隆史の成功塾』原田隆史・著から引用

捨てるべき三つのものさし

1. 周囲にいる他人
2. 社会の価値観
3. 仮想の自分

『残り97%の脳の使い方』 苦米地英人・著から引用

相手を動かすために知っておくべき概念

1. 変性意識
2. 内部表現
3. ホメオスタシス

『残り97%の脳の使い方』 苫米地英人・著から引用

強み・差別化の手法は、大きく分けて、3つある。

1. 手軽軸

2. 商品軸

3. 密着軸

『白いネコは何をくれた？』佐藤義典・著から引用

自己受容を妨げるもの

1. 他人との比較
2. 減点志向
3. 罪悪感から引用

『心眼力』野口嘉則・著から引用

雄弁

雄弁とは物ごとを次のように話す術である。

- 一、話しかける相手の人たちが苦勞しないで楽しく聞けるようにする。
- 二、彼らがそれに関心をいだき、したがって自愛心にかられて進んでそれについて反省するようにしむける。

『パンセ』パスカル・著から引用

相手の自己防衛バリアを消し、人を素直にする 3 種類の言葉。

1. 愛の言葉

2. 褒め言葉

3. 感謝の言葉

『10人の法則』西田文郎・著から引用

スピーチ力を上げる方法

◆習得したいポイント

1. 話の材料
2. 話の組み立て方
3. リアクション力
4. 表現方法
5. 心がまえ

◆五部構成で説得

1. 問題の提起
2. 解決策の提示
3. メリット、効果の説明
4. クロージング
5. サプライズ

◆冒頭でつかめる三つの方法

1. 参加者の誰もがウンとうなずいてしまうことからはいる
2. 自分の目標を宣言する
3. 今の気持ちを素直に表現する

『「しゃべる」技術』麻生けんたろう・著から引用

会議の発言は「アボヒナグホマ」で

「アイコンタクト」

「ボディランゲージ」

「ひとつ・・・」

「なぜなら」

「具体的には」

「他に」

「まとめると」

『「しゃべる」技術』麻生けんたろう・著から引用

成功者の日常行動

私はこれまでいろいろな成功者の本を読んできたが、その中で彼らの日常行動には3つの共通点があると思っている。

それは単純なことである。

「整理整頓」、「朝が早い」、そして「本を読む」の3つである。

ただ、単純ではあるが、そのどれか一つが欠けても、成功は遠のくと思う。

読書をしすぎる時の注意点

私は、読書をしすぎることも、あまり良くないのではないかと考えています。

理由は、4つあります。

1. 読書で時間を無駄にする。
2. 頭が良くなったように勘違いする。
3. 読書からの知識に頼りすぎるようになる。
4. 自らの経験から学んだことには及ばない。

読書をしすぎると、読書によって得た知識に頼りすぎて、創造性がなくなる懸念もあります。

読書で学んだ知識や技術は、アウトプットを通して本当に自分の身につきます。

このアウトプットを実践する際には、本の中のどの情報を実践するかを、まず自分の頭で考え、選択しなければなりません。

そして、実践したことの効果を自分で検証して、更なる改良案や、より効率の良い方法を、自分の頭で考えるということが、大切だと思います。

スピーチ力を上げる方法

冒頭でつかめる三つの方法。

1. 参加者の誰もがウンとうなずいてしまうことからはいる
2. 自分の目標を宣言する
3. 今の気持ちを素直に表現する

『「しゃべる」技術』麻生けんたろう・著から引用

「気の持ちよう」をサポートしてくれる要素

1. オプションがあること
2. 相手に「ここで合意しないと損だ」と主張ができること
3. 相手にオプションがあっても、状況は君に有利だと信じ込ませられること。

『交渉のブートキャンプ』エド・ブラドロー・著から引用

「ぶちぎれ」への対処法

ステップ1 「ガス抜き」のチャンスを与える

ステップ2 賛同ではなく、同情する。

ステップ3 相手が冷静になったところで、要求を聞く。

『交渉のブートキャンプ』エド・ブラドロー・著から引用

人を仕事に引きとめるものは？

人を仕事に引きとめるものは、大きくってふたつあると思います。

やりがいと、たしかに自分が進歩し成長しているという実感です。

『ザ・ドリーム・マネジャー』マシュー・ケリー・著から引用

シュガー社員の共通項

1. 自己防衛本能が高く、権利意識が強い。
2. 世の中の出来事に疎く、仕事のヒントになるような本を読まない。
3. 人に迷惑をかけても何とも思わない（自分が大事）
4. 幼稚で攻撃的
5. 退職間際にゴタゴタと問題を起こす

『「シュガー社員」から会社を守れ!』田北百樹子・著から引用

シュガー社員である可能性

応募の動機を聞いたとき、次のような回答が出てきたら、シュガー社員である可能性を疑ったほうがいい。

1. 通勤に便利、自宅から近い。
2. 業界のなかでも報酬が高い
3. 有名な企業なので
4. 仕事が自分に向いていそう
5. ○○が好きだから

『「シュガー社員」から会社を守れ!』田北百樹子・著から引用

店舗成功のための指標「四格のバランス」

「品格」

「価格」

「店格」

「人格」

『面白いことをとことんやれば、「起業」は必ずうまくいく。』栗原幹雄・著から引用

利益を上げるための方法

利益を上げるための方法は二つしかない。

ひとつはオンリーワンの独創的な技術を生み出すこと。

もうひとつは、トータルコストをどうミニマイズするかだ。

『オンリーワンは創意である』町田勝彦・著から引用

投資をするにあたり、我々が知りたいのは2つ。

「投資をするにあたり、我々が知りたいのは2つだけだ。1つは、この会社を動かすメカニズム、つまり会社の価値の源泉は一体何かということ。もう1つは、この会社の妥当な”値段”である。それだけだ」（クライアントから著者への言葉）

『企業分析力養成講座』山口揚平・著から引用

事業の価値を評価する3つの方法

1. 資産が生み出す収益やキャッシュフローをもとに、事業の価値を分析する。（フローを見る）
2. 貸借対照表に載っている資産の価値を分析する（ストックを見る）
3. 同じような業態の会社と比較する

『企業分析力養成講座』山口揚平・著から引用

リンカーンがモットーとしていた2つの言葉

1. 「自ら裁かれることを欲しないならば、人を裁くことなかれ。」
2. 「誰に対しても悪意を抱かず、すべての人を慈しむ。」

『デール・カーネギー こうすれば必ず人は動く』デール・カーネギー・著から引用

人の名前を覚えるための4つのルール

1. 名前を覚えたいと心の底から願うこと
2. その名前をはっきりと聞き取ること
3. 連想
4. 反復

『デール・カーネギー こうすれば必ず人は動く』デール・カーネギー・著から引用

PULL型モチベーション3つの原則

1. 自律感を与える（主体性をもって仕事をしてもらう）
2. 有能感を育てる（自分は優れているという誇りをもって仕事をもらう）
3. 信頼関係をつくる（良い仲間と仕事をしていると感じてもらう）

『部下の「やる気」を育てる！』小林英二・著から引用

権力によるコントロール

「アメ」「ムチ」「監視」の3点セットに代表される「権力によるコントロール」が仕事をつまらなく感じさせ、働くモチベーションを奪い、怠け者をつくっている。

『部下の「やる気」を育てる！』小林英二・著から引用

アドバイスする時の注意点

1. 「ちょっといいかな」と言ってから話す
2. 選択肢を複数提示する
3. 質問をすることで、部下に有効な選択肢を考えさせる

『部下の「やる気」を育てる！』小林英二・著から引用

チームへの誇りを醸成するための要素

1. チームのミッション
2. 仲間への尊敬
3. 高い欲求水準
4. 感謝の気持ち
5. 卓越した実績

『部下の「やる気」を育てる！』小林英二・著から引用

カウンセリング4つのテクニック「OARS」

O・・・開かれた質問をする（Open Question）

A・・・肯定する（Affirming）

R・・・オウム返しをする（Reflecting Listening）

S・・・要約する（Summarizing）

『部下の「やる気」を育てる！』小林英二・著から引用

S - T i B A

1. Situation (状況判断)
2. Time Left (残り時間)
3. Best Answer (最善の答え)
4. Action (アクション)

『サンクコスト時間術』 斎藤広達・著から引用

状況判断に必要な三つのポイント

1. ゴール意識
2. 逆算式情報収集
3. シナリオ構成

『サンクコスト時間術』 斎藤広達・著から引用

ある事業に取り組む際の評価軸

1. 短期目標がクリアできるか？
2. 長期的な経営基盤を確保できるか？
3. 会社としての強みを維持できるか？

『サンクコスト時間術』 斎藤広達・著から引用

2008年現在の旬の切り口

1. 安心・安全
2. 環境・エコ
3. 将来の不安
4. 物価上昇
5. ちょっとした贅沢
6. 本質回帰
7. 失敗回避

『衝動買いしてもらう21の法則』 齋藤孝太・著から引用

ジャック・ウェルチ飛躍のきっかけとなった2つの質問

1. 白紙の段階から検討するとしたら、この事業に参入しますか？
2. この事業をどう扱うつもりですか

『ドラッカー先生の授業』ウィリアム・A・コーン・著から引用

イメージ記憶が出やすい条件をつくる覚え方

1. 人の話はできるだけ興味を持って、感動して聞く。
4. 覚える内容を、自分の得意なものに関連づける。
6. 覚える内容について、自分で独自に考え、勉強する。

『＜勝負脳＞の鍛え方』林成之・著から引用（※一部紹介）

野球選手が大成するために必要な3つのポイント

1. 努力
2. 自己管理
3. 良き指導者との出会い

『最強打撃力』張本勲・著から引用

できる人の共通点

1. 人生はリスクをとるものと達観している
2. 人を見ていようがまいが、給料が上がろうが上がるまいが、自分のやりたいことをやる。
3. 常にハングリーで、強い欲望や願望がある。

『サラリーマン「再起動」マニュアル』大前研一・著から引用

「自己改造＝再起動」するためには？

根本的に「自己改造＝再起動」するためには、三つの方法しかない。

すなわち「お金の使い方」と「時間の使い方」、そして「住む場所」を変えることだ。

『サラリーマン「再起動」マニュアル』大前研一・著から引用

語学の教育

語学の教育は、人間の本能に従って、赤ちゃんが言葉を覚える順番でやるべきだと考えている。

つまり「聞く→話す→書く→読む」という順番である。

『サラリーマン「再起動」マニュアル』大前研一・著から引用

人生の成功

人生の成功は、「夢×戦略×感謝」。

『弱者の戦略』 栢野克己・著から引用

成功事例は原理原則どおり「一点突破」

1. 海外の秘境系に絞った現地ツアー専門の「地球探検隊」
2. 神戸の繁盛雑貨店「綿の実工房」は、贈答用の「名入れ商品」専門

『弱者の戦略』 栢野克己・著から引用

「やずや」成長六つのポイント

1. 誠実さ
2. 勉強と人脈への目覚め
3. 経営計画書の作成と実行
4. 人生計画書の作成と実行
5. 社員と業者への愛と感謝の実行
6. 「素直」「卑しくない」「夢を語る」

『弱者の戦略』 栢野克己・著から引用

仕事の質を高めるための六つのポイント

1. Focus＝集中とスピード
2. Plan－Do－See
3. 「考える力」を磨く
4. できない理由ではなく、どうしたらできるかを考える。
5. 「会議」はなるべく少なく、内容を濃く。
6. 「平等」ではなく「公平」に処遇する

『ヤンセンファーマ驚異のビジョン経営』関口康・著から引用

弁証法の「五つの法則」

第一の法則 ー 「螺旋的プロセス」による発展の法則

第二の法則 ー 「否定の否定」による発展の法則

第三の法則 ー 「量から質への転化」による発展の法則

第四の法則 ー 「対立物の相互浸透」による発展の法則

第五の法則 ー 「矛盾の止揚」による発展の法則

『未来を予見する「5つの法則」』田坂広志・著から引用

生命の輝きを放つための5つの行動

1. クリエイティビティ（創造性）をもっていること
2. セレンディピティ（偶然の幸福に出会う力）があること
3. オプティミスト（楽道家）であること
4. ダイナミックレンジ（情報の受信範囲）が広いこと
5. イノベーション（改革・革新）を忘れないこと

『脳を活かす仕事術』茂木健一郎・著から引用

チームメンバーを管理職に育てるための責任事項

1. 業績責任（計画の立案、利益を管理）
2. 部下育成責任（採用、教育、人事、ビジョンを共有するなど）
3. 報告責任（上位者に業績と情報発信）
4. 業務開発責任（新商品、新規事業開発）
5. 構造改善提案責任（ルール・仕組みを変える）

『年商100億の社長が教える、丸投げチームの作り方』山地章夫・著から引用

仕事を任せるときに押さえるポイント

1. ゴール
2. 目的
3. ルール
4. 権限の範囲
5. 報告

『年商100億の社長が教える、丸投げチームの作り方』山地章夫・著から引用

交渉で聞き出したい5つの情報

1. 相手のニーズ
2. 相手の強みと弱み
3. 相手の期限
4. 相手の限界値
5. 交渉が決裂したときの代替手段

『弁護士が教える 気弱なあなたの交渉術』谷原 誠・著から引用

凡人が人並み以上の成果を収めるためには？

凡人が人並み以上の成果を収めるためには、（１）圧倒的な時間をかける、（２）効率を上げる、（３）新しい分野に活動範囲を広げる。

『一生ものの仕事の習慣』 小山政彦・著から引用

財産

財産は不動産、動産、信用の三つを均等に持つべし。

『一生ものの仕事の習慣』 小山政彦・著から引用

マネジャーに必要なスキル

1. 大勢に複雑なメッセージを伝える力
2. "思い込み"の罠にはまらない力
3. はっきり「ノー」を伝えられる力

『シークレットアドバイス』「フォーチュン」編集部・編著から引用

今のお客様が「売り手」に求めるもの

1. 一方通行のコミュニケーション

2. 断る自由

『36倍売れた！仕組み思考術』田中正博・著から引用

反応の高いセールスレター文章構成パターン

1. お客様の抱える問題を指摘する
2. その問題をさらに深く掘り下げる
3. 問題の解決策を提示する

『36倍売れた！仕組み思考術』田中正博・著から引用

頭のよさを構成する3要素

1. 情報（マテリアル）

2. 手法（メソッド）

3. 技能（スキル）

『思考のボトルネックを解除しよう！』石川和幸・著から引用

ECRSの魔法

E Eliminate（なくせないか）

C Combine（いっしょにできないか）

R Re-order（順番を変えられないか）

S Simplify（単純化できないか）

『思考のボトルネックを解除しよう！』石川和幸・著から引用

よく効くカレンシー

1. 気持ちの高揚や意欲を喚起するもの
2. 仕事そのものに役立つもの
3. 立場に関するもの
4. 人間関係に関するもの
5. 個人的なもの（その人自身に関するもの）

『影響力の法則』 アラン・R・コーエン、デビッド・L・ブラッドフォード・著から引用

部分最適と全体最適の対立を解消するための「5つの集中ステップ」

1. 制約を見つけ、2. 徹底活用し、3. 制約にその他のすべてを従属させ、4. 制約の能力を高め、5. 惰性に気をつけながらまた制約を探す。

『全体最適の問題解決入門』岸良裕司・著から引用

サカキ式がターゲットとする銘柄の条件

1. 東証1部に上場
2. 自己資本比率が75%以上
3. BPS（1株純資産）が1500円以上

『新・サカキ式「大化け割安株」投資実習』榊原正幸・著から引用

買いの基準

1. PBR 0.5倍以下
2. 13週移動平均線が上向いたら買う

『新・サカキ式「大化け割安株」投資実習』榊原正幸・著から引用

売りの基準

1. 最低25%以上上昇するまで保有
2. 高値から5%超下落したら売る
3. 最高50%以上上昇したら売る
4. 原則、半年が経過したら売る。

『新・サカキ式「大化け割安株」投資実習』榊原正幸・著から引用

アイデアが浮かんだら・・・

私の場合は、アイデアが浮かんだら次の三点だけをはっきりさせ、それ以外は走り出してから考えた。

1. 製品・サービスをどうやって開発するか？
2. 最初の顧客数社をどうやって獲得するか？
3. ビジネスを成長させるには、どんな条件が必要か？

『マイクロソフトを飛び出して億万長者になった、私』クリスティン・コマフォード・リンチ・著から引用

意思決定力を鍛える分析手法

$$\text{価格弾力性} = (Q1 - Q0) \div \{(Q1 + Q0) \div 2\} \div (P1 - P0) \div \{(P1 + P0) \div 2\}$$

Q0 : 価格変更前の販売数量、Q1 : 価格変更後の販売数量

P0 : 変更前の価格、P1 : 変更後の価格

$$\text{商品回転率} = \text{店舗売上高} \div \text{在庫金額}$$

$$\text{安全余裕度 (\%)} = (\text{実際の売上高} - \text{損益分岐点売上高}) \div \text{実際の売上高} \times 100 = 100 - \text{損益分岐点比率 (\%)}$$

$$\text{NPV} = \text{投資が生み出すキャッシュフローの現在価値} - \text{初期投資額}$$

$$\text{ROA (\%)} = \text{当期利益 (純利益)} \div \text{総資産} \times 100$$

$$\text{ROE (\%)} = \text{当期利益 (純利益)} \div \text{自己資本 (株主資本)} \times 100$$

$$\text{損益分岐点売上高} = \text{固定費} \div (1 - \text{変動比率})$$

$$1 \text{ 株当たり利益 (EPS)} = \text{税引後利益} \div \text{発行済株式数}$$

$$\text{株主資本利益率 (ROE)} = \text{税引後利益} \div \text{株主資本} \times 100\%$$

$$\text{使用資本利益率 (ROCE)} = \text{営業利益} \div \text{調達資金総額} \times 100\%$$

『ビジネスで使いこなす入門定量分析』中村力・著から引用

パーソナリティの4つの傾向

1. 目標達成的傾向——行動を重視する傾向が強い人
2. 親和的傾向——調和することを重視する傾向が強い人
3. 献身的傾向——愛し愛されることを重視する傾向が強い人
4. 評価的傾向——考えることを重視する傾向が強い人

『成功本はムチャを言う！？』新田義治・著から引用

視野の広さを決める要因

1. 情報の量（本の問題）
2. 言葉、体験のデータベースの量（読み手の問題）
3. 意識の強さ（読み手の問題）

『フォーカス・リーディング』寺田昌嗣・著から引用

長期記憶のための5か条

1. 覚える努力をした後に、よく寝ているか？
2. 覚える努力をしているときに、ドキドキしているか？
3. 一度に覚える量が、多すぎないか？
4. 覚える努力をした後に、復習しているか？
5. 思い出すときに、リラックスしているか？

『マインドハックス勉強法』佐々木正悟・著から引用

国際資産四分法

世界株ポートフォリオ、債券、不動産ETF、商品ETF。

『黄金の扉を開ける賢者の海外投資術 究極の資産運用編』橘玲・著から引用

受動的に情報共有圏を最適化するためのアーキテクチャーに必要な条件

1. 暗黙ウェブである
2. 信頼関係に基づいた情報アクセスである
3. 情報共有圏が可視化されている
4. 情報アクセスの非対称性を取り込んでいる

『インフォコモンズ』 佐々木俊尚・著から引用

トラブル対応の原則

トラブル対応の原則＝「素早く、潔く」

『正直者はバカをみない』石積忠夫・著から引用

プレゼンテーションをいっそう効果的にするための4種類の「間」

1. 理解の「間」

2. ドラマチックな「間」

3. 強調の「間」

4. 文章完成の「間」

『ブライアン・トレーシーの話し方入門』ブライアン・トレーシー・著から引用

ゼッタイ学んでおきたい三種の神器

ゼッタイ学んでおきたい三種の神器——英語・会計・マーケティング

『お金を稼ぐ！勉強法』藤井孝一・著から引用

「クラウドソーシング」（＝従来は社員によってなされてきた仕事を、インターネット上の多数の人々にゆだねるもの）成功の8つのガイドライン

1. 裏方に徹する
2. 立ち入る時機を知る
3. 本物のコミュニティをつくる
4. 秘密をつくらない
5. 「完璧」であることを忘れる
6. 場をかき回す
7. 感謝を示す
8. 先を見据える

『クラウドソーシング』 バリー・リバート、ジョン・スペクター・著から引用

ブランドの四条件

1. 卓抜性
2. 広知性
3. 伝説性
4. 独創性

『ブランド進化論』山田敦郎・著から引用

支援を受けやすい女性の共通点

1. 自分からお願いしない
2. 支援を断らない
5. だれにでも平等に接する
6. 人のために何かする
7. 感謝を示す
8. 完ぺきでない

『働く女のルール』有川真由美・著から引用（※一部紹介）

満足感を与える条件＝6つの報酬

1. お金――「指導料＋教材販売」で稼ぐ仕組みを構築
2. ポジション――「〇〇先生」と呼ばれる喜び
5. 仲間――好きを仕事にする喜びを共有
6. 人間性――「あの先生に教わりたい」と思わせる

『「新・家元制度」顧客獲得の仕組み』前田出・著から引用（※一部紹介）

一挙にお客を集める7つの法則

1. ブランドカー—冠をつくれ 組織と先生に冠をつける

2. 口コミカー—女性の口はテレビより強い

4. 同伴カー—1人のスターより100人の「先生」

5. 購入カー—主婦「先生」は幸福な小金持ち

『「新・家元制度」顧客獲得の仕組み』前田出・著から引用（※一部紹介）

できる限り正確に未来を予測する方法

1. なるべく近い未来を予測する
2. 未来を自らの手で作り出してしまう
3. 現状から、未来を予測する。

『あたらしい戦略の教科書』酒井 穰・著から引用

取得すべき情報の優先順位

顧客情報>自社情報>業界のマクロ情報>競合情報

『あたらしい戦略の教科書』酒井 穰・著から引用

会社をチームに変えていくには？

会社をチームに変えていくには、根源的なWhyを礎に、ゴールのWhatと手段のHowを階層化させることが大事。

『会社をぶっ壊してチームを創ろう！』吉田典生・著から引用

会社をチームに変えるキーワードは？

会社をチームに変えるキーワードは、「知り合う」「認め合う」「共有する」

『会社をぶっ壊してチームを創ろう！』吉田典生・著から引用

チームワークを創造する五つの役割

1. ビジネスという「絵」のモチーフを出す人（クリエイター）
2. 「絵」のモチーフに沿った作業を促す人（アドバンサー）
3. 描こうとしている「絵」の不備をつき、完成度を高めようとする人（リファイナー）
4. 決まった方針にしたがって「絵」を入念に仕上げていく人（エクセキューター）
5. 「絵」の創作状況を常にチェックする人（フレックサー）

『会社をぶっ壊してチームを創ろう！』吉田典生・著から引用

女から見た上質な男

カネと地位では買えないものがある。

1. 怖いものなしの男
2. ジーンズもタキシードも似合う男
3. 女を尊敬している男
4. 空気が読め、風が読め、心が読める男
5. 喜怒哀楽の激しい男
6. 理想の女を諦めない男
7. 親友のいる男
8. クラス会で光る男

持ち物の値段と人の人格は連動しない

上質なものは何か。

次のような項目をその条件と考える。

1. 使う人の個性を引き立て、その人らしい自己表現を実現してくれるもの。
2. 使う人のこだわりを満たし、五感を豊かに刺激してくれるもの。
3. うわべだけ体裁よく作られたものではなく、作り手の精魂込めた志と技があるもの。

理想的なチームには8つの役割（後に1つを追加）を担う人が必要

1. プラント（PLANT (PL)）：創造力があり困難な問題を解決できる人
2. 資源探索者（RESOURCE INVESTIGATOR (RI)）：外交的で熱中しやすく、好機を探る人。
3. コーディネーター（CO-ORDINATOR (CD)）：優れた議事進行者で、明確な目標を示し意思決定を促すことができる人。
4. 形づくる人（SHAPER (SH)）：挑戦的で、精力的に障害に立ち向かっていける人。
5. チームワーカー（TEAMWORKER (TW)）：協調性があり、もめごとを避けるタイプだが、人の話をよく聞き築き上げる人。
6. 実行者（IMPLEMENTER (IM)）：有能で頼りがいがあり、アイデアを実行に移せる人。
7. 補完的完成者（COMPLETER FINISHER (CF)）：勤勉で誠実な仕事を納期通りに行う人。また自分や他者の誤りや手抜きにうるさい人。
8. スペシャリスト（SPECIALIST (SP)）：特定分野の知識やノウハウをもつエキスパート
9. モニター(MONITOR Eval uator)：優れた戦略的判断力持つ人

「続ける」ための「意欲」を高める3つのポイント

1. 脳に「欲」を起こさせる

「何か欲しいもののために頑張る」というわかりやすい目標を設定して、意欲を高める方法。自分にごほうびをあげるのが上手な人ほど、意欲を高めやすい。

2. 「できない」→「できる」に

少しずつシフトする 例えば算数が苦手な子でも、ひとつ問題が解けると脳が「快」の刺激を受け、もっと問題を解きたくなる...という成功体験のこと。

それを積み重ねることで、どんどんその行動が好きになり、辛さや大変さを乗り越える意欲を生む。

3. 「ほどよい興奮」状態をつくりだす

誰かの話を聞いて感銘を受け、「自分も頑張ろう」と思ったりすること。

脱！三日坊主プラン

STEP 1：「続ける」ためのプログラムを組もう

最初に、あなたが続けたいことが「増やす」行動か「減らす」行動かを確認し、下記のポイントを盛り込みながらプログラムを組もう。

1. 最終目標と、それを達成するまでの期間を決める。
2. その達成までの期間のなかでも「プチ目標」を決める
3. 結果だけではなく、「続けている」こと自体へのごほうびを用意しておく。

STEP 2：いざ実践！無理なく続けられるヒント

ただがむしゃらに「続ける」だけでは当然飽きてしまう。

長続きの秘訣は、やはり「無理なく」に尽きる。

1. 続けていることをカレンダーなどにつけ、行動を目でわかるようにする。

SNSやブログで公開するのも手。

2. 続けていくなかで「もっとやりたい！」と思ってもガマン。

一時的なやる気はすぐにダウンしがち。

最初に立てたプログラムに沿って続けよう。

3. できるだけ時間を決めて行う。

「やりたいときに」と思っていると、ライバル行動に邪魔されやすい。

4. いつもの習慣にくっつけるのも効果的。

例えば英語の勉強をしたいなら、通勤中にすると決めるなど。

5. 「続ける」仲間をつくったり、家族などにサポートしてもらう。

STEP 3 : やる気が低下したら脳アプローチ！

以上を心がけていても、どうしてもやる気が起きないこともあるはず。

そんなときこそ脳を刺激してやる気を復活させよう。

1. 考えるより、まず行動を！
2. いつもと方法を変えてみる。

ウォーキングなら、違うルートにしてみるなど。

ビジネスを成功させる三つの条件

1. 社会が信用できるようなノウハウをもっているか
2. 社会が信用できるような資金力をもっているか
3. 社会が信用できるような人物であるかどうか

『お金持ちほど「捨てる」がうまい！』堀之内九一郎・著から引用

京都の商人、角倉了以の教え。

1. 「先義後利」
2. 「人を捨てて己を益するにはあらず」

『2次会は出るな!』中村繁夫・著から引用

組織づくりのためには「二本のライン」を設ける

1. これだけは守ろうという最低ライン

2. 長所発揮のライン

『カリスマ教師の心づくり塾』原田隆史・著から引用

生徒にまず教えることとは・・・

生徒にまず三つのことを徹底してやらせます。

「挨拶」と「時間厳守」と「すさみ除去」です。

『カリスマ教師の心づくり塾』原田隆史・著から引用

集団の育成

集団の育成には法則性があります。

集団は、「帰属」→「自己主張」→「協力」へと段階的に進みます。

『カリスマ教師の心づくり塾』原田隆史・著から引用

本物のリーダーに備わっている4つの資質

1. 他者が共感できる意義を見出し、周囲を巻き込む能力。
2. 自分を明確に表現できる
3. 誠実さがある
4. 適応力

『リーダーになる』ウォレン・ベニス・著から引用

誠実さとは？

私の考えでは、誠実さは三つのものから成り立っている。

「自分を知らること」、「率直であること」、そして「成熟していること」だ。

『リーダーになる』ウォレン・ベニス・著から引用

自分を最高の形で表現する方法

1. 「自分が求めているもの」と「自分の能力と可能性」を知り、両者の違いを認識する。
2. 「自分を駆りたてるもの」と「自分を満足させてくれるもの」を知り、両者の違いを認識する。
3. 「自分の価値観と優先順位」と「自分が属する組織の価値観と優先順位」を知り、両者の違いを認識する。
4. 最初の三つのテストで判定した違いを克服する能力と意志があるか。

『リーダーになる』ウォレン・ベニス・著から引用

戦略的広報の五つのポイント

1. 切り口
2. 一斉発表か？ 取材要請か？
3. タイミング
4. どのメディア（記者）、どの記者クラブに出すか？
5. 内容・表現

『わかる！使える！広報活動のすべて』山見博康・著から引用

強みを作る3つの要素

1. 「資質」
2. 「スキル」
3. 「知識」

『最高の成果を生み出す6つのステップ』 マーカス・バッキンガム・著から引用

強みを活かす四つの戦略「FREE」

1. 強みをいまの仕事のどこでどう活かせるか、特定する。
2. 強みを活かせるにもかかわらず、いまは見逃しているチャンスを見出す。
3. 強みを磨くためのスキルとテクニックを身につける
4. 強みに沿って仕事を作る

『最高の成果を生み出す6つのステップ』 マーカス・バッキンガム・著から引用

好意を獲得するための5つの方法

1. 人は「外見が魅力的な人」を好きになります
2. 人は「自分と似た人」を好きになる
3. 人は「自分を賞賛してくれる人」をより好きになります
4. 人は「繰り返し接触している人」を好きになります
5. 人は「好ましいものと結びつけられた人」を好きになります

『するどい「質問力」』谷原誠・著から引用

通常のビジネスが存続するために必要不可欠なこと

1. 利益を生み出すこと
2. キャッシュフローを生み出すこと

『財務マネジメントの基本と原則』デイビッド・メッキン・著から引用

「考えはじめる」のに必要な三つの「意識」

1. 時間に対する感度を上げる
2. 知的依存心を捨てる
3. 自分の「思考のクセ」を徹底的に認識する

『いま、すぐはじめる地頭力』細谷功・著から引用

だれもが持っている「思考のクセ」

1. 相手のことでなく自分のことを中心に考えている
2. 将来のことではなく現在のことに目が向く
3. 結果でなくプロセスを語る
4. 全体からでなく部分から考える
9. 他人のことは一般化する

『いま、すぐはじめる地頭力』細谷功・著から引用（※一部紹介）

部下のタイプ別資質

三流の部下・・・上司の「心変わり」に一喜一憂する

二流の部下・・・上司の「心変わり」から真の「ココロ」を読もうとする

一流の部下・・・上司の「ココロ」を先読みし、掌の上で転がす

『いま、すぐはじめる地頭力』細谷功・著から引用

若いうちに武器となる4つの要素

1. 未経験であること
2. 同志
3. 助言者
4. 多額の借金

『新宿駅最後の小さなお店ベルク』井野朋也・著から引用

論理思考力を身につけるための三つの基本テクニック

1. MECEに分類するクセをつけ
2. ピラミッド・ストラクチャーで展開する
3. すべての思考を仮説からスタートさせる

『勝間和代のビジネス頭を創る7つのフレームワーク力』勝間和代・著から引用

水平思考力を身につけるための三つの基本テクニック

1. 自分が無意識に使ってしまっている前提を疑う
2. ものごとに対する新しい見方を積極的に導入する
3. 一見別々のものを、積極的に組み合わせてみる

『勝間和代のビジネス頭を創る7つのフレームワーク力』勝間和代・著から引用

人とのコミュニケーションに必要な三つの要件

1. 話の内容に具体性があるか
2. 信頼性があるか
3. 聞いたことを自分の言葉で再現できるか

『勝間和代のビジネス頭を創る7つのフレームワーク力』勝間和代・著から引用

三つの幸福

「幸福とは、1. 人に愛されること、2. 人にほめられること、3. 人の役に立つこと、4. 人に必要とされることです。そのうちの2. 人にほめられること、3. 人の役に立つこと、そして4. 人に必要とされることは、施設では得られないでしょう。この三つの幸福は、働くことによって得られるのです。」（禅寺のお坊さんの言葉）

『日本でいちばん大切にしたい会社』坂本光司・著から引用

ゼロサムゲームを脱却するキーポイント

ゼロサムゲームを脱却するキーポイントは、「ゲームの単位を変える」と「サムの総量を増やす」の二つです。

『グーグルに勝つ広告モデル』岡本一郎・著から引用

インターネットとマスメディアの代替性

インターネットとマスメディアの代替性は、1. 提供情報 2. 情報の消費シチュエーション
3. アクセススタイル の三つのポイントを分析することで、判断が可能ではないか。

『グーグルに勝つ広告モデル』岡本一郎・著から引用

正しい現状理解のための5つのポイント

1. 方法論・フレームワークの適切な活用
2. ファクト（事実）の徹底的な収集
3. （収集したファクトの）構造的・論理的な分析・理解
4. 因果関係と本質の理解
5. 関係者による突き詰めた理解

『事業戦略のレシピ』遠藤功・監修、鬼頭孝幸、山邊圭介、朝木野晃茂・著から引用

5 フォース分析

1. 既存プレイヤー同士の競争
2. 新規参入の脅威
3. 代替製品・代替サービスの脅威
4. 買い手の交渉力
5. 供給者の競争力

『事業戦略のレシピ』遠藤功・監修、鬼頭孝幸、山邊圭介、朝木野晃茂・著から引用

顧客について理解するための5つの視点

1. 「基本属性」
2. 「価値観」
3. 「ライフスタイル」
4. 「ニーズ」
5. 「購買行動」

『事業戦略のレシピ』遠藤功・監修、鬼頭孝幸、山邊圭介、朝木野晃茂・著から引用

富裕層の5大ニーズ

1. 資産防衛
2. 教育
3. エンターテインメント
4. アンチエイジング
5. セキュリティ

『3年で富裕層になる!』 臼井宥文・著から引用

ホンネを見抜く面接質問とは？

1. 最も効果的な質問

「今の会社で同僚とどのような関係を築いているか説明してください」

2. 二番目に効果的な質問

「自分の専門分野について、どのようにして最新情報をキャッチしていますか。」

『人材を逃さない見抜く面接質問50』 キャロル・マーティン・著から引用

人間の本質

人間は「信念、嗜好、趣味」は同じ人が大好きだが、「専門性、性別、学力」が自分と同じ人には、手厳しい。

『人を見る目がない人』植木理恵・著から引用

目標はSMART法で設定する

Specific 具体的

Measurable 測定可能

Action-oriented 行動中心

Realistic 現実的

Time-limited 期限を設定した

『「できる人」の仕事術&目標達成テクニック』箱田忠昭・著から引用

人生の大切な分野ごとに目標を持つ

1. 仕事
2. 健康
3. 経済
4. 自己啓発・趣味
5. 家庭
6. その他

『「できる人」の仕事術&目標達成テクニック』箱田忠昭・著から引用

「欲望リスト」をつくる

1. やりたいこと
2. ほしいもの
3. なりたいもの

『「できる人」の仕事術&目標達成テクニック』箱田忠昭・著から引用

モケジフォの法則

モケジフォの法則＝目標、計画、実行、フォローアップ

『「できる人」の仕事術&目標達成テクニック』箱田忠昭・著から引用

ピーター・ドラッカーの仕事を上手に進める3原則

1. より速くすること
2. よりよくすること
3. 今やるべきことをすること

『「できる人」の仕事術&目標達成テクニック』箱田忠昭・著から引用

年間の目標設定で外したくない5つのポイント

1. 最低限これだけは確保するという、課題を明確にする。
2. 休暇、余暇の予定はあらかじめ入れる。
3. リポート期限、全国大会等のスケジュールは入れておく。
4. 各目標分野に配分する回数を決める
5. 海外、長期の出張予定。

『「できる人」の仕事術&目標達成テクニック』箱田忠昭・著から引用

エレファント・テクニック

「エレファント・テクニック」：大きな目標は分断せよ

『「できる人」の仕事術&目標達成テクニック』箱田忠昭・著から引用

物事の本質

「物事は最初の四分間、初動の四分が決め手である。」（心理学者ズーニン）

『「できる人」の仕事術&目標達成テクニック』箱田忠昭・著から引用

仕事の目的となる欲求

「金銭欲」

「権力欲」

「自己実現欲」

「貢献欲」

『「真のリーダー」になる条件』堀紘一・著から引用

テーマ決定のチェックポイント

1. 時代を貫く普遍性を持っているか
2. 未来への方向性を指し示せるか
3. 人間の欲望が色濃く現われているか
4. テレビなどの映像メディアでは表現できないか、もしくは表現不可能に近いか。
5. そのテーマを聞いた第三者が身を乗り出してきたか

『調べる技術・書く技術』野村進・著から引用

成功する人の服選びのポイント

1. 自分の役割は何か
2. 装うことの目的は何か

『「見た目」の流儀』岡野 宏・著から引用

感性社会の3つの特徴

1. 「これをやれば必ずこうなる」という決まりきった解答がない
2. 今日の解は明日の解ではない
3. A社の解はB社の解ではない

『ビジネス脳を磨く』小阪裕司・著から引用

リーダーの三つの選択肢

1. 相手を説き伏せてしまうこと
2. 相手の言っていることややっていることに妥協しようとする
3. オープン・ザ・ポッシビリティ（相手の可能性を拓く）

『セルフトークマネジメントのすすめ』鈴木義幸・著から引用

製造業の基本

製造業の基本、それは、高品質、短納期、適正価格の三つ。

『町工場強さの理由』梅原勝彦・著から引用

自ら成長できる自律型人材の特徴

1. どんな環境でも育っている
2. 笑顔が多くて前向き
3. 原因を環境・周囲に求めず、自分ができることに集中している。

『20代でファーストキャリアを築ける人、築けない人』若鍋孝司・著から引用

売れる仕組み構築プログラムの4つのステップ

1. 新規客を集める
2. 客を固定客にする
3. 客を成長させる
4. 客を維持する

『お客様は「えこひいき」しなさい!』高田靖久・著から引用

4つの客層

1. 「ファン客層」
2. 「得意客層」
3. 「浮遊客層」
4. 「試用客層」

『お客様は「えこひいき」しなさい!』高田靖久・著から引用

プレゼンのコツ

プレゼンのコツは、「バリュー」と「インパクト」。

『新・目標達成法』小宮一慶・著から引用

SHEの法則

1. 縮小 (SHRINK)
2. 隠蔽 (HIDE)
3. 具体化 (EMBODY)

『シンプルシティの法則』 ジョン・マエダ・著から引用

シンプルさ＝シンプルシティ

1. アウェイ：遠く引き離すだけで、多いものが少なく見える。
2. オープン：オープンにすれば、コンプレクシティはシンプルになる。
3. パワー：使うものは少なく、得るものは多く。

『シンプルシティの法則』ジョン・マエダ・著から引用

心の4つのサイクル

1. 刺激
2. 評価
3. 感情
4. 身体

『「1日30秒」でできる新しい自分の作り方』田中ウルヴェ京・著から引用

自分を卑下してしまう人のためのセルフトーク

「そもそも失敗や挫折や傷つきは、何か挑戦をした時には必ず訪れるものだ！自分は挑戦したんだ！」

『「1日30秒」でできる新しい自分の作り方』田中ウルヴェ京・著から引用

自分に対する過信でストレスがある人のためのセルフトーク

「そうやってカッコつけて、現実のカッコ悪い自分を受容できない。こと自体が、よっぽどみっともない。」

『「1日30秒」でできる新しい自分の作り方』田中ウルヴェ京・著から引用

信頼を託す人々に裏切られないための方法

1. できるだけ信頼できる人を置く
2. 区画化
3. 多層防御

『セキュリティはなぜやぶられたのか』 ブルース・シュナイアー・著から引用

「無名の質」の7つの特性

1. 「生き生きとしていること」 Alive
2. 「全一的なこと」 Whole
3. 「居心地の良いこと」 Comfortable
4. 「捕らわれのないこと」 Free
5. 「（知識の）正確なこと」 Exact
6. 「無我であること」 Egoless
7. 「永遠であること」 Eternal

『知識デザイン企業』紺野 登・著から引用

「できる」人の5段階

- レベル1 報告のみを行ない、対応を観察する。
- レベル2 アドバイスをもらい、解決する。
- レベル3 解決の選択肢を提示する
- レベル4 解決の選択肢とベストの案を提示する
- レベル5 選択肢を判断して実行し、結果を報告する。

『「先読み力」で人を動かす』村中剛志・著から引用

事前ネゴの相手は3タイプ

1. 最終権限を持った人
2. 最終権限を持った人のブレイン的存在の人
3. 最終権限はないが議論を脱線しがちな人

『「先読み力」で人を動かす』村中剛志・著から引用

メンバーに依頼する時に意識する五つのポイント

1. 望む結果（ゴール）
2. ゴールに到達するための道筋（ガイドライン）
3. 使える資源（若手メンバー×2人とともになど）
4. 責任に対する報告（チェックポイント、最終レビューはいつかなど。）
5. 履行（不履行）の結果（あめ、むちの定義。）

『「先読み力」で人を動かす』村中剛志・著から引用

品格のある会社

「正確」「迅速」「誠実」の三つを実行できない会社は、品格のある会社とは言えない。

『自由と自己規律』金兎 昭・著から引用

錯覚

錯覚には、「肯定的錯覚」と「否定的錯覚」がある。

どちらの錯覚を起こしているかが、幸せと不幸せの分岐点。

『ツキを呼び込む究極の成功思考』西田文郎・著から引用

I D E Oが顧客の経験を把握するための7つのテクニック

1. 追跡
2. 行動マッピング
3. 消費者動向記録
4. 写真記録
5. 両極ユーザーへのインタビュー
6. 体験談
7. アンフォーカス・グループ

『コトラー&ケラーのマーケティング・マネジメント』フィリップ・コトラー、ケビン・レーン・ケラー・著から引用

勝間式「万能利益の方程式」

利益＝（顧客当たり単価－顧客当たりの獲得コスト－顧客当たり原価）×顧客数

【顧客当たり単価】

利益の源泉。

いかに同じ顧客に高い値段のものを買ってもらおうかということに集中しなければならない。

【顧客獲得コスト】

最も儲かる商品は顧客獲得コストがタダの商品。

一度買った人がリピーターになってくれ、しかも口コミで他の人にも伝えてくれるような商品。

【顧客当たり原価】

購買ポイントが何であるか見極め、そこに十分なコストをかけ、それ以外のオーバースペックは避けるように努める。

【顧客数】

顧客数の拡大によって顧客1人当たりの固定費部分が減る。

さらに仕入れ単価も下がるなど規模の利益も享受できる。

『勝間式「利益の方程式」』勝間和代・著から引用

価格に影響を与える要素

1. 顧客がその商品に感じる価値
2. 商品の原価
3. 同業他社の同等商品の売価
4. 顧客がその商品と同等の価値を感じる商品の売価

『勝間式「利益の方程式」』勝間和代・著から引用

教養のある人が力について不満を訴えるケース

1. 使われ方が嫌い

2. 力の目標が嫌

『FBIアカデミーで教える心理交渉術』ハーブ・コーエン・著から引用

仕事が感動に変わる、五つの心構え。

1. 仕事の意味を考える
2. ひとつのものを前向きに受け止める
3. 自己原因で考える
4. 自分の可能性を信じて、自分らしくやる。
5. 目指すことを、あきらめない。

『どんな仕事も楽しくなる3つの物語』福島正伸・著から引用

自分らしさとは？

他人のせいにするのは、その瞬間は楽に思えますが、同時に自分の出番、改善のチャンスを失い、達成感や感動を得ることもできなくなってしまうのです。

自分らしさとは、すべての人に可能性をもたらすだけでなく、社会をバラエティに富んだ、より楽しいものに変えていくことにもなる。

『どんな仕事も楽しくなる3つの物語』福島正伸・著から引用

謎

謎があるから人は惹かれ合う。

謎があるから人は冒険をする。

謎があるから人生は楽しい。

『謎の会社、世界を変える。』須田将啓、田中禎人・著から引用

解釈の三つの決まり

1. 重要な言葉を見つけ、著者と折り合いをつけること。
2. もっとも重要な文に注目して、そこに含まれる命題を見つけること。
3. 一連の文から基本的な論証を見つけ、これを組み立てること。

『本を読む本』M・J・アドラー、C・V・ドーレン・著から引用

シントピカル読書の5段階

1. 関連箇所を見つける
2. 著者に折り合いをつけさせる
3. 質問を明確にする
4. 論点を定める
5. 主題についての論考を分析すること

『本を読む本』 M・J・アドラー、C・V・ドーレン・著から引用

創業者のモットーは「三切り」

創業者のモットーは「三切り」。

見込みがつけば時機を失さずに「踏み切り」、将来性があるなら多少の犠牲を惜しまない「割り切り」、最初の意図に反して不利とわかれば直ちに断念する「思い切り」。

『「基軸は人」を貫いて』井上礼之・著から引用

相手のホットボタンを押す方法

1. 経営者の場合：利益に関心
2. 管理職の場合：業績アップと昇進昇格に関心
3. 個人の場合：100%感情で動きます

『売る技術』青木仁志・著から引用

売れるセールスパークンが共通して持っている4つの自信

1. 会社に対する自信
2. 商品に対する自信
3. 職業に対する自信
4. 自分に対する自信

『売る技術』青木仁志・著から引用

利益を生み出すビジネスモデル

1. マスのコンシューマー・ビジネスモデルに徹底し、限りなく多くの客数を獲得する。
2. 徹底的にニッチマーケット（特定の顧客セグメント）に焦点を当て、マーケットを独占する。

『日本マクドナルド社長が送り続けた101の言葉』原田泳幸・著から引用

アメリカのある調査

「消費者は物を買うときに、売り手の言うことは四七%、メディアの言うことは五三%、他の消費者の言うことは九〇%信じる。」（アメリカのある調査）

『日本マクドナルド社長が送り続けた101の言葉』原田泳幸・著から引用

信用を蓄積する方法

1. 結果に対するイメージを共有する
2. 事前の期待に120%以上応えることに全力を尽くす
3. リピートオーダーを獲得する

『愚直に積み！』辻俊彦・著から引用

素直な経営者のポイント

1. 謙虚であること
2. 見栄っぱりでないこと
3. お客さまに無関心ではないこと
4. 社風や社内の人間関係に無関心でないこと

『愚直に積み！』辻俊彦・著から引用

数字力の構成要素

1. 把握力・・・全体を把握する力
2. 具体化力・・・具体的に物事を考える力
3. 目標達成力・・・目標を達成する力

『ビジネスマンのための「数字力」養成講座』小宮一慶・著から引用

数字力を上げる3つのステップ

1. 数字を把握する（数字と、その定義や意味することを知る。）
2. 数字と数字を関連づける
3. 数字をつくっていく

『ビジネスマンのための「数字力」養成講座』小宮一慶・著から引用

「割合」の感覚

その数字は、全体の中でどの程度の割合を持つものなのか？

その数字が属する全体の数字はどのくらいなのか？

『ビジネスマンのための「数字力」養成講座』小宮一慶・著から引用

グーグルでの採用ポイント

1. 地頭がいいこと
2. 実績
3. コミュニケーション能力
4. グーグリネス

『ウェブ時代5つの定理』梅田望夫・著から引用

労働の動機づけ三つの条件

1. 自分は何のためにこの仕事をしているのか
2. 自分のやった仕事は、どれだけ組織あるいは社会に対して役に立ったのか？
3. それに対して、組織はどのような評価をしてくれたのか？

『将の器 参謀の器』 童門冬二・著から引用

金融資産に比べて人的資本が圧倒的に大きい場合の投資の基本法則

1. 全資産を株式に投資すべきである
2. 投資にはレバレッジをかけるべきである
3. 全資産を海外資産で保有すべきである

『賢者の海外投資術』 橘玲・著から引用

人生をしなやかに生きるには必要な考え方

「人に迷惑をかけたくない」と意気込むより、「迷惑をかけながらでしか生きられない」と思い、まわりのすべてに感謝する。

「おいしい」という「幸せ」を味わうためには、どうやら「空腹だ」という「不幸」を味わわねばならない。

頑張っ**て**強くなっても、折れてしまっ**て**は元も子もない。

竹のようなしなやかさを持って生きるために。

『100%幸せな1%の人々』小林正観・著から引用

現代の「できるビジネスマン」の条件

1. 高い能力を身につけていること
2. そして、それを「仕組み」にすることができること。

この2点を兼ね備えていることが、現代の「できるビジネスマン」の条件。

『「仕組み」仕事術』泉正人・著から引用

仕事を選択する判断基準

ポイントは「記憶しないですむこと」「毎日繰り返される”探す時間”をできるかぎり減らすこと」。

仕事を選択する判断基準は、「重要度」ではなく「処理時間」。

『「仕組み」仕事術』泉正人・著から引用

S・P・シュナースによる「創造的模倣戦略」

1. 技術・・・先発商品と同じか、やや凌駕する程度でよい。
2. 低価格・・・競合他社のものより安くする
3. 市場力・・・広告戦略や流通網を駆使して、市場を席卷する。

21の法則』村山涼一・著から引用

人間を測る究極の目安

人間を測る究極の目安は、満足と安逸のときにどういう立場をとるかではなく、困難と議論のときにどういう立場をとるかである。

『この人についていきたい、と思わせる21の法則』ジョン・C・マクスウェル・著から引用

リーダーのための焦点の絞り方

1. 七〇パーセントを強みに割り当てる
2. 二五パーセントを新しいことに割り当てる
3. 五パーセントを弱点に割り当てる

『この人についていきたい、と思わせる21の法則』ジョン・C・マクスウェル・著から引用

多数決の法則

「こうすればオイシイ思いができる」という立場の人たちが「どうでもいい」と思っている人たちをコントロールして多数決は決まる。

『非属の才能』山田玲司・著から引用

「後家楽」を楽しむための条件

「後家楽」を楽しむための条件は、健康と時間、それに自由になるおカネと、もうひとつ、自分のための空間だ。

『おひとりさまの老後』上野千鶴子・著から引用

良友を選ぶための3条件

1. その性質が純良誠実であること
2. 何事か自分より優れた点のある人物であること
3. 責任観念の強い、実行的な人。

『お金・仕事に満足し、人の信頼を得る法』本多静六・著から引用

ほめ言葉のバリエーションを増やすための五つの観察ポイント

1. 重点に注目する
2. 周辺を観察する
3. 違いに目を向ける
4. 見えないものを察する
5. 未来と可能性にフォーカスする

『ほめ言葉ワークブック』本間正人、祐川京子・著から引用

マネジャー、リーダーになる人なら必ず知っておきたい内容。

「ビジネスとは結果を出すことであり、結果を出す限り報酬はついてくる。」

「情報はすべて共有しなければならない」

「経費の請求はきみの誠実さを示すもの」

「信用できない相手を前に、第三者への批判は避けるべき。」

『外資のオキテ』トム・マッカート・著から引用

文章の要素

1. 用語
2. 調子
3. 文体
4. 体裁
5. 品格
6. 含蓄

『文章読本』 谷崎潤一郎・著から引用

文章の上で礼儀を保つ方法

1. 饒舌を慎むこと
2. 言葉使いを粗略にせぬこと
3. 敬語や尊称を疎かにせぬこと

『文章読本』 谷崎潤一郎・著から引用

経営者の視点

1. 鳥の目：高く、広く、大づかみに、会社を俯瞰する。
2. 虫の目：細かな情報をきちんと見る
3. 魚の目：流れの先がどこへ行くのかを読む目。変化や異常点に目をこらして、ものを見る目。

『美容院と1000円カットでは、どちらが儲かるか？』林 總・著から引用

<中間60%>

「販売方法見直しグループ」

「固執グループ」

「過剰仕様グループ」

「シンデレラグループ」

『美容院と1000円カットでは、どちらが儲かるか?』林 總・著から引用

貸借対照表を見るポイント

私が1秒だけ、どこかの会社の貸借対照表を見せてくれると言われたら、どこを見るでしょうか。

図を見て分かりますか？

それはズバリ、短期的な負債の返済能力です。

企業はたいていの場合、「流動負債」を返済できなくなって倒産します。

流動負債とは、1年以内に返済義務のある負債です。

『「1秒！」で財務諸表を読む方法』小宮一慶・著から引用

仕事に没頭する状態 5つの条件。

1. やることの目的と価値が明確になっている
2. 活動を自分でコントロールできる
3. 活動の難易度がちょうど良い
4. 活動中に邪魔が入らない
5. 活動の最中、その成功と失敗が明確になる。

『はじめての課長の教科書』酒井 穰・著から引用

両親にとって成功とは？

両親にとって成功とは、有名になることでも大金持ちになることでもない。

知性と人格がすべてだった。

『私はこうして受付からCEOになった』カーリー・フィオーリーナ・著から引用

老子の言葉

老子の言葉にこういうものがある。

「最も理想的な指導者は、部下から存在することさえ意識されない。部下から尊敬される指導者はこれより一段劣る。恐れられる指導者はさらに劣る。軽蔑されるのは最悪である。」

これは私の座右の銘である。

『私はこうして受付からCEOになった』カーリー・フィオーリーナ・著から引用

勝利は選択の結果

勝つと決めたから、勝てたのである。

勝利は選択の結果であって、幸運の結果ではない。

『私はこうして受付からCEOになった』カーリー・フィオーリーナ・著から引用

失敗の本質

失敗は、遅すぎる決定に勝る。

『私はこうして受付からCEOになった』 カーリー・フィオーリーナ・著から引用

典型的な「やる気」の循環

1. 大きな目的を抱いたことで現状と目的のズレを感じる
2. 現状と希望のズレを感知して、緊張が発生してしまう。
3. 緊張が発生したことに対して「不快である」と感じる
4. 不快が発生したことに対して「低減したい」と感じる
5. 不快の低減のために動いているうちに実現可能な目的を見いだす
6. 見いだした目的に対して、それを達成したいと感じる。
7. 見いだして達成したいと感じた目的が、かなえられる。
8. 目的がかなえられ、満足したり、リラックスしたりする。
9. 満足やリラックスしたら、活動が止まり、ゆるむことがある。
10. 活動が止まったら、より大きな目的を抱くようになる。

『やる気！攻略本』金井壽宏・著から引用

被害妄想の適切な予防薬

1. あなたの動機は、必ずしもあなた自身で思っているほど利他的ではない。
2. あなた自身の美点を過大評価してはいけない
3. あなたが自分自身に寄せているほどの大きな興味をほかの人も寄せてくれるものと期待してはならない
4. たいていの人は、あなたを迫害してやろうと特に思うほどあなたのことを考えている、などと想像してはいけない。

『ラッセル幸福論』 B・ラッセル・著から引用

仕事をおもしろくする主な要素

仕事をおもしろくする主な要素は、二つある。

一つは技術を行使すること、もう一つは建設である。

『ラッセル幸福論』 B・ラッセル・著から引用

「感謝のメッセージ」を使って人の行動を変える5つのポイント

1. 積極的に相手の話を聞く
2. 事実をそのまま述べる
3. 素直な感情を伝える
4. 相手が行動を変えることによって引き起こされる結果を伝える
5. 行動を変えてくれたことによって自分が助かった感謝を表す

『人生が変わる感謝のメッセージ』中山和義・著から引用

「感謝のメッセージ」を妨げる要因

1. 思いこみ
2. プライド
3. 怒り

『人生が変わる感謝のメッセージ』中山和義・著から引用

コモディティ化した分野の新規参入は難しい

1. 他の商品より価格が安い
2. 「この商品に慣れてるからこれを使おう」という習慣性
3. 「店頭の目立つところにあるから買ってみよう」というとっつきやすさ
4. 「こんな特典が付いている」「こんなサービスが利用できる」という付加価値

『ウェブ国産力』佐々木俊尚・著から引用

自尊心の源

言葉と行動を一致させ、心からの願いと実行可能な計画を一致させること。

結局のところ、これこそが自尊心の源になるのではないか？

『マイ・ドリーム』 バラク・オバマ・著から引用

理論のあり方は二つしかない

1. 検証が行われ、適切な形で否定されて、間違っていることがすでにわかっている理論。
2. まだ反証が成功していないので、間違っているかどうかはわからないけれど、間違っていることが証明される可能性のある理論。

『まぐれ』 ナシーム・ニコラス・タレブ・著から引用

知らない人をお得意様に変える方法

1. お客さんになってくれそうなのは「どんなひとか」を明確にしなくてはならない
2. きみはただのセールスマンではなくてアドバイザーだと、自分を「差別化」しなくてはいけない。
3. 相手と「個人的な関係」を築く

『「成功する営業マン」になる！ ハシゴ大作戦』マーカス・シャラー・著から引用

自分の山を上りきるには？

勇気、希望、忍耐。

この三つを抱きつづけたやつだけが、自分の山を上りきれぬ。

どれひとつが欠けても事は成就せんぞ。（宮本輝）

『働く理由』戸田智弘・著から引用

年金の受給額に影響を与えるファクター

1. 出生率
2. 寿命（平均余命）
3. 運用利回り

『大人の投資入門』北村 慶・著から引用

政府年金投資ファンド（GPIF）の運用対象

1. 国内債券
2. 国内株式
3. 外国債券
4. 外国株式
5. 短期資産

『大人の投資入門』北村 慶・著から引用

MPT（モダン・ポートフォリオ・セオリー）

1. 資産運用において、もっとも大事なことは、ポートフォリオをどう組むか。
2. 値動きが相互にあまり関係しないアセットクラスを組み合わせることが、運用成績を安定的にする秘訣である。

『大人の投資入門』北村 慶・著から引用

「私的年金」運用における4つの前提

1. 運用対象には、価格の透明性と流動性が必須。
2. 「値下がりリスク」は許容可能
3. 運用成績は、市場の平均で十分。
4. 少額だが継続的な投資が可能

『大人の投資入門』北村 慶・著から引用

「私的年金」運用における成功の鍵

1. 「国内株式」「外国株式」中心の運用
2. パッシブ運用（インデックス運用）
3. 定時定額運用

『大人の投資入門』北村 慶・著から引用

著者が最近意識しているクリエイティブ作法

1. 認知に徹すること
2. よりプロモーションナルになること
3. ありのままの自分を出すこと
4. 買ってくれた人をもてなすこと
5. 買ってくれた人に参加してもらうこと

『明日の広告』 佐藤尚之・著から引用

1. 美空ひばりによって完成したと思える流行歌の本道と、違う道はないものであろうか。
2. 日本人の情念、あるいは精神性は「怨」と「自虐」だけなのだろうか。
3. そろそろ都市型の生活の中での人間関係に目を向けてもいいのではないか。
4. それは同時に歌的世界と歌的人間像との決別を意味することにならないか。
5. 個人と個人の実にささやかな出来事を描きながら、同時に社会へのメッセージとすることは不可能か。
6. 「女」として描かれている流行歌を「女性」に書きかえられないか。
7. 電信の整備、交通の発達、自動車社会、住宅の洋風化、食生活の変化、生活様式の近代化と、情緒はどういう関わりを持つだろうか。
8. 人間の表情、しぐさ、習癖は不変であろうか。時代によって全くしなくなったものもあるのではないか。
9. 歌手をかたりべの役からドラマの主人公に役変えすることも必要ではないか。
10. それは歌手のアップですべてが表現されるのではなく、歌手もまた大きな空間の中に入れ込む手法で、そこまでのイメージを要求していいのではないか。
11. 「どうせ」と「しょせん」を排しても、歌は成立するのではないか。
12. 七・五調の他にも、音的快感を感じさせる言葉数があるのではなかろうか。
13. 歌にならないものは何もない。たとえば一篇の小説、一本の映画、一回の演説、一周の遊園地、これと同じボリュームを四分間に盛ることも可能ではないか。
14. 時代というものは、見えるようで見えない。しかし時代に正対していると、その時代特有のものが何であるか見えるのではなかろうか。
15. 歌は時代とのキャッチボール。時代の飢餓感に命中することがヒットではなかろうか。

『生きっぱなしの記』 阿久悠・著から引用

人間の仕事のキャパシティ

人間の仕事のキャパシティは、「能力×時間×効率」で決まります。

『「残業ゼロ」の仕事力』吉越浩一郎・著から引用

問題

問題というのは、単独で存在するよう見えても、その実体は複数の小さな問題の集合なのです。

「緊急対策」「再発防止」「横展開」が基本。

『「残業ゼロ」の仕事力』吉越浩一郎・著から引用

仕事をする環境

日本人の大好きな、わいわいガヤガヤしたオフィスは、残念ながら仕事をする環境としては最悪。

『「残業ゼロ」の仕事力』吉越浩一郎・著から引用

脳を喜ばせる勉強のしくみ

1. 「ドーパミン」による「強化学習」によって、脳を強化する。
2. 「タイムプレッシャー」によって、脳の持続力を鍛える。
3. 「集中力」を徹底的に身につける

『脳を活かす勉強法』茂木 健一郎・著から引用

集中力が生まれる3つの要素

1. 速さ—作業のスピードを極限まで速くすること
2. 分量—とにかく圧倒的な作業量をこなすこと
3. 没入感—周囲の雑音が入らないほど夢中になること

『脳を活かす勉強法』茂木 健一郎・著から引用

世の中で最も残念な言葉

世の中で最も残念な言葉は、「やってみたらできたかもしれない」である。

それに対し世の中で最も感動的な言葉は、「やってみたらできた」である。

『扉の法則』ジェームズ・スベンソン・著、弓場 隆・訳から引用

ジョン・マクスウェルが説く、人間関係を円満にする秘訣。

1. 最も重要でない存在は「私」
2. 最も重要な存在は「私たち」
3. 最も重要な言葉は「ありがとう」
4. 最も重要な心がけは「すべてを水に流す」
5. 最も重要な問いかけは「あなたの意見は？」
6. 最も重要な励ましは「あなたはよくやった」
7. 最も重要な働きかけは「あなたをもっとよく理解したい」

『扉の法則』ジェームズ・スベンソン・著、弓場 隆・訳から引用

敵をつくらない方法

1. 人の悪口を言わない
2. 相手を侮辱しない
3. 自分の主張を押し通さない
4. 傲慢な態度をとらない
5. 強弁しない

『扉の法則』ジェームズ・スペンソン・著、弓場 隆・訳から引用

マダム・ホーがマクドナルド購入失敗の経験から学んだこと

1. たいまつは自分で持て
2. お金がからむと、人は変わる。
3. 借りをつくるより貸しをつくれ

『世界一愚かなお金持ち、日本人』マダム・ホー・著から引用

学生の頃から気の合う仲間や友人と投資をするメリット

1. 異性に無駄金を使わず、自己投資する。
2. できるだけ若いときから、「友情とビジネスは別」を体験する。
3. できるだけ若いときから、生涯のビジネスパートナーになる仲間を見つける。
4. とにかく「タネ銭」を若いときから貯める

『世界一愚かなお金持ち、日本人』マダム・ホー・著から引用

江戸時代の教育の心得

三つ心、六つ躰、九つ言葉、十二文、十五理で未決まる。

3歳までに心の糸をしっかりと張り、6歳までに日常の様々なしぐさを身につけ、9歳までにどんな人にも失礼でないあいさつができるようにし、12歳ではきちんとした文書が書けるように、15歳ではものごとの道理が理解できるようにしなければならない。

ここで自分の行く末がわかり「志」を持つようになる。

『おとなの叱り方』和田アキ子・著から引用

アプローチの言葉

1. 相手の好きそうな言葉を探してみる
2. 相手に近づけるひと言を探す
3. 前回のことを思い出す

『研修女王の最強3分スピーチ』大串亜由美・著から引用

心に残るスピーチ、また聞きたいと思うスピーチの条件。

1. 話のポイントが絞れていて、わかりやすい。
2. 説得力のある事例・データ、「そういうこと、あるある！」と思えるエピソードが盛り込まれている。
3. ユーモアがあって、話のテンポがいい。
4. 「明日からやってみよう」「あの人にも教えたい」と思えるコンテンツがある。

『研修女王の最強3分スピーチ』大串亜由美・著から引用（※一部紹介）

オープニングの基本構成

[挨拶]⇒[名乗り]⇒[アイスブレイク]⇒[自己紹介]⇒[予告]

『研修女王の最強3分スピーチ』大串亜由美・著から引用

話をシンプルにするコツ

1. 「。」で短く言い切る
2. 無駄な接続詞を飲み込む
3. 相手の知っている言葉で話す

『研修女王の最強3分スピーチ』大串亜由美・著から引用

聞いてもらえる「話し方」の3つのコツ

1. 「前置き」改革（マイナスの前置きはグッと飲み込む）
2. ボキャブラリー改革（前向きな表現）
3. 「マイナス BUT プラス」話法

『研修女王の最強3分スピーチ』大串亜由美・著から引用

ほんとうの心の力

六つの力：「体力」「胆力」「判断力」「断行力」「精力」「能力」

『ほんとうの心の力』中村天風・著から引用

最近の日本の景気拡大を支えている三つのアクセル

1. 外需（好調な世界経済の下での円安）
2. 財政赤字
3. 超低金利

『大変化』伊藤元重・著から引用

段取りの基本

段取りの基本は、「絶対、達成してやろう！」という決意力。

この決意があるから小さな確率の事故にも備えるのです。

『頭のいい段取りの技術』藤沢晃治・著から引用

仕事の時間短縮の基本

仕事の時間短縮の基本は、できるだけ並列処理を増やすこと。

『頭のいい段取りの技術』藤沢晃治・著から引用

人生のハピモテ体質を作る八つの原則

1. 嫉妬の感情は捨てる

2. あきらめない

3. 人と比べない

5. がんばりすぎない

6. 約束を守る

『ほめ言葉の魔法力』 臼井由妃・著から引用（※一部紹介）

「ハッピースパイラル」が巻き起こる五つの口グセ

1. ありがとう
2. 尊敬している
3. 勉強させてください
4. おかげさま
5. 嬉しい

『ほめ言葉の魔法力』 臼井由妃・著から引用

本書で紹介されているほめ言葉

- ・ あなたの顔を見るだけで救われる
- ・ すがすがしいね（さわやかだね）
- ・ 評判がいいね
- ・ 私が〇〇さんの年齢のころにはここまでできなかったよ
- ・ 失敗するのは行動力がある証拠だよ
- ・ こんなに良くして頂いたのは初めてです
- ・ 〇〇社長の成功の秘訣は何ですか
- ・ 〇〇さんがほめたのがよく分かる
- ・ 〇〇に向いているよ。間違いない。
- ・ これからが楽しみだな
- ・ 大物になるよ
- ・ いつも親切にしてくれてありがとう
- ・ 遠くからあなたの活躍を見ていました

『ほめ言葉の魔法力』 臼井由妃・著から引用

人は・・・

人は、仕事で磨かれ、読書で磨かれ、人によって磨かれる。

『汗出せ、知恵出せ、もっと働け！』丹羽宇一郎・著から引用

イノベーション

イノベーションというのは、「T+M+F」という法則があると私は考えています。

すなわち、テクノロジーとマーケティングとファイナンス、この三つが一緒にならないと成立しない。

『汗出せ、知恵出せ、もっと働け！』丹羽宇一郎・著から引用

人間の生きている証

人間の生きている証は、「心」に栄養を与えていること。

それがなければ、犬猫と一緒にです。

(中略)

「心」の栄養とは、感激や感動。

他者への優しい目線、それから強い者、不正な者に立ち向かっていく勇氣、そういうものです。

アリストテレスは幼年期のアレキサンドロスに、どのような教育を行ったか。

幾何学や三段論法（修辞学）ではありません。

彼が教えたのは「心」です。

『汗出せ、知恵出せ、もっと働け！』丹羽宇一郎・著から引用

会社の目的

会社の目的というのは、三つあります。

一つ目は利益です。

二つ目は社会貢献です。

そして三つ目は永続性です。

『汗出せ、知恵出せ、もっと働け！』丹羽宇一郎・著から引用

仕事

仕事というのは、基本動作をまず覚えること。

『汗出せ、知恵出せ、もっと働け！』丹羽宇一郎・著から引用

一番大事なこと

一番大事なことは、皆さんの日常の生活が「言行一致」であることです。

それが信用です。

信用がなければ、誰もついてこない。

『汗出せ、知恵出せ、もっと働け！』丹羽宇一郎・著から引用

仕事をしていく上で、自分に問いかけたい3つの質問。

1. 「君はアリになれるか」
2. 「君はトンボになれるか」
3. 「君は人間になれるか」

『汗出せ、知恵出せ、もっと働け！』丹羽宇一郎・著から引用

国を治めるための三つの要素

国を治めるために三つの要素があります。

食べ物と武器と信用です。

このうち、捨てなければならないとしたら最初に何を捨てるか。

まずは武器です。

次は何か。

食べ物です。

最後まで譲れない、捨てるてはならないのは信用です。

『汗出せ、知恵出せ、もっと働け！』丹羽宇一郎・著から引用

幸せな経済自由人がマスターしている4つの分野

1. 人間関係
2. ビジネス
3. お金
4. 願望達成

『幸せな経済自由人という生き方 ライフスタイル編』 本田健・著から引用

子育てで一番大切なこと

子育てで一番大切なことは、子供が自分自身のことを好きになるのを手伝ってあげること。

『幸せな経済自由人という生き方 ライフスタイル編』 本田健・著から引用

現代の最大の悲劇

現代の最大の悲劇は、日常生活に価値を置かなくなったこと。

『幸せな経済自由人という生き方 ライフスタイル編』 本田健・著から引用

藤沢流の夢の特徴

1. 芋づる式の夢
2. 「生涯目標」としない夢
3. 追いかけるだけで元気になる夢

『夢を実現する技術』藤沢晃治・著から引用

夢実現の三つのポイント

1. 目的地の設定
2. 現在地の把握
3. 道のりの細分化

『夢を実現する技術』藤沢晃治・著から引用

人間にとっての究極の通貨

人間にとっての究極の通貨は、お金ではありません。

富や名声、権力といった、その他の外部的要素でもありません。

人間にとっては、幸せこそが究極の通貨なのです。

『HAPPIER—幸福も成功も手にするシークレット・メソッド』タル・ベン・シャハー・著／坂本
貢一・訳から引用

親密な触れ合い

「親密な触れ合いは喜びを2倍にし、悲しみを半分にする。」（フランシス・ベーコン）

『HAPPIER—幸福も成功も手にするシークレット・メソッド』タル・ベン・シャハー・著／坂本貢一・訳から引用

頭がいい人の話し方の基本

1. 「相手の立場に立つこと」

2. 「結論から言うこと」

『仕事が10倍速くなるすごい！法』松本幸夫・著から引用

会社への貢献と自分の得る満足を最大にできる仕事（会社）

会社への貢献と自分の得る満足を最大にできる仕事（会社）とは、1. 自分がやりたいこと 2. 自分ができること 3. 社会で求められていることの3つの要素が重なった仕事（会社）である。

『就活の法則』波頭亮・著から引用

合格者のイメージ

合格者のイメージ1. 明るく、謙虚で、落ち着いていること。

合格者のイメージ2. 野心があり、負けず嫌いなこと。

合格者のイメージ3. 賢い上に、努力家であること。

『就活の法則』波頭亮・著から引用

知的生産のスキル向上に必要な3つのポイント

1. 原理原則論を学ぶ
2. 原理原則論に従ったテクニック、すなわちケースを学ぶ。
3. ケースをお手本に、自分のやり方を試行錯誤して身につける。

『効率が10倍アップする新・知的生産術』勝間和代・著から引用

1%の本質を見極める6つの技術

技術1 「フレームワーク力」をつける

技術2 「ディープスマートカ」

技術3 「失敗力」をつける

技術4 「ベスト・プラクティス」の共有で学びを分けてもらう

技術5 自分の価値を出せないところはバツサリ捨てる

技術6 本代をケチらず良書を読む

『効率が10倍アップする新・知的生産術』勝間和代・著から引用

絞り込みの技術

1. 簡略化
2. 階層化
3. フレームワーク化

『効率が10倍アップする新・知的生産術』勝間和代・著から引用

「誠意ある対応」の具体例

1. 謙虚な気持ちで丁寧なお辞儀
4. 話の腰を折らない、反論はしない。
5. 苦情を言う心理を教えていただく、という感謝の気持ちで接する。

『となりのクレーマー』 関根眞一・著から引用（※一部紹介）

アポ取り成功の3か条

1. ターゲットとなるリストの質が良いこと
2. 電話のトークスクリプトが完璧であること
3. 使命感があること

『テレアポ魔法の絶対法則』吉野真由美・著から引用

成功するアポ取り 9 のステップ

1. 配慮を示す（2秒でまず謝る）
2. 名乗る
3. 要件とメリットを伝える
4. 時間設定（1回目）
5. こころざしトーク
6. 図星トーク
7. 時間設定（2回目）
8. お断りトーク
9. 時間設定（3回目）

『テレアポ魔法の絶対法則』吉野真由美・著から引用

会話の主導権

会話の主導権を握るのは、質問をする人である。

『営業の赤本 一問一答』 ジェフリー・ギトマー・著／月沢李歌子・訳から引用

よい人間関係を築くために必要な心がけ

1. 他人の小さな過失をとがめないこと
2. 他人の隠しておきたい私事を暴かないこと
3. 他人の過去の悪事をいつまでも覚えていないこと

『中国古典の知恵に学ぶ 菜根譚』 洪自誠・著から引用

人に与えた恩

人に与えた恩は忘れてしまうのがよい。

しかし、かけた迷惑を忘れてはならない。

人から受けた恩は忘れてはならない。

しかし、受けた恨みは忘れてしまうべきだ。

『菜根譚』

『中国古典の知恵に学ぶ 菜根譚』 洪自誠・著から引用

本当に立派な人物

本当に立派な人物とはどのような人物か。

1. 小さなことにも手を抜かない
2. 人が見ていようがいまいが、悪いことをしない。
3. 失意のどん底でも決して投げやりにならない

『中国古典の知恵に学ぶ 菜根譚』 洪自誠・著から引用

賢人

幸せを願いながらも、それが不幸の原因となっていることを知っており、長生きをしたいと願いながらも、その先には死が待つことを知っている。

こういう人こそ賢人と言える。

『菜根譚』

『中国古典の知恵に学ぶ 菜根譚』 洪自誠・著から引用

ジョブズの五分ルール

店頭でユーザーの関心を五分以上惹きつけられたら、その製品は成功する。

『iPhoneショック』林信行・著から引用

造形の要素

造形の要素：形・色・素材・質感・光・運動

『売れる商品デザインの法則』・著から引用

二分法

交渉相手から、イエスかノーかで答えを迫られたとき、頭の中で「ああ、これは二分法だな。」と思い出して、絶対にイエスかノーで答えないこと。

交渉相手から二分法で迫られたとき、「それはどういう意味ですか?」「あなたの提案の中で、わからないところがあるので、教えてほしいのですが」と相手に質問してしまうのが、二分法を回避する手段として有効。

『交渉学入門』木全賢・著から引用

交渉で相手に受け入れてもらうためには？

交渉で相手に受け入れてもらうためには、相手を説得するのではなく、相手が自分から納得するように仕向けるのが鉄則だ。

そのためには、相手の発言を利用するのが一番効果的である。

『交渉学入門』 田村次朗／一色正彦・著から引用

コントリビューション・4つのレベル

1. 情報：広く一般に出ている有益な情報を提供する
2. プレゼント
3. ノウハウ・アドバイス
4. コネクト

『レバレッジ人脈術』 本田直之・著から引用

「会いたいと思われる人」になるための条件

1. インプット
2. 魅力的なプロフィール
3. 情報発信

『レバレッジ人脈術』 本田直之・著から引用

情報提供のルール

1. 自分自身が常に情報収集を怠らないこと
2. 自分の得意分野から提供すること
3. 提供する相手は慎重に選ぶこと

『レバレッジ人脈術』本田直之・著から引用

著者が会やパーティに参加するときの判断基準

1. 会の目的がはっきりしている
2. 参加者がフォーカスされている
3. 自分が参加することでコントリビューションできる

『レバレッジ人脈術』 本田直之・著から引用

フェルミ推定の活用

フェルミ推定をどうやって活用し、抽象化思考力を鍛えるか？

キーワードは三つで、（１）モデル化、（２）枝葉の切り捨て、（３）アナロジー（類推：ある事象を類似のものから説明すること）。

『地頭力を鍛える』細谷功・著から引用

江戸っ子の美意識

1. 「はり」（張り合うこと）
2. 「通」（通じていること）
3. 「意気」（いなせ、男伊達）

『プレミアム戦略』遠藤功・著から引用

プレミアムの価値

「高価」「希少」「選別」がプレミアムの価値を生む。

『プレミアム戦略』遠藤功・著から引用

日本企業に必要な3つのパラダイム・シフト

1. 「たくさん売ろう」としないこと
2. 「カスタマー」ではなく「ファン」を作る
3. 「マーケティング」ではなく「ストーリー・テリング」

『プレミアム戦略』遠藤功・著から引用

七種類のムダ

1. 作りすぎ
2. 手待ちのムダ
3. 運搬のムダ
4. 加工のムダ
5. 在庫のムダ
6. 動作のムダ
7. 作り直しのムダ

『ザ・ジャストインタイム』フレディ・バレ／マイケル・バレ・著から引用

6つのかんばんのルール

1. 後工程は前工程へ必要なものを引き取りに行く
2. 前工程は引き取られたものだけを生産する
3. かんばんがある場合のみ、生産や引取りが行われる。
4. かんばんなしで工場内を移動するものはない
5. 前工程から送られるものに不良はない
6. 徐々にかんばんの数を減らす

『ザ・ジャストインタイム』フレディ・バレ／マイケル・バレ・著から引用

メニュー開発のコツ

1. スタンダードなメニューをわかりやすく差別化すること。
2. 人気のある食材同士、または人気のある食材と調理法を掛け合わせる。

『小さな飲食店 黒字経営の原理原則100』 鬼頭宏昌・著から引用

消費者が九〇年代を通して養った視点

1. 自分を最適に表現してくれたり、個性を最も引き立ててくれる。
2. 無名で安くても「自分のこだわり」を満たしてくれること
3. 品位を感じさせること
4. 作る人の精魂込めた志と技が感じられること
5. 使っていて五感を刺激してくれる心地良さがあること

『フランフランの法則』川島蓉子・著から引用

想像力と行動

想像力はなにもつくりだすことができない。

なにかをつくりだすのは、行動である。

『アランの幸福論』 アラン・著／斎藤 慎子・訳から引用

幸せと快楽

幸せと快楽はまったく別ものである。

このふたつには、拘束と自由ほどの差がある。

『アランの幸福論』アラン・著／斎藤 慎子・訳から引用

夜も眠れなくなるほどの不安

夜も眠れなくなるほどの不安は、なにひとつ決意しないという無意味な決心から生じている。

『アランの幸福論』 アラン・著／斎藤 慎子・訳から引用

正真正銘の愛

相手にありのままでいて欲しいと祈ること、これこそ正真正銘の愛なのである。

『アランの幸福論』 アラン・著／斎藤 慎子・訳から引用

噂の流通量

噂の流通量 (R) は、その情報の重要性 (i) と曖昧さ (a) の積に比例する。(社会心理学者オ
ルポート、ポストマン)

『わたしたち消費』鈴木謙介／電通・著から引用

ワインの質

ワインの質 = $12.145 + 0.00117 \times \text{冬の降雨} + 0.0614 \times \text{育成期平均気温} - 0.00386 \times \text{収穫期降雨}$

『その数学が戦略を決める』 イアン・エアーズ・著／山形浩生・訳から引用

その数学が戦略を決める

人間の心には、よく知られている各種の認知的な欠陥や偏りがあって、これが正確な予測能力を歪めてしまっている。

絶対計算の支援をもってしても、人の予測は絶対計算のみの予測に劣る。

一言でいえば、仮説立案だ。

人間に残された一番重要なことは、頭や直感を使って統計分析にどの変数を入れる／入れるべきでないか推測することだ。

人間は、予測の際に各種の要因にどれだけ重み付けすべきかを決めるのがヘタだ。

絶対計算では、疑問視やカウンターパンチは特に重要だ。

なぜならこの手法は意志決定を中央集権化してしまうからだ。

『その数学が戦略を決める』イアン・エアーズ・著／山形浩生・訳から引用

GEバリューの4つのアクション

1. イマジン(imagine)

2. ソルブ(solve)

3. ビルド(build)

4. リード(lead)

『世界で最も賞賛される人事』ヘイコンサルティンググループ／浅川港・著から引用

「ナインブロック」による評価

業績によって、コミットメント以上の結果を出した人（エクセプションナル＝優秀）、コミットメントどおりだった人（サティスファクトリー＝満足）、コミットメントを達成できなかった人（ニーズ・インプローブメント＝要改善）の三グループに分けます。

次に各グループの中でGEバリューを非常に高く持っている人、普通の人と、改善が必要な人の三種類に分けます。

その結果、合計で九つのブロックに分かれます。

『世界で最も賞賛される人事』ヘイコンサルティンググループ／浅川港・著から引用

P & Gの5つの主要な行動目標

1. 多様性を確保する
2. 企業理念に基づく行動を徹底させる
3. 社員の意欲と向上心を引き出す
4. 人材は内部で育てる
5. 変化への適応力と生産性の高い組織をつくる

『世界で最も賞賛される人事』ヘイコンサルティンググループ／浅川港・著から引用

文章を書くことについて一番大切なこと

ビル・ガフニー先生は文章を書くことについて一番大切なことを教えてくれたのだった。

「興味のないことについて書こうと思うな」

それまでの学校は、違うことを教えようとしていた。

「知っていることについて書きなさい」

これまでの人生の中で何度となくこのルールを破ってきた。

それどころか、たいてい文章を書こうと思うのは、自分の知らない何かがあるからだ。

わたしにとって、ある題材について書くことは、それについて知る最良の手段である。

だいいち興味がなければ、知りたいと思うはずもない。

『ワインバーグの文章読本』ジェラルド・M. ワインバーグ・著／伊豆原弓・訳から引用

休憩時間の3つのルール

1. 休憩時間は、自由に利用させなければならない。
2. 休憩時間は、労働時間の途中に与えなければならない。
3. 休憩時間は、一斉に与えなければならない。

『労働法のキモが2時間でわかる本』石井孝治・著から引用

労働時間に関する規定が適用されない人

1. 農業・水産業に従事する者
2. 監督もしくは管理の地位にある者、機密の事務を取り扱う者。
3. 監視・断続的労働に従事する者で労働基準監督署長の許可を受けた者

『労働法のキモが2時間でわかる本』石井孝治・著から引用

現場を書くうえで大切なこと

1. 視覚だけではなく、嗅覚、聴覚、触覚、味覚など全感覚を鋭くはたらかせて書く。
2. 現場での「驚き」が伝わってくるような文章を書きたい。ただ、その思いが強すぎて、過大な表現になってはいけない。
3. 細密な描写を心がける
4. 現場では、人の見ないものを見る努力をすること。

『文章のみがき方』辰濃和男・著から引用

3つのインフルエンサー

1. マスメディア
2. プロフェッショナル・インフルエンサー
3. 個人インフルエンサー

『その1人が30万人を動かす！』本田哲也・著から引用

インフルエンサーを動かす際に留意すべきポイント

1. 「やらせ」VS.「共感」
2. 「商品情報」VS.「関心事」
3. 「押し付け」VS.「参画」

『その1人が30万人を動かす!』本田哲也・著から引用

インフルエンサー・マーケティングの「7つのステップ」

1. 戦略立案のための情報整理
2. 「関心テーマ」の設定
3. プログラムの策定
4. 「キー・インフルエンサー」へのアプローチと交渉
5. マスメディアや個人インフルエンサーへの働きかけ
6. メディア露出やクチコミの広がりによる世の中への情報発信
7. 広告や店頭などの施策との連動

『その1人が30万人を動かす！』本田哲也・著から引用

優れた事業戦略の3つの特徴

1. 市場が明確に定義されている
2. 企業の得意分野と市場のニーズが一致している
3. カギとなる成功要素において、競合に比べ優れた実績を発揮している。

『大前研一戦略論』大前研一・著／吉良直人・訳から引用

記帳する際の原則

「資産」「負債」「純資産」「収益」「費用」の5つに分類。

『超図解「財務3表のつながり」で見えてくる会計の勘所』國貞克則・著から引用

金融でしっかり儲ける方法の基本5原則

1. 分散投資、分散投資、分散投資。
2. 年間リターンの目安として、10%はものすごく高い、5%で上出来。
3. タダ飯はない
4. 投資にはコストと時間が必要
5. 管理できるのはリスクのみ、リターンは管理できない。

『お金は銀行に預けるな』勝間和代・著から引用

変革を成功させる八段階のプロセス

1. 危機意識を高める
2. 変革推進チームをつくる
3. 変革のビジョンと戦略を立てる
4. 変革のビジョンを周知徹底する
5. 行動しやすい環境を整える
6. 短期的な成果を生む
7. さらに変革を進める
8. 新しい文化を築く

『カモメになったペンギン』ジョン・P. コッター／ホルガー・ラスゲバー・著から引用

強力なグループ

創造性豊かなアイデア（A）を知識と論理（B）が支え、好感度（C）を伴った行動（D）を尊敬を集める党首（E）が統率するならば—A + B + C + D + Eは強力なグループとなりうる。

『カモメになったペンギン』ジョン・P. コッター／ホルガー・ラスゲバー・著から引用

ファンドマネジャーの資質

1. 未来を先取りしてイメージする力
2. 内部（組織）や社内のリサーチ陣に対して断固とした態度を取れるか
3. 外部（顧客）に対して毅然とした態度が取れること
4. 「捨てる能力」があるかどうか

『10年つきあう株を見つけよう！』沢上篤人・著から引用

仕事の話をするタイミング

私はどんなに忙しいときでも、いきなり仕事の話には入りません。

何か楽しくなるようなことを話しかける。

これが原則です。

『「もう一言」の極意』林文子・著から引用

寝る前のワークエスチョン

1. 今日、世のため、人のために役に立つことをしたか。どういうふう to 世の中の役に立つことができたか。
2. 今日、何か新しいことを学んだか。
3. 今日という日は、自分の人生の質を高めるものだったか。今日という日を将来への投資として生かせるか。

『一瞬で「自分の夢」を実現する法』一瞬で「自分の夢」を実現する法・著から引用

日本人の心理を開放する経済政策

1. 金利を上げる
2. 相続、贈与等に関する税制を見直し資産の若年層への移動を早めにする
3. 住宅の建て替えを奨励する
5. いくらあれば生活できるのかライフプランを提示する
7. 資産運用を国技にする

『大前流心理経済学』大前研一・著から引用（※一部紹介）

成功した企業投資に共通する3つの特徴

1. 健全な市場でビジネスを行っている企業に投資すること
2. 優れた企業文化、人材、価値観を持った企業に投資すること。
3. 常に自己改革を怠らない企業に投資すること

『本物の投資家たちからの夢をかなえる贈り物』 リズ・クラマン・著／福嶋俊造・訳から引用

投資先を決定するための企業の観察ポイント

1. ビジネスモデルや戦略を簡単な文章で表現できるか
2. 消費者や顧客を常に注視しているか
3. 業界の主要なサプライヤーや流通パートナーと長期的に良好な関係を維持しているか
4. 長期的に会社を牽引できるリーダーを育成しているか

『本物の投資家たちからの夢をかなえる贈り物』 リズ・クラマン・著／福嶋俊造・訳から引用

人間の代表的な「近道選び」

1. 「代表性」
2. 「利用可能性」
3. 「係留効果」

『カリスマ・コンサルタントの稼ぐ超思考法』岡本吏郎・著から引用

買物欲を満足させる一二の視点

1. 鮮度
2. 驚愕
3. 行動連鎖
7. コンセプト
8. 参画性
9. 学習
12. 信頼・納得

『買物欲マーケティング』博報堂・著から引用（※一部紹介）

崖っぷち会社が成長企業に生まれ変わる3つの方法

1. ノウハウ
2. コミュニティ
3. ブランド

『「崖っぷち会社」が生まれ変わった3つの方法』中山裕一郎・著から引用

ノウハウが見つかる、あなたへの質問。

1. あなたは、社員募集の面接で一日の仕事のイメージを話していますか？
2. あなたの会社に「三秒でわかるマニュアル」はありますか？
3. 社員の何気ない日常会話をメモしていますか？
4. お客様のクレーム・ランキング・ベストテンをあげてください

『「崖っぷち会社」が生まれ変わった3つの方法』中山裕一郎・著から引用

人間はストックで生活するとダメになる

「人間はストックで生活するとダメになる」

つまり、ストックで暮らすようになると怠惰になるので、基本的にフローで生活することが大事、というお話です。

『「崖っぷち会社」が生まれ変わった3つの方法』中山裕一郎・著から引用

会議の招待状に明記する4点のポイント

1. 自分がこの会議を通じて得たい成果
2. 参加者に期待していること
3. 会議のスケジュール
4. 会議のルール

『秘伝すごい会議』大橋禅太郎／雨宮幸弘・著から引用

司会者の条件

1. スピーディーにテンポ良く進行ができる人
2. ビビらず度胸がある人
3. ジョークが言える人

『秘伝すごい会議』大橋禅太郎／雨宮幸弘・著から引用

すごい会議

「すごい会議」では、普段許していることを許さない。

たとえば・・・

- ・ 質問に対して「わかりません」を許さない
- ・ 時間に遅れてくることを許さない
- ・ 何の提案もないコメント、批判を許さない
- ・ 期日が決められない行動、計画を許さない
- ・ 「検討します」「検証します」「分析します」は許さず、「何のための検討か」をはっきりさせ、それがうまくいったかどうか分かるメジャーメント（効果測定）を入れる。

『秘伝すごい会議』大橋禅太郎／雨宮幸弘・著から引用

覚悟とは！

覚悟とは、「情熱」「投資する時間」「自腹のお金」の量で測ることが可能。

『秘伝すごい会議』大橋禅太郎／雨宮幸弘・著から引用

会議とは！

会議は、「意思決定をする場」「約束を尊重する場」「問題を解決する場」。

『秘伝すごい会議』大橋禅太郎／雨宮幸弘・著から引用

戦略的フォーカス

戦略的フォーカスは、3行の文章で表現する。

1行目には、6か月から1年以内の日付を入れる。

2行目には、効果測定できる経営指標を入れる。

3行目には、2行目の経営指標が手に入ったら自分たちにとってどんな価値があるかを入れる。

『秘伝すごい会議』大橋禅太郎／雨宮幸弘・著から引用

収益を前倒しする具体的な方法

1. 顧客がまだ支払い義務を負っていない段階（出荷済みだが顧客の検収がすんでいない、など）で収益を計上する。
2. 顧客と複数年にわたる契約をして、本来は複数年に分割して計上しなければならない売上を前倒しで計上する。
3. 利害関係者などの仲間内に販売する

『決算書の暗号を解け！』勝間和代・著から引用

負債をなるべく計上しない具体的な方法

1. 引当金をなるべく計上しない
2. これまで積み立てておいた引当金を本来の目的外の理由で取り崩す

『決算書の暗号を解け！』勝間和代・著から引用

MOR Sの法則

1. Measured (計測できる)
2. Observable (観察できる)
3. Reliable (信頼できる)
4. Specific (明確化されている)

『短期間で組織が変わる行動科学マネジメント』石田淳・著から引用

結果を生むプロセス

人間は、どんな人であっても本人が望むものを得ようと行動し、自分が望まないものを避けようと行動している。

結果を変えるには、そこに至る行動を変えなければならない。

行動分析は結果だけでなく、結果を生むプロセス、すなわち行動にも目を向ける。

『短期間で組織が変わる行動科学マネジメント』石田淳・著から引用

最も行動が継続しやすい条件：P S T

1. 「ポジティブ」
2. 「即時」
3. 「確か」

『短期間で組織が変わる行動科学マネジメント』石田淳・著から引用

リーダーが持つ20の悪い癖

1. 極度の負けず嫌い
2. 何かひと言価値を付け加えようとする
3. 善しあしの判断を下す
4. 人を傷つける破壊的なコメントをする
5. 「いや」「しかし」「でも」で話を始める
6. 自分がいかに賢いかを話す
7. 腹を立てている時に話す
8. 否定、もしくは「うまくいくわけないよ。その理由はね」と言う。
9. 情報を教えない
10. きちんと他人を認めない
11. 他人の手柄を横取りする
12. 言い訳をする
13. 過去にしがみつく
14. えこひいきする
15. すまなかったという気持ちを表さない
16. 人の話を聞かない
17. 感謝の気持ちを表さない
18. 八つ当たりする

19. 責任回避する

20. 「わたしはこうなんだ」と言いすぎる

『コーチングの神様が教える「できる人」の法則』マーシャル・ゴールドスミス／マーク・ライター・著から引用

5つの心得

一個人が創造性を発揮し、社会に貢献するために必要な考え方。

第一に、今までの行き掛かりにとらわれてはいけません。

しがらみという呪縛を解かない限り、思いきった創造性の発揮などは望めません。

第二に、教えはいくら受けても結構ですが、大先生にのめり込んではいけません。

第三に、無用ながらくた情報に惑わされてはいけません。

第四に、創造力を発揮し自分の主張をつらぬくためには戦うことを避けてはいけません。

第五に、子供のようなあくなき好奇心と初々しい感性を失ってはいけません。

『限界への挑戦』江崎玲於奈・著から引用

一流と三流

一流と三流を分かつのは「努力し続ける力」。

『30代で差をつける人生戦略ノート』午堂登紀雄・著から引用

才能

才能がほどほどでも、全力で「量」をこなせば必ず「質」に転化します。

『30代で差をつける人生戦略ノート』午堂登紀雄・著から引用

問題解決力

「問題解決力」 = 「仮説立案力」 + 「共感力」

『30代で差をつける人生戦略ノート』 午堂登紀雄・著から引用

時間管理で「やってはいけない」三つのこと

1. 自分一人でがんばる
2. やることを減らさずに、時間がかかることを始める。
3. (Plan-Do-Checkの) Checkをしない

『無理なく続けられる 年収10倍アップ勉強法』勝間和代・著から引用

生活習慣の改善

生活習慣の改善の中で、私がどこまでもしつこく勧めたいのは、依存性があるものからの脱却です。

「依存性があるもの」とは、具体的にはテレビ・たばこ・お酒・インターネット・ゲーム・携帯電話などです。

『無理なく続けられる 年収10倍アップ勉強法』勝間和代・著から引用

時間管理

時間管理でもっとも大切なのは「やることを効率化すること」ではなく「やらないことを決めること」。

『無理なく続けられる 年収10倍アップ勉強法』勝間和代・著から引用

睡眠

睡眠については、「毎日七時間は必ず寝る」ことを習慣化します。

なぜなら、約七時間の睡眠をとっている人が、もっとも疾患率が低いという統計があるためです。

『無理なく続けられる 年収10倍アップ勉強法』勝間和代・著から引用

声量をアップさせる方法

声量をアップさせるにはまず、全身をリラックスさせます。

その状態で、のどと口を拡張するトレーニングを行きましょう。

一番簡単なのは、「あくび」の動きを何度もくり返すことです。

そして最後に腹式呼吸による発声トレーニングを行きましょう。

『世界一簡単に自分を変える方法』白石謙二・著から引用

通る声の作り方

通る声を作るにはまず、音の焦点を絞る「ン」トレーニングを行いましょう。

マ行やナ行の滑舌練習をするときに、頭に「ン」を入れて「ンマミムメモ」というように発声することで、音が通るトレーニングになります。

また具体的な会話では、言葉の母音部分を強調するように話しましょう。

『世界一簡単に自分を変える方法』白石謙二・著から引用

電話のコツ

相手の声のトーンをよく聞いて、こちらも返す声を調整していく。

『世界一簡単に自分を変える方法』白石謙二・著から引用

アルファドッグ（自他ともに認める群れの先頭、最強の犬）7つの共通項

1. 巨人を倒す
2. コミュニティーとのつながりを強固にしている
3. 消費者と直接的で濃密な関係を築いている
4. 従業員の成長に真剣に取り組んでいる
5. 現実の仕事の流れだけではなく、顧客の体験を重視する。
6. 新しいテクノロジーを独自の発想で活かす
7. 日用品の勝負から抜け出す

『アルファドッグ・カンパニー』 ドナ・フェン・著／宮本喜一・訳から引用

本田直之が考える 3 種類の勉強

1. 試験、資格
2. 知識、ノウハウ。
3. 情報

『レバレッジ勉強法』本田直之・著から引用

投資アイテムを選ぶための7つのポイント

1. どんな自分になりたいか
2. 自分の性格に合っているか
3. 継続的にリターンが取れるか
4. 勉強をするのは嫌だが、知らないともっと損をしないか。
5. まだ人がやっていない希少性があるか
6. 実情を知っているか
7. 時流に合っているか

『レバレッジ勉強法』 本田直之・著から引用

「家計簿をつけない男」は成功しない 家計簿に必須の5項目。

1. 収入

2. 貯蓄

3. 自己投資

4. 固定費

5. その他

『レバレッジ勉強法』本田直之・著から引用

レバレッジ記憶法

一回転目：まずは通読する＜理解度二〇パーセント＞

二回転目：「覚えにくいもの」をあぶり出す＜理解度五〇パーセント＞

三回転目：「重要かつ覚えにくいもの」を絞り込む＜理解度八〇パーセント＞

カード勝ち抜き戦＜理解度九八パーセント＞

『レバレッジ勉強法』本田直之・著から引用

整理術のプロセス

1. 状況把握／対象（クライアント）を問診して、現状に関する情報を得る。
2. 視点導入／情報に、ある視点を持ち込んで並べ替え、問題の本質を突き止める。
3. 課題設定／問題解決のために、クリアすべき課題を設定する。

『佐藤可土和の超整理術』 佐藤可土和・著から引用

整理のプロセス

1. アイテムを並べてみる
2. プライオリティをつける
3. いらないものを捨てる

『佐藤可士和の超整理術』 佐藤可士和・著から引用

取引コスト

「時間と労力（手間）、余分なおカネの支出、他の資産の使用、心理的負担」といったものが、買い物の代金とは別にかかるとき、それを取引コストと呼びます。

『スタバではグランデを買え！』吉本佳生・著から引用

「一見さんお断り」が生まれた背景

1. 長期掛け払いの取引慣行→債務不履行の防止
2. もてなしというサービス→顧客の情報にもとづくサービスの提供
3. 職住一体の女所帯→生活者と顧客の安全性への配慮

『京都花街の経営学』西尾久美子・著から引用

三つのステップ

1. 否定語を使う
2. 思ったことを口にする
3. わざと断る

『営業マンは断ることを覚えなさい』石原明・著から引用

4 ステップマーケティング

1. 集客
2. 見込客フォロー
3. 販売
4. 顧客化

『営業マンは断ることを覚えなさい』石原明・著から引用

あいうえおの法則・・・態度・表情・声

あ アイ・コンタクト

い 衣服・身だしなみ

う 動きをハツラツと

え 笑顔で明るく

お 大きな声でハキハキと

『たった2分で人の心をつかむ話し方』木下通之・著から引用

かきくけこの法則・・・内容

か 簡単（短く）・明瞭に

き 起承転結（序論・本論・結論）

く 具体的（体験・実例）に

け 結論ははっきりと

こ 言葉に気配りを

『たった2分で人の心をつかむ話し方』木下通之・著から引用

最も印象に残り、聞き手もあなたの話を聞いてくれる条件。

1. 話は2分でまとめる

2. 自分の体験したことを語る

『たった2分で人の心をつかむ話し方』木下通之・著から引用

人生に成功したければ・・・

人生に成功したければ、言葉を勉強するしかない。

話の準備をするときに、常に教訓となる結論を最初に考える。

一番肝心な部分は情景描写を少し詳しくして、言葉を選ぶ工夫が必要。

『たった2分で人の心をつかむ話し方』木下通之・著から引用

6つの精進

1. 誰にも負けない努力を日々続ける
2. 謙虚にして驕らず
3. 反省のある毎日を送る
4. 生きていることに感謝する
5. 善行、利他行を積む。
6. 感覚・感性を伴うような悩み、心配事はしない。

『人生の王道 西郷南洲の教えに学ぶ』稲盛和夫・著から引用

売るコピーのポイント

1. 商品を紹介するときの、話の順番。（1. 問題点を伝えて 2. 商品を説明する）
2. 商品説明は、お客さんに伝えた”問題の解決策として”商品を説明することが大事。

『ノウハウを学んでいるのに、なぜ、儲からないのか？』吉井亮介・著から引用

ノウハウを使いこなすために必要なコツ

1. 「どんな状況で効果があったか」を理解する
2. お客との関係性を理解する
3. 事例と一緒に理解する
4. 自分のわかる言葉に解釈する

『ノウハウを学んでいるのに、なぜ、儲からないのか？』吉井亮介・著から引用

知識

「知識」はそもそも抽象的で、人によって連想するイメージが違う。

だから誤解が生じるのです。

『ノウハウを学んでいるのに、なぜ、儲からないのか？』吉井亮介・著から引用

上得意客をシステマチックに育てる方法

1. 段階的に高額商品を手に入れる商品設計すること
2. 顧客教育を工夫すること

『ノウハウを学んでいるのに、なぜ、儲からないのか？』吉井亮介・著から引用

ワールドクラスの企業を作るための7つのルール

1. リーダーシップ
2. マーケティング
3. 財務
4. マネジメント
5. 顧客満足
6. 見込み客から顧客への転換
7. 見込み客の創出

『起業家精神に火をつける！』マイケル・E. ガーバー・著／原田喜浩・訳から引用

コミュニケーションの効率を高めるためには？

コミュニケーションの効率を高めるためには、1. 触発、2. 教育、3. 適用、4. 実践、5. 継続的な改善、という5つのステップがある。

『起業家精神に火をつける！』マイケル・E. ガーバー・著／原田喜浩・訳から引用

顧客を理解するためには、6つの切り口からモデル心理を整理。

1. 自己認識
2. 外部認識
3. 原動力
4. 感情による連想
5. 満足の傾向
6. 購買の選好

『起業家精神に火をつけろ！』マイケル・E. ガーバー・著／原田喜浩・訳から引用

キャッシュパワーを生み出すための6つのルール

1. 資産を減らす
2. 負債または資本を増やす
3. 売上を増やす
4. キャッシュによる支出を減らす
5. 生産性を改善する
6. 受け取りと支払いのタイミングを最適化する

『起業家精神に火をつける!』マイケル・E. ガーバー・著／原田喜浩・訳から引用

とうてい飲めない主張でも . . .

1. ガス抜き効果
2. 自分が話を「聴く姿勢」を持っていることを、相手にしっかり示す。
3. 「隠し球」や「後出し」を封じてしまう

『論理と心理で攻める 人を動かす交渉術』 荘司雅彦・著から引用

人を動かす交渉術

「事前の相談」「事前の一言」、これを決して忘れない。

『論理と心理で攻める 人を動かす交渉術』 荘司雅彦・著から引用

繁盛店の十分条件

繁盛店の十分条件とは、第一に、費用対効果よく新規客を集めることができること。

第二に、集めた新規客を効率的にリピーターにできること。

『ペンだけで30日後に行列をつくるすごい裏ワザ』山岸二郎・著から引用

儲けのステップ

来店時に顧客情報を入手する

↓

お礼状を出し、ニュースレターとセールスレターでリピートさせる

↓

その利益を新規客獲得に再投資する

↓

このステップを繰り返す

↓

顧客リストと売上げが増える

↓

顧客リストが増えたところで、通販を始める

『ペンだけで30日後に行列をつくるすごい裏ワザ』山岸二郎・著から引用

お客さまにとって価値になることリスト

1. 時間と手間を省けるか？
2. 専門家によるサポートがあるか？
3. 信頼性があるか？
4. よいイメージにつながるか？
5. よいひとときを過ごせるか？

『売れる営業マンの5つのしかけ スピードバンプ!』 キャシー・アーロンソン・著から引用

6通りの反応とそれへの対処方法

1. 無愛想——違いを示せ！
2. 無関心——ベネフィット（利益）を示せ！
3. 懐疑的——証拠を示せ！（3つ）
4. 興味津津——警戒せよ！
5. 優柔不断——迫らず誘え！
6. 不平不満——大切にせよ！

『売れる営業マンの5つのしかけ スピードバンプ！』 キャシー・アーロンソン・著から引用

スピードバンプ

「スピードバンプ」とは、「スピードが出すぎないように車を減速させる道路上の障害、徐行帯、道路上の段差、減速バンプ」のことで、本書ではこの考え方を営業にも取り入れようとして、5つのステップにまとめています。

【STEP 1】まず相手にあなたを気づかせることから始めて、【STEP 2】相手のペースを落として注意を引き、【STEP 3】関心を持たせ、【STEP 4】あなたからもっと詳しく聞きたいと思わせます。

ここまでで4回を費やします。

そして相手があなたに好感を抱き、信用するようになったら、【STEP 5】ようやくあなたの話を聞いてもらいます。

『売れる営業マンの5つのしかけスピードバンプ!』 キャシー・アーロンソン・著から引用

働くとは？

「働く」とは、個人の生き方、価値観、表現といった個性の問題であり、何か公式があって、それに当てはめて正解が出る式のものではありません。

『”働く”をじっくりみつめなおすための18講義』村山昇・著から引用

満足のいく仕事人生を築いていくには？

満足のいく仕事人生を築いていくにはさまざまな要素が必要になりますが、最も重要なものは「自分を試す勇氣」と「状況をつくりだす力」ではないでしょうか。

『”働く”をじっくりみつめなおすための18講義』村山昇・著から引用

アルワリードの教訓

1. 相場を追わないこと
2. "優良"な投資をしないこと。辛抱強く待って"極上"の投資をすること
3. とくに多額を投資する場合には、流動性を最優先すること
4. どんな投資でも、自分とその信託の純資産額の1%を上限にすること

『アラビアのバフェット』 リズ・カーン著／塩野未佳・訳から引用

やりたいことを見つけるための方法

やりたいことを見つけるための方法は一つだけや。

それは「体感」することや。

『夢をかなえるゾウ』水野敬也・著から引用

不動産の師匠から習った二つの心得

1. 「不動産はいつか売らなくてはいけない。ババをつかんではいけない。」
2. 「アパートにしろ、一戸建てにしろ、いつかは必ず朽ちる。そのことを肝に銘じなさい。」

『専業主婦が年収1億のカリスマ大家さんになる方法』鈴木ゆり子・著から引用

人とつき合うときの注意点

人とつき合うときには、次の二つの点を心にとどめておくことだ。

第一は、その人は重要な人であるということ。

第二は、しかし同時に、あなたも同じように重要なのだ、ということである。

『大きく考えることの魔術』デーヴィド・J. シュワルツ・著／桑名一央・訳から引用

富裕層の職業

1. 医師：37.7%
2. 会社経営者（自ら起業）：20.4%
3. 会社経営者（親などから継承）：11.1%
4. 会社経営者（サラリーマン）：5.0%

『富裕層の財布』三浦展・著から引用

富裕層の業種

1. 医療・福祉：41.3%

2. 不動産：11.0%

3. サービス：10.7%

『富裕層の財布』三浦展・著から引用

継続を妨げる3つの「感情のフィルター」

1. 例外
2. 不安
3. スランプ

『そろそろ本気で継続力をモノにする！』大橋悦夫・著から引用

継続の3タイプと継続のポイント

1. 続ける系：「気づいたらやっている」というレベルを目指すこと
2. ためる系：なるべく早いタイミングで収穫が得られると同時に、その収穫が努力にふさわしい内容であれば、続けやすくなる。
3. マスター系：努力した以上のメリット（＝レバレッジ効果）が得られるような要素をいかにうまく見つけられるか。

『そろそろ本気で継続力をモノにする！』大橋悦夫・著から引用

「時間」と「やる気」に関する7つのルール

1. 時間の確保を最優先させる
2. 自分をあてにしない
3. 現在を最も高く評価する
4. やりたいと思ったら記録しておく
5. 予定外を受け入れる
6. 同志を巻き込む
7. 自画自賛でやる気をアップさせる

『そろそろ本気で継続力をモノにする！』大橋悦夫・著から引用

「使われる」ポイントカードのしかけ

1. 1回に押してもらえるスタンプが多い
2. すぐに景品や割引券として交換してもらえる
3. トクした気分になれる

『そろそろ本気で継続力をモノにする！』大橋悦夫・著から引用

独立の五条件

1. 努力をすれば大きくなる仕事であること
2. 誰もやっていない仕事であること
3. 人から後ろ指を差されない仕事であること
4. 大義名分のある仕事であること
5. 前金も取れる仕事であること

『世界のどこにもない会社を創る！』飯田亮・著から引用

ストレスへの対応方法

1. 自分らしい生活をして、身体が不快で不要なストレスにさらされないようにする。
2. ストレスの原因を特定してそれを除去または減少させる
3. ストレスによって生じる感情に対応する

『実践！パーソンセンタードケア』スー・ベンソン・著／高橋誠一・訳から引用

インフレになると有利な人

1. 借金をしている人
2. 株とか土地を持っている人
3. 外貨を持っている人

『マネーはこう動く』藤巻健史・著から引用

イメージを高める方法

1. 「専門」効果：消費者は専門化が品質を高めることを知っている
2. 「業界トップ」効果
3. 「価格」効果：高品質というイメージを広めたいなら、価格を上げること。
4. 「ネーミング」効果：ポイントはより専門性を訴える商品名

『フォーカス！』アル・ライズ・著／川上純子・訳から引用

意思決定の3つの評価軸

1. 「合理性」
2. 「価値観」
3. 「感情」

『定量分析実践講座』 福澤英弘・著から引用

感度分析のステップ

1. 結果に影響を与える要素を、重要と考える順にピックアップ。
2. それぞれの要素ごとに想定できる振れ幅、つまり最小値と最大値（つまりレンジ）を設定する。
3. 要素ごとに、最小値と最大値が起きた場合の成果の値（たとえば利益額）を計算する。
4. 結果が要素ごとにどれだけの振れ幅があるのか、絶対値と比率で記録する。
5. 要素を影響度の大きさに並べ、インパクトの大きさの順位を決め、プライオリティをつける。
6. 各要素の振れ幅の間でさまざまに数字を動かして結果を算定し、シミュレーションを行う

『定量分析実践講座』 福澤英弘・著から引用

イシューの設定にあたって注意するポイント

1. ポイントがずれたイシューを設定していないか？
2. 狭すぎるイシューを設定していないか？
3. 漠然としたイシューを設定していないか？

『クリティカル・シンキング』岡本義行／江口夏郎・著から引用

演繹的推論の誤謬

不確かな前提：大前提の真偽が不確かな（あやしい）もの

隠れた前提：暗黙のうちに大前提が仮定されており、それが不確かなもの

論理の飛躍：前提から結論が繋がらないもの

ルールとケースの不一致：大前提を前提に無理に適用しているもの

『クリティカル・シンキング』岡本義行／江口夏郎・著から引用

帰納的推論の誤謬

軽率な一般化：列挙された前提を無理に一般化しているもの

不適切なサンプリング：列挙された前提が偏っているもの

『クリティカル・シンキング』岡本義行／江口夏郎・著から引用

構造化の4ステップ

1. 事実の収集
2. グループング
3. メッセージの抽出
4. 上位メッセージの抽出

『クリティカル・シンキング』岡本義行／江口夏郎・著から引用

比較における「Apple to Appleの原則」

なるべく似たもの同士、同じ範疇のものを比較する。

『クリティカル・シンキング』岡本義行／江口夏郎・著から引用

マネジメントの本質

マネジメントの本質は、究極、「心のマネジメント」なのです。

「人の心が分からない」「相手の気持ちが分からない」「場の空気が読めない」「自分が見えていない」それが「未熟」ということの定義です。

『なぜ、我々はマネジメントの道を歩むのか』田坂広志・著から引用

マネジメントの世界

昔から、マネジメントの世界には、名言があります。

上司、部下を知るには三年かかる。

部下、上司を知るに三日で足りる。

『なぜ、我々はマネジメントの道を歩むのか』田坂広志・著から引用

反面教師

「あの人物の姿を反面教師として、学ぼう。あの姿は、自分の中にも、ある。そのことを、あの人は、教えてくれたのだ。」

それが、「反面教師」という言葉の、本当の意味です。

『なぜ、我々はマネジメントの道を歩むのか』田坂広志・著から引用

成功と成長

人生において、「成功」は約束されていない。

しかし、人生において、「成長」は約束されている。

『なぜ、我々はマネジメントの道を歩むのか』田坂広志・著から引用

マーケティングプランの採否を決める4つのポイント

1. スターバックスの顧客のインテリジェンスを尊重しているか
2. 顧客に約束した内容を企業として責任をもって果たすことができるか
3. 従業員が楽しんで積極的にできるものか
4. 気が利いていて、オリジナリティがあり、心から信頼できるものだと顧客が受け取ってくれるか。

『スターバックスに学べ!』ジョン・ムーア・著／花塚恵・訳から引用

いい覚悟

いい仕事をしている人は、間違いなく「いい覚悟」を持っています。

※「覚悟」とは：「結果を心配する心」を離れて、「自分の信念に基づいて行動する力」。

『覚悟力』 藤堂昌恒・著から引用

考える力

「考える力」の基礎になるのは、「問う」こと。

『覚悟力』藤堂昌恒・著から引用

ほんとうの自信

ほんとうの自信は、実は、この「自分との約束を守る」という覚悟から生まれるのです。

『覚悟力』 藤堂昌恒・著から引用

問題解決の秘訣

問題解決の秘訣は、「何が問題か」をつかむことです。

問題の「核心」をつかむことが大事なのです。

そのためには、現象に振り回されそうになる自分を、一度離れることが必要なのです。

『覚悟力』藤堂昌恒・著から引用

人生の二大失敗要因

人生の二大失敗要因は、「焦り」と「慢心」だと言われます。

「焦り」とは、うまくいかないときの失敗要因であり、「慢心」とは、うまくいったときの失敗要因です。

『覚悟力』藤堂昌恒・著から引用

柳生家の家訓

「小才は縁に出逢って縁に気づかず、中才は縁に気づいて縁をいかさず、大才は袖すり合った縁をも生かす。」

『覚悟力』 藤堂昌恒・著から引用

本当の感受性

本当の感受性とは、人が喜ぶことの「気づき」ができること。

『運命を変える本物の言葉』 桜井章一・著から引用

リーダーとは

リーダーとは、個人の荷物を軽くして、そのぶん、公の荷物をたくさん背負う人です。

『運命を変える本物の言葉』 桜井章一・著から引用

日本のテレビゲームにおける2つの不文律

日本のテレビゲームには2つの不文律が存在します。

1つは「誰でも、取扱説明書を読むことなく、ゲームが始められる」。

もう1つは「誰でも、遊んでいるうちに、ゲームにハマってしまい、ゲームが上手くなっていく」というものです。

『ゲームニクスとは何か』サイトウアキヒロ・著から引用

ゲームニクスの4原則

1. 直感的なユーザー・インターフェイス（＝使いやすさの追求）
2. マニュアルなしでルールを理解してもらおう（＝何をすればいいのか迷わない仕組み）
3. はまる演出と段階的な学習効果（＝熱中させる工夫）
4. ゲームの外部化（＝現実とリンクさせて、リアルに感じさせる）

『ゲームニクスとは何か』サイトウアキヒロ・著から引用

勝負哲学

「勝負哲学」を構築しなければ、重要な勝負の瞬間に、迷いなく戦い続けることができない。

プロになってしまえば、才能がどうだというような言い訳は必要ありません。

才能がなければ、才能がある奴に負けてもいいという世界ではないからです。

「条件にかかわらず、その道で戦うと決めた以上、勝てる方法を探す。」、これ以外に、生きる道はない。

学生時代の成績のように、本気で努力している人とそうでない人がいる世界では、努力は必ず成果に結びつきます。しかし、皆が努力している世界では、必ずしも成果につながりません。

重要な勝負では、スタイルに囚われずに結果にこだわる。

勝負師として何より重要なものは、「覚悟」。

プロとして勝ち続けるためには、「変化し続けなければならない」。

目的に合ったトレーニングをしなければ結果はでない。

負けているときは淡々と過ごす。

勝負師としての究極の理想は、運までコントロールできるようになること。

何か大事をなそうとすれば、どうしても孤独に耐えなければならない。

究極の場面では、「限界を超えて、どこまで自分の潜在能力を引き出せるか？」が勝負の分かれ目。

目指す生き方の確立が、どのような艱難辛苦の中であっても、常に崩れない大きな動機のもととなっていく。

「～たら」「～れば」とは縁を切れ。

もし本当に、今いる世界より上を目指したいのなら、自分のレベルより上のレベルの人たちに触

れることが一番。

『勝負に強い人がやっていること』松本整・著から引用

伝えたいメッセージを届けるには？

伝えたい相手に、伝えたいメッセージを届けるには、「聞いてもらえる」話にすることが大切。

『アサーティブー「自己主張」の技術』大串亜由美・著から引用

メッセージを届けるための3つの条件

1. 「伝えたいこと」がある
2. それを伝える「意欲」がある
3. 上手に伝える「スキル」がある

『アサーティブー「自己主張」の技術』大串亜由美・著から引用

自己紹介で伝えるべきポイント

1. あなたが相手に関心を持っていることを伝える
2. 今日、伝えたいことを相手メリットで予告する。
3. 相手メリットで、あなたの実績をアピールする。

『アサーティブー「自己主張」の技術』大串亜由美・著から引用

本気で聞いてもらえる自己紹介の基本

1. 相手が一番気にしているところを褒める
2. そこを「もっとよくするお手伝いができる」ことを伝える
3. なぜなら「こういう実績があるから」という裏づけを示す

『アサーティブー「自己主張」の技術』大串亜由美・著から引用

自己主張の技術

大切なことは、

1. 事実ベースで伝えること
2. 相手メリットで、こちらも歩み寄りを示すこと。
3. 相手の話も、ちゃんと聞くこと。

です。

『アサーティブー「自己主張」の技術』大串亜由美・著から引用

検索エンジンの特徴

検索エンジンは、検索ワードとの関連性を確認するために、サイト内部要因を次の四つの視点で評価している。

専門性、情報量、整理力、利便性 また、外部要因を次の四つの視点で評価している。

権威、質、推薦力、数。

『消えるサイト、生き残るサイト』宇都雅史・著から引用

検索エンジンから評価を受けるための利便性

検索エンジンから評価を受けるための利便性は、次の2点にある。

1. 行き止まりページがないか？
2. 1 ページ内のリンク数が100個を超えていないか？

『消えるサイト、生き残るサイト』宇都雅史・著から引用

営業マンが習得しなければならない7つの知識

1. 自社商材の知識
2. 他社商材の知識
3. 市場環境の知識
4. 自己経験の知識
5. 他人経験の知識
6. 営業ノウハウの知識
7. 分類外の知識

『営業センスは捨てる！』藤本篤志・著から引用

感性価値創造のための企業活動

感性価値創造のための企業活動は、次の三つの重要な活動によって構成される。

1. 感性消費行動をデザインする
2. 関係性のマネジメントを行う
3. 感性ナレッジのマネジメントを行う

『そうそう、これが欲しかった！』小阪裕司・著から引用

動機付け策

動機付け策には、大きく分けて二つのものがある。

意味訴求と感覚訴求の二つである。

『そうそう、これが欲しかった！』小阪裕司・著から引用

チャレンジ

チャレンジを避けていたら人間は成長しない。

何も学ばない。

チャレンジしてこそ、人間的に成長し、より大きな人間になれる。

成功するかしないかは二の次だ。

そのプロセスを通して得られた「知的・感情的資本」にはお金に換えられない大きな価値がある。

『リッチウーマン』キム・キヨサキ・著／白根美保子・訳から引用

チームにあってグループにない3つの特徴

1. 共通の枠組み
2. 協働する意欲
3. 意思や行動の調整

『チーム・ビルディング』堀公俊／加藤彰・著から引用

チーム・ビルディングの4つの要素

1. 活動の枠組み
2. 構成メンバー
3. 場（環境）
4. 関係性

『チーム・ビルディング』堀公俊／加藤彰・著から引用

関係性を資本としてとらえる考え方

関係性を資本としてとらえる考え方があります。

社会関係資本と呼び、人と人との関係（つながり）そのものを資源と考えるのです。

関係性がさまざまな価値を生むという考え方です。

そのためには、1. 信頼、2. 互酬性の規範、3. ネットワークの3つが必要。

『チーム・ビルディング』堀公俊／加藤彰・著から引用

アイスブレイクの例

1. チェックイン：1人ずつ順番に、最近身近にあった出来事や気になるニュース（グッド&ニュー）などを1分程度で話していきます。
2. ウソ？ホント？：自己紹介の中にウソを忍ばせ、当ててもらおう
3. 共通点探し

『チーム・ビルディング』堀公俊／加藤彰・著から引用

ビジョンや目標を共有するための技法

未来の新聞：組織が新聞やニュース番組のトップを飾るとしたら

『チーム・ビルディング』堀公俊／加藤彰・著から引用

観察力を高めるための方法

1. 場から距離を置く
2. 自分のことを考えない
3. メタ的存在を置く
4. 感じたことをフィードバック
5. メンバーの中に相談相手を持つ

『チーム・ビルディング』堀公俊／加藤彰・著から引用

一緒に仕事をしている仲間を観察する際の視点

1. その人が持っている、自分では到底かなわないような強みは何か？
2. その人と一緒に仕事をしていて助けられたのはどんなときか？
3. その人が最も生き生きとするのはどんな仕事をしているときか？

『チームハックス』大橋悦夫／佐々木正悟・著から引用

毎週末のチームミーティング振り返るべき3つの点（KPT）

1. Keep（今後も続けたいアイデア、手法、習慣：よかったこと）
2. Problem（改善すべき手法、課題に感じていること：よくなかったこと）
3. Try（KeepとProblemをベースに来週以降に取り組みたいこと）

『チームハックス』大橋悦夫／佐々木正悟・著から引用

目標達成までの段階

1. 目標を設定する
2. 目標と現状のギャップを明確にする
3. 仮説を立てる
 - 3 A 選択肢を幅広く洗い出す
 - 3 B 選択肢を絞り込んで仮説を立てる
4. 仮説が正しいかチェックする
 - 4 A 仮説に沿って情報を集める
 - 4 B データを分析し、チェックする。

『世界一やさしい問題解決の授業』渡辺健介・著から引用

フィードバックを効果的なものにする具体的なポイント

1. フィードバックに本人の意見を反映させること
2. 指示やフィードバックを出すタイミングと場を意識する
3. 論理的で公正、かつ実現可能なフィードバックを行う。

『リーダーシップ』小野善生・著から引用

リーダーシップ

J. ボイエットたちは『経営革命大全』において、ユニークな問いかけをしている。

リーダーシップを発揮したと思われる歴史上の人物、たとえばキリスト、シーザー、キング牧師、マザー・テレサといった人々に共通するものは何か、という問いである。

答えは「喜んでついていく人たちがいた」である。

『リーダーシップ』小野善生・著から引用

齋藤孝さんの考える教育の基本原則

齋藤孝さんの考える教育の基本原則は、「あこがれにあこがれる関係づくり」だ。

新しい世界にあこがれ、燃えて学んでいる人は、魅力を放っている。

その人の「あこがれ力」に触発された人は、自分も学びたくなる。

教育の基本は、学び合い刺激し合う友情の関係だ。

『教育力』 齋藤孝・著から引用

真似る力の重要な点

真似る力の重要な点は、感覚を捉えるということだ。

『教育力』 斎藤孝・著から引用

8ステップの贈り物の方程式

1. 「ありがとう」とお礼を言います
2. 苦情に感謝した理由を説明します
3. 間違いを謝罪します
4. 迅速な問題対処を約束します
5. 必要な情報を提供していただけるように依頼します
6. 間違いを「迅速に」是正します
7. 顧客満足度を確認します
8. 今後の間違い発生を予防します

『苦情という名の贈り物』・著から引用

人が生涯で成し遂げられること

人が生涯で成し遂げられることは、つぎの2つに正比例すると断言します。

1. 信念の強さ
2. 信念を維持する力（忍耐力）

『宇宙を味方にしてお金に愛される法則』 ジャネル・バーロウ／クラウス・モレール・著から引用

豊かさとは？

豊かさとは、そもそも心の在り方。

『宇宙を味方にしてお金に愛される法則』 ボブ・プロクター・著／岩元貴久・訳から引用

人生に失敗があるとすれば・・・

人生に失敗があるとすれば、それは唯一その人が、挑戦をあきらめた場合だけ。

『宇宙を味方にしてお金に愛される法則』 ボブ・プロクター・著／岩元貴久・訳から引用

評判と品性

評判は、「貴方のあるべき姿」であり、品性は、「あるがままの貴方」である。

評判は、写真である。品性は、顔である。

評判は、外側からやって来るが、品性は、内側から生れて来る。

評判は、新しいグループの一員となる時にものを云い、品性は、立ち去る時に貴方に付いて来る。

評判は、一瞬で出来上がるが、品性は、一生を掛けて作り上げる。

評判は、一時間もあれば明らかになるが、品性は、一年経っても分からない。

評判は、キノコのように生えて来るが、品性は、生涯続く。

評判によって、金持ちか、貧乏かが決まるが、品性によって、幸福か、不幸かが決まる。

評判は、貴方の墓石に刻まれる言葉だが、品性は、貴方が神の前にひれ伏す時、天使の口から出る言葉である。

『求心力一人を動かす10の鉄則』ジョン・C. マクスウェル／ジム・ドーナンの著から引用

リーダーへの十一の逆説的戒め

1. 人間は非論理的、非理性的、自己中心的なものだ・・・それでも人を思いやれ
3. 成功すれば、うわべだけの友人と本当の敵ができる・・・それでも成功せよ
7. 人間は弱者に同情するが、強者についていこうとする・・・それでも弱者のために戦え

『求心力一人を動かす10の鉄則』ジョン・C. マクスウェル／ジム・ドナン・著から引用

宝塚歌劇団のブスの25箇条

- ・笑顔がない
- ・お礼を言わない
- ・おいしいと言わない
- ・目が輝いていない
- ・精気がない
- ・いつも口がへの字の形をしている
- ・自信がない
- ・希望や信念がない
- ・自分がブスであることを知らない
- ・声が小さく、イジケている
- ・自分が正しいと信じ込んでいる
- ・グチをこぼす
- ・他人をうらむ
- ・責任転嫁がうまい
- ・いつも周囲が悪いと思っている
- ・他人にシットする
- ・他人につくさない
- ・他人を信じない

- ・ 謙虚さがなくゴウマンである
- ・ 人のアドバイスや忠告を受け入れない
- ・ なんでもないことにキズつく
- ・ 悲観的に物事を考える
- ・ 問題意識を持っていない
- ・ 存在自体が周囲を暗くする
- ・ 人生においても仕事においても意欲がない

今からでも遅くない。チャンスをつかむためにすべきこと。

1. 常識を疑う
2. 世の中を新鮮な目で見ると
3. 実験する
4. 失敗する
5. 自分自身で進路を描く
6. 自分自身の限界を試す

『20歳のときに知っておきたかったこと スタンフォード大学集中講義』ティナ・シーリグ・著から引用

幸福優位の7つの法則

法則1 ハピネス・アドバンテージ

幸福感は人間の脳と組織に競争優位をもたらす

法則2 心のレバレッジ化

マインドセットを変えて仕事の成果を上げる

法則3 テトリス効果

可能性を最大化するために脳を鍛える

法則4 再起力

下降への勢いを利用して上昇へ転じる

法則5 ゴロ・サークル

小さなゴールに的を絞って少しずつ達成範囲を広げる

法則6 20秒ルール

変化のバリアを最小化して悪い習慣をよい習慣に変える

法則7 ソーシャルへの投資

幸福優位性を仕事に家庭に人生に応用する

『幸福優位7つの法則 仕事も人生も充実させるハーバード式最新成功理論』 ショーン・エイカー・著から引用

「モジヨ」を手にするために重要な4つの要素

1. アイデンティティ（自分が何者かを理解する）
2. 成果（最近達成した成果は何か？）
3. 評価（周りからはどう見られているのか？）
4. 受け入れる（できることを変え、できないことは諦める）

「モジヨは今自分がしていることに前向きな気持ちを持つこと。それは自分の心の内から始まり、外に輝き出るものだ。」

一般的には「ゾーン」とか「フロー」と呼ばれ、集中力が高く、優れたパフォーマンスを発揮できる状態に近いものです。

何をやってもうまくいく波に乗った状態で、運ではなく、自らそれをコントロールするのが「モジヨ」です。

「モジヨ」は個人的な力で、手に入れることも、維持することも、失うことも、取り戻すこともできます。

『コーチングの神様が教える「前向き思考」のを見つけ方』マーシャル・ゴールドスミス／マーク・ライター・著から引用

石田式セミナーの法則

大人数に教える場合として、セミナーや講演会で気をつけている4つのポイント。

1. 話すことだけに頼らない
2. プリントとスライドを使い分ける
3. 読ませる・書かせる
4. 話す内容を振り分ける

『行動科学を使ってできる人が育つ！教える技術』・著から引用

営業のプロフェッショナル化において、まず身につけるべき基本スキル。

1. マーケティング・リテラシー（マーケティングに関する体系的な知識）

2. ロジカル・コミュニケーション（論理的に考え、伝達する力）

『大前研一と考える 営業学』ビジネス・ブレークスルー大学大学院／ビジネススクール教授陣
／大前研一／その他・著から引用

夢をかなえる10の質問

次の10の質問に、すべてYESと答えることができれば、その夢が実現する可能性が極めて高いと、ジョン・C・マクスウェルさんは言います。

1. その夢は本当に私の夢か？（主体性を問う）
2. 私は自分の夢がはっきりと見えているか？（明確さを問う）
3. その夢は自分の力で実現できるか？（現実性を問う）
4. その夢は私を駆り立てるだけの魅力があるか？（情熱を問う）
5. 夢をつかむための戦略があるか？（プロセスを問う）
6. 夢を達成するために手を借りるべき人を想定できているか？（人脈を問う）
7. 夢のために対価を支払う意思はあるか？（対価を問う）
8. 夢のために前進を続けているか？（粘り強さを問う）
9. 夢に向けた努力は満足をもたらしているか？（充足感を問う）
10. その夢は人の役に立つか？（意義を問う）

『夢をかなえる10の質問にあなたは「YES」で答えられるか？』ジョン・C.マクスウェル・著から引用

講演の時のスイッチの入れ方

1. 資料を演台に置く
2. 深呼吸する
3. 笑顔で会場を見渡す
4. 大きな声で「こんちは」と挨拶する
5. お辞儀する
6. もう一度、笑顔

この間、わずか数十秒。

『本番力～本番に強い人が必ずやっている26の習慣』和田裕美・著から引用

オンリーワン商品を生み出す心がけ

心がけ1. すべてのものに好奇心をもち、見て、触れて、感じる。

心がけ2. 世の中の商品はすべて未完成（60%～70%）である。どうすればもっと便利になるかを常に考える。

心がけ3. 世の中ものは、すべて組み合わせで成り立つと考える。

『絶対にゆるまないネジー小さな会社が「世界一」になる方法』若林克彦・著から引用

巻き込む手順

ステップ1. 「データベース」を整理する

ステップ2. 口説く相手を分析して「戦略」を立てる

ステップ3. 口説き方の「戦術」を練る

ステップ4. 「コミット&期限」の確認

ステップ5. 議事録にかぶせた「リマインドメール」の活用

『日本一の「実行力」部隊 ユニクロで学んだ「巻き込み」仕事術』田中雅子・著から引用

孫の二乗の法則

道天地将法 (どうてんちしょうほう) . . . 理念

頂情略七闘 (ちょうじょうりやくしちとう) . . . ビジョン

一流攻守群 (いちりゅうこうしゅぐん) . . . 戦略

智信仁勇厳 (ちしんじんゆうげん) . . . 将の心得

風林火山海 (ふうりんかざんかい) . . . 戦術

『孫の二乗の法則 孫正義の成功哲学 (PHP文庫)』板垣英憲・著から引用

問題解決の手順

1. 問題を確認する 具体的に何が起きているか？
2. 原因を見つける 問題を起こしている原因は何か？
3. 課題を設定する 問題解決のためにすべきことを決める
4. 解決策を探す どのような手段で解決するか？
5. 計画・実行 何をどれだけ行うか？
6. フィードバック 実行したか？ 達成したか？

人間性の基本的特質

アーネスト・ベッカー（文化人類学者）は、人間性の基本的特質として「動物性」に注目し、人間は常に、

1. 「優越性を求め」勝つ側に付きたいと心から願い、
2. 「孤立を嫌い」つまり小グループが上手く機能すると生き生きし、
3. 「無力さを恐れて」少なくとも自分は自分で左右したいと願う。

※出典：『組織論Ⅱ』（著者：李 勝載）。

逆境に直面した人の反応

アーノルド・J・トインビー（イギリスの歴史家）は、逆境に直面した人の反応には4種類あると言っている。

1. 過去に逃避する。
2. 未来を夢想する。
3. 自分の殻に閉じこもり、助けが来るのを待つ。
4. 正面からぶつかり、危機を有益なものに変える。

アインシュタインの成功方程式

Aを人生の成功とすると【 $A = X + Y + Z$ 】となる。

Xは仕事、Yは遊び、Zは沈黙である。

- ・ $A = X + Y + Z$

- ・ 「成功」 = 「仕事」 + 「遊び」 + 「沈黙」。

世界には3種類の間がある

ウォルト・ディズニー（アメリカの漫画家）は、世界には3種類の間があると言っている。

1. 最初は、「井戸に毒を入れる人」...人のやる気をなくさせ、創造性に水を差し、出来もしない事ばかり云う人。

2. 二番目は、「芝を刈る人」...悪気はないのだが、自分の事しか頭にない。その為、自分の家の芝は綺麗に刈るが、人の家の芝刈りを手伝おうとはしない。

3. 最後は、「人を育む人」...彼らは積極的に人々の人生をより良いものにしようとする人だ。彼らは精神の高揚とひらめきを人々に与える。

願望実現の6つの方法

1. 自分が実現したいと思う願望を、明確にする事。
2. 実現したいと望むものを得る代わりに、何を差し出すのか決める事。
3. 願望を実現させる最終期限を決める事。
4. その為の詳細な計画を立てる事。
5. 明確な願望、その為に支払う代償、最終期限、そして詳細な計画。それらを詳しく紙に書く事。
6. 紙に書いたこの項目を、一日に二回、起床直後と就寝直前に大きな声で読む事。

※カーネギー（アメリカの鉄鋼王）

21世紀の世界が進む方向

カール・ベッカーは、21世紀の世界が進む方向を、以下の様に指摘している。

1. 自然支配から自然尊重
2. 個人主義から相互依存
3. 競争社会から協調社会
4. 科学万能主義から“有機”全体の健康を考える

科学が発達すると、この世の事も、人間に関する事も、全てが科学によって解決される様な錯覚に陥る。

しかし、一元的な考え方や思考には、やがて疑問が提出され、再考の余地が出て来る。

人の行動

クルト・レビン（アメリカの社会心理学者）は、人の行動＝“ $B = f(P \times E)$ ”で表す事が出来ると言っている。

B : Behavior（行動）

f : Function（関数）

P : Personality（個性・人格）

E : Environment（環境）

4 段階の問題解決法

1. 問題を明らかにする。
2. 問題解決の理論を構築する。
3. その理論を実行した時の結果を予測する。
4. 全体を見ながら、使うべき方法を選ぶ。

※ケン・ブランチャード

企業衰退の五段階

偉大な企業と云えども、経営の歯車が狂えば、いとも簡単に衰退の坂道を転がり落ちてしまう。

1. 成功から生まれる傲慢。
2. 規律なき拡大路線。
3. リスクと問題の否認。
4. 一発逆転策の追求。
5. 屈服と凡庸な企業への転落か消滅。

※出典：『ビジョナリー・カンパニー3 衰退の五段階』。

衰退に抗うためのコリント五訓（不沈企業への五訓）

衰退の落とし穴に嵌り込まない為。

企業経営者が肝に銘じておくべき鉄則。

どんな企業も没落し得る。

だが逆に、一度は没落の憂き目を見ても再び浮上する事は出来る。

一步一步慎重に進めば衰退への落とし穴を避ける事も可能である。

重要なのは、決して変えないものと、思い切って変えていくものを明確に区別して併せ持つ事である。

コア（中心核）となるものをがっちり守る頑固さと、変化を果敢に起こしていく柔軟さがある。

換言すれば、「価値」と「実践の方法論」を切り離して個別に向き合う事に他ならない。

日本的なるものの内、文化や歴史に根ざした価値（日本的価値観）の部分は決して変えない。

しかし、実践の方法論については世界中からありとあらゆるもの学び、試し、取り入れる。

1. 成功を疑い、成功を恐れよ。自らの成功を徹底的に疑って掛かる。

成功とは「知恵と努力」に「幸運と偶然」が加わって齎されるものである。

しかし、成功者は幸運と偶然と云う要素をついつい見落として、自分達の力だけで勝ち抜いたと錯覚しがちである。

物事がトントン拍子で進んでいる時や凄まじいスピードで事業が拡大している時こそ、成功を疑い、成功を恐れ、

成功を割り引いて考える謙虚さが必要である。

「何をしたか」ではなく、「何故、そうなったのか」と云う質問を何度も何度も繰り返す。

2. 一発逆転を狙うな。一発逆転型の経営者はいない。

問題は、衰退の危機に瀕している時に、一発逆転を狙った特効薬が効く事はないし、そもそもそんな特効薬は存

在しないと云う事実である。

左前になった企業が急ごしらえの救世主に救われる事も滅多にない。

経営者にとっての最終試験は、自分自身を超える優秀な後継者を選ぶ事である。

3. 残酷な現実を直視せよ。残酷で困難な現実から目を逸らさずに直視する。

悪い情報を無視したり、小さく見せたり、捻じ曲げて解釈したりすると、衰退の勢いを更に加速させてしまう。

そして、そんな厳しい時にこそ、幹部や社員と十分な対話を重ねていくべきである。

例えば、米インテルには「Disagree and Commit」（徹底的な議論の後には一致団結して前進する）と云うルー

ルがある。

社内に、健全な激論が出来る雰囲気絶対に残すべきである。それは経営トップの責任である。

4. 答えはいつも「社内」にある。

企業の競争力の基盤になるのは、試行錯誤の末に築かれた小さな成功の積み重ねだけである

。

社外に目を向けて未知の何かを探す前にやる事は山ほどある。答えはいつも社内にある。

5. 絶対に屈服するな。

絶対に諦めてはならない。屈服してはならない。理念を失ってはならない。

※出典：日経ビジネス2010年10月4日号。ウィンストン・チャーチル（イギリスの元首相）の項目を参照。

危機を超える為の「4つの経営行動」

1. 会社の整頓

危機に照らして業務を整理する事。
全世界でオペレーションの見直しを行う。
外国勢と戦えるコスト構造になっているか確認が必要。
かつて日産自動車のカルロス・ゴーン社長が行った施策。
生き残りの為に最初にすべき術。

2. 優秀な社員の総点検

今は全ての社員に昇給をする時ではない。
優秀な社員に働き易さを与えるのが大切。
ライバルに引き抜かれない様に注意すべき。

3. 過剰な程のコミュニケーション

兎に角繰り返し、社員に話し掛ける。
今こそ経営者には説明責任が求められる。

4. 買収

景気後退期は競合に攻め入る時。
相手が優良なら、直ぐに買収に動くべき。
買収が無理でも、優秀な社員を引き抜く事は出来る。
貴方がやらなければ、ライバルが実行すると肝に銘じるべき。

※出典：日経ビジネス2008年11月17日号。ジャック・ウェルチ。

リーダーシップ論

◆リーダーシップとは、高い倫理観、誠実さを証明しながら発揮すべきものである。

『求心力 人を動かす10の鉄則』ジョン・C・マクスウェル、ジム・ドナン・著から引用

影響力と求心力のある人、人を動かす人になる為に必要な清廉な資質。

1. 言動に「一貫性」を持たせる。
2. 「誠意あるコミュニケーション」に心を砕く。
3. 「率直・誠実」である。
4. 「謙虚」である。
5. 人に「助けの手」を差し伸べる。
6. 「約束」を守る。
7. 「利他の心」を忘れない。

『求心力 人を動かす10の鉄則』ジョン・C・マクスウェル、ジム・ドーナンの著から引用

人格を磨く為の方法（有事にあって迷わない「3つの習慣」）

1. 原理原則に従って決断を下せ。「明確且つ意識的な決断」を下せる様になる事が、人間性や品格を磨く第一歩である。
2. 自分を安売りするな。
3. 「やりたい事」より「やるべき事」をやれ。

『求心力 人を動かす10の鉄則』ジョン・C・マクスウェル、ジム・ドナン・著から引用

人が最も影響を受ける相手

人が最も影響を受ける相手とは、「自分を最大限に評価してくれる人」である。

『求心力 人を動かす10の鉄則』ジョン・C・マクスウェル、ジム・ドナン・著から引用

「人の話を聞き、理解する」為のガイドライン

1. 感情と理性のバランスを取りながら聞く。
2. 理解しようと思って聞く。
3. メッセージそのものと、その裏に隠されたメッセージの両方を聞く。
4. 言葉の内容とそれに込められた気持ちを聞く。
5. 目で聞くー理解が深まる筈。
6. 話している本人だけで無く、第三者の利害関係を考えながら聞く。
7. 言っている事を聞く。言っていない事を聞いてはいけない。
8. 思いやりを持って、相手を受け入れる気持ちで聞く。
9. 話し手が恐れ、苦しんでいる所は何処かを聞く。
10. 「自分ならこう云う風に聞いて欲しい」と云う感じで聞く。

『求心力 人を動かす10の鉄則』ジョン・C・マクスウェル、ジム・ドーナンの著から引用

人間関係

人間関係は、「最大の資産」であると同時に、「最大の負債」でもある。

大切なのは、例え何があっても、人に対する思いやりを忘れない事である。

『求心力 人を動かす10の鉄則』ジョン・C・マクスウェル、ジム・ドナン・著から引用

リーダーへの11の逆説的戒め

1. 人間は非論理的、非理性的、自己中心的なものだーそれでも人を思いやれ。
2. 良い行いをしても、動機が不純だと云って責められるーそれでも良い行ないをせよ。
3. 成功すれば、上辺だけの友人と本当の敵が出来るーそれでも成功せよ。
4. 今日の善行は明日には忘れ去られるーそれでも善行をせよ。
5. 正直で、率直な人は傷つき易いーそれでも正直で、率直であれ。
6. 大きな事を考える大人物でも、つまらない事しか考えない取るに足りない人間に打ち負かされる事があるーそれでも大きな事を考えよ。
7. 人間は弱者に同情するが、強者について行こうとするーそれでも弱者の為に戦え。
8. 何年も掛けて築き上げたものが、一夜にして崩れ去る事があるーそれでも築き続けよ。
9. 助けを必要としている人を助け様とすると反発される事があるーそれでも助けよ。
10. 貴方の持てる最高のものを社会に提供すると、酷い目に遭わされる事があるーそれでも貴方の持てる最高のものを社会に提供せよ。
11. もっと上があるならば、適当な所で満足してはいけない。

『求心力 人を動かす10の鉄則』ジョン・C・マクスウェル、ジム・ドナン・著から引用

良きメンターとは？

メンター（Mentor：助言者、相談者、後見人）とは、ギリシャの詩人ホメロスの書いた叙事詩『オデュッセイア』に登場する老賢人「メントル」に由来する言葉。

（注）「メントル」...ギリシャ神話で、トロイ戦争に出陣するオデュッセウスが、我が子の教育を託した名教師の名。

良きメンターは、「可能性」を「実現」へと導き、「ただの夢」を「必然の運命」に変えるチャンスを与える。

『求心力 人を動かす10の鉄則』ジョン・C・マクスウェル、ジム・ドナン・著から引用

優秀なメンター

メンター（Mentor：助言者、相談者、後見人）とは、ギリシャの詩人ホメロスの書いた叙事詩『オデュッセイア』に登場する老賢人「メントル」に由来する言葉。

（注）「メントル」...ギリシャ神話で、トロイ戦争に出陣するオデュッセウスが、我が子の教育を託した名教師の名。

優秀なメンターは、助言する相手の成長を促し、長所を伸ばそうとする。

『求心力 人を動かす10の鉄則』ジョン・C・マクスウェル、ジム・ドナン・著から引用

メンタリングの4つの方法

メンタリングは、「する側」と「される側」が目的意識を共有し、100%の努力をしなければ、効果は上がらない。

人との絆を築く事は、メンタリングの大切な役割の一つである。

1. 人を伸ばす。
2. 壁にぶち当たった時の道案内になる。
3. 絆を深める。
4. 潜在能力を引き出す。

『求心力 人を動かす10の鉄則』ジョン・C・マクスウェル、ジム・ドナン・著から引用

メンターの役割

メンターの役割とは、一時的に元気の出るカンフル剤を打つ事でも、その場しのぎのテクニックを教える事でも無い。

本当の意味で使える知識や経験を積み重ね、学習し、成長する力を磨かせる。

能力が伸びれば、チャンスに恵まれた時、それを最大限に利用出来る。

成長が成長を呼ぶ“幸運のスパイラル”が生まれる。

『求心力 人を動かす10の鉄則』ジョン・C・マクスウェル、ジム・ドナン・著から引用

成長のプロセス

生き立ちや目標に関係無く、

1. 生きる姿勢、態度
2. 人間関係
3. リーダーシップ
4. 専門的スキル

の4つ領域での進歩を目指す事である。

『求心力 人を動かす10の鉄則』ジョン・C・マクスウェル、ジム・ドナン・著から引用

夢

人間は「夢」によって生かされている。

現状に満足していない人や、やる気をなくしている人は、明確なヴィジョンを持っていない事が多い。

夢を葬る事は自分自身を葬る事である。

『求心力 人を動かす10の鉄則』ジョン・C・マクスウェル、ジム・ドナン・著から引用

フィールーフェルトーファウンド (Feel-Felt-Found)

最初は、相手を感じている（フィール）事を感じ取り、「そんな感情を抱くのは最もだ」と認める。

貴方自身も過去に同じ様に感じた（フェルト）経験があれば、その事を相手にも伝える。

最後に、貴方が経験によって見つけた（ファウンド）、そうした感情への対処方法を伝える様にする。

何時も相手との共通点を見つける様に心掛けていれば、どんな人とでも話が弾む上に、相手の素の姿を知る事が出来る。

『求心力 人を動かす10の鉄則』ジョン・C・マクスウェル、ジム・ドナン・著から引用

リーダーシップとは？

リーダーシップとは、将来その人が自発的に貴方と共に新しい事に挑み、偉業を成し遂げたいと考えられる様、今目の前にいる人を育てる事である。

『求心力 人を動かす10の鉄則』ジョン・C・マクスウェル、ジム・ドナン・著から引用

責任と権限を委譲する時の「7つの注意点」（権限委譲のプロセス）

1. 「能力」を正確に見極める。...「必要な知識」を身に付けているか。「実践で役立つスキル」を身に付けているか。成功したいと云う「願望」があるか。
2. 「何を期待しているか」を明確に伝え、“手本”を見せる。
3. 成功への“パスポート”を渡す。...心の底から相手の成功を期待する。「君ならやれる」と成功を予言する。相手の“いい所”を兎に角褒める。
4. 問題を解決し、難問に挑む“チャンス”を与える。
5. 公然と「後ろ盾」になる。
6. 仕事の結果は“建設的に総括”させる。
7. 大役を与え“自由に”行動させる。

『求心力 人を動かす10の鉄則』ジョン・C・マクスウェル、ジム・ドーナンの著から引用

後進が次々と育つ「3つの行動指針」

1. リーダーとしての“資質”を磨き続ける。
2. 手柄を“独り占め”するな。
3. 「自分本位」では無く「チーム本位」で行く。

『求心力 人を動かす10の鉄則』ジョン・C・マクスウェル、ジム・ドナン・著から引用

チーム貢献度を測る7つの質問

1. 他のメンバーの価値を高めているか。
2. 組織（チーム全体）の価値を高めているか。
3. 自分の手柄に執着せずにいられるか。
4. チームには絶えず新しいメンバーが加わっているか。
5. 「控え」のメンバーを出来るだけ使っているか。
6. メンバーの多くが何時も重要な意思決定に携わっているか。
7. スターを作る事よりも、チームの勝利を重視しているか。

『求心力 人を動かす10の鉄則』ジョン・C・マクスウェル、ジム・ドーナンの著から引用

影響力のある人間が果たすべき最も重要な役割

影響力のある人間が果たすべき最も重要な役割は、「リーダーを増やして行く事」である。

『求心力 人を動かす10の鉄則』ジョン・C・マクスウェル、ジム・ドナン・著から引用

人の育成のレベル（５段階）

1. 人が定着しない“不毛のレベル”...リーダーの約２割は、この最低レベルにいる。「混乱の段階」と呼ぶ。
2. かるうじて“生き残り”がいるレベル...組織に属する管理職のおよそ半数は、このレベルの努力しかしていない。
3. 「部下と上司」関係で完結しているレベル...リーダーの約１割は、人を立派なリーダーになる様に育てる努力をする。
4. メンバーの志気、仕事への満足度も高いレベル...シナジー（相乗効果）を実現出来るリーダーは、およそ１９％に過ぎず、非常に優秀なリーダーと考えられている。
5. リーダーがリーダーを生む“好スパイラル”のレベル

『求心力 人を動かす１０の鉄則』ジョン・C・マクスウェル、ジム・ドナン・著から引用

「人を動かす人」になるプロセス

1. 出会う人全てにとっての品格ある生き方のモデルとなる事。
2. 周りの人を育て、彼らが自分の価値を感じられる様にする事。
3. 人に対する信頼を示す事で、その人に自信を与える事。
4. 人の言葉に耳を傾け、いい関係を築く事。
5. 相手を理解し、夢の実現を手伝う事。
6. 人を伸ばし、その人の潜在能力を開花させる事。
7. 人生の難題にぶつかった人に進むべき道を示し、独り立ち出来る様にする事。
8. 相手のレベルを高める為に、絆を築く事。
9. 本来の力を発揮出来る様に、権限を与える事。
10. 貴方の与えた影響が更に広がる様、次のリーダーを作り出す事。

『求心力 人を動かす10の鉄則』ジョン・C・マクスウェル、ジム・ドーナツ・著から引用

自分の能力を開花させるには？

自分の能力を開花させるかどうかを「決める」のは、貴方である。

自分の持っている力を生かすも殺すも、貴方次第である。

人を動かす力は世界を変える。

『求心力 人を動かす10の鉄則』ジョン・C・マクスウェル、ジム・ドーナンの著から引用

動作の信頼尺度

デズモンド・モリス（イギリスの動物行動学者）の『マンウォッチング』（小学館ライブラリー）から、動作の信頼尺度として、人間の動作を信頼出来る順に並べると、次の様になる。

1. 自律神経信号
2. 下肢信号
3. 体幹（胴体）信号
4. 見分けられない手振り
5. 見分けられる手のジェスチャー
6. 表情
7. 言語

忍耐力（心の力の一つ）を開発する方法

1. 燃える様な熱意に支えられた明確な願望や、目標を持つ事。
2. 明確な計画を立て、それを着実に実行して行く事。
3. 周りの人達の否定的、或いは意気消沈させる様な意見に対して、きっぱりと拒絶する事。
4. 貴方の目標と計画に賛同し、激励してくれる人を友人にする事。

※ナポレオン・ヒル（アメリカの哲学者）

ハーツバーグの2要因理論

モチベーション理論の一つに、ハーズバーグの動機付け要因・衛生要因論と云うものがある。

1. 動機づけ要因：人々に満足を与える要因 (Motivator) ...達成、承認、仕事そのもの、責任、昇進、成長。

2. 衛生要因：人々に不満を起こさせる要因 (Hygiene Factor) ...会社の政策と管理 (同僚との関係)、監督 (個人生活)、監督者との関係 (部下との関係)、作業条件 (身分)、給与 (保障)。

※ハーズ・バーク (アメリカの心理学教授)

「知識労働者が最大限の成果を上げる能力を身に付ける方法」の指針（5つのポイント）

1. 時間をマネジメントする。
2. 貢献に焦点を合わせる。
3. 強みを生かす。
4. 重要な事に集中する。
5. 効果的な意思決定を行う。

※ピーター・ドラッカー（オーストリア生まれの社会生態学者）

「品質管理 5 原則」 (クロスビー原則)

1. 品質とは、要求への適合であり、優良性ではない。
2. 品質の為のシステムとは、予防であり、評価ではない。
3. 業務基準とは、ゼロ欠陥であり、「ほぼ完璧」ではない。
4. 品質を測定するのは、不適合の価格であり、指標ではない。
5. 品質の目標とは、顧客の成功であり、顧客の満足ではない。

※フィリップ・B・クロスビー (アメリカの品質管理の第一人者)

人間の性格は4つのタイプに分けられる

フローレンス・リタウアーは、人間の性格は4つのタイプに分けている（2つの混合型もある）。

1. 楽天的な人...楽しい事が好き、外交的、付き合い重視、才気煥発、お気軽、人気者、芸術家肌、感情的、率直、楽天的。
2. 悲観的な人...完璧主義、内省的、仕事重視、芸術家肌、感情的、目標重視、几帳面、悲観的。
3. 冷静な人...平和主義、内省的、感情を表に出さない、強い意志、付き合い重視、悲観的、強い目的意識。
4. 短気な人...権力志向、強い意志、思い切りがいい、目標重視、几帳面、感情を表に出さない、外向的、率直、楽天的。（注）内省（ないせい）...自分の行動の跡や精神のあり方などを深く見詰める事。

人生成功のレシピ

ラルフ・ウォルド・エマーソン（アメリカの思想家）は、『人生成功のレシピ』と云う詩の中で、「次の4つの中のひとつでもやっている人は幸せ」と云っている。

1. ひとりでもいいから、健康な子どもをこの世に残す。
2. 小さくてもいいから、きれいな花壇を残す。
3. 誰かひとりでもいいから、「あなたがいる事によって、私の人生はとても生きやすいものになった」と思ってくれる人がいる。
4. どんな些細な事でもいいから、世の中を良くする事に貢献している。

また、愚かな人間は幸運を信じ、賢明な人間は原因と結果を信じる（計画力）とも言っている。

ピーターの法則

階層社会においては、有能な人間も能力の限界まで出世して、無能な管理職になる。

無能な人間はその地位に留まり続ける。

よって、全ての階層は無能な人間で埋め尽くされる、と云う組織構成員の労働に関する社会学の法則。

1. 能力主義の階層社会に於いて、人間は能力の極限まで出世する。すると有能な平（ひら）構成員も無能な中間管理職になる。

2. 時が経つに連れて人間は悉（ことごと）く出世していく。無能な平構成員はそのまま平構成員の地位に落ち着き、有能な平構成員は無能な中間管理職の地位に落ち着く。その結果、各階層は無能な人間で埋め尽くされる。

3. その組織の仕事は、未だ出世の余地のある、無能レベルに達していない人間によって遂行される。

世間に流布している誤った思想

1. "言皮"辞（ひじ）：偏った議論をする事。
2. 淫辞（いんじ）：欲の赴くままにでたらめの議論をする事。
3. 邪辞（じゃじ）：胸に一物を持ってよこしまな（邪な）議論をする事。
4. 遁辞（とんじ）：責任回避の逃げ口上の事。

※孟子

老子の進める4つの生き方

1. 無欲に生きなさい。...個人の生き方。
2. 謙虚に生きなさい。...個人の生き方。
3. 不争（浄）の徳をもって生きなさい。...他社との関係性の中での生き方。
4. 貢献の徳をもって生きなさい。...他社との関係性の中での生き方。

人間は4つの段階を経て変化（成長）する

1. 「おどろく」時代...子供から少年時代にかけては、「おどろく」事で成長する。
2. 「よろこぶ」時代
3. 「かなしむ」時代
4. 「ありがとう」の時代

※五木寛之

人の成長には「MVP」が必要

1. M : Mission、ミッション＝挑戦すべき目標。
2. V : Vision、ビジョン＝目標に至る具体的な道筋。
3. P : Passion、パッション＝目標や夢に向かって燃やす情熱。

※今北純一（CVAのマネージングディレクター）

色々なタイプ（考え方、スタイル）の人

周囲を見回して見ると、色々なタイプ（考え方、スタイル）の人がいる。

1. 走る前に考える人
2. 走りながら考える人
3. 走ってしまってから考える人
4. いつも何も考えない人

※大久保幸夫（リクルートワークス研究所の所長）

パッション、ポリシー、パーシステンスの3Pが起業家には必要。

荻野博司（日本ベンチャー起業支援協会）は、パッション、ポリシー、パーシステンスの3Pが起業家には必要であると言っている。

1. パッション（Passion）...情熱。物事が上手くいくかいかないかは、その人に強い情熱があるかないかによって決まる。情熱がその人を内側から動かし、人をして感動させ、協力させる。
2. ポリシー（Policy）...基本的にはその人の行動基準とも云うべきものであるが、「起業するに当たって、その目的を達成させる為の具体的な方策」であり、深慮や知謀がどこまであるかと云う事でもある。
3. パーシステンス（Persistence）...持続力。成功に至る為には、当初の目標に固執して、頑張り続ける事が必要である。

21世紀の企業は、4つのFと1つのVで表わせる。

1. ファスト (Fast) ...如何に速くアクションに移れるか。

2. フレキシビリティ (Flexibility) ...柔軟性、伸縮自在性。

3. フォーカス (Focus) ...最近、お客様の価値と云う観点からフォーカスを持っている企業が元気。

4. フレンドリー (Friendly) ...ごく普通の考えで、自分がして欲しい事を自らする。

5. バリュー (Value) ...お客様に価値を提供する。

これまで「企業30年説」が唱えられていたが、最近は「企業10年説」（極端なのは、企業1年説）などと云われている。

4F1Vは、そう云う時代の要求でもある。

※加護野忠男

ビジネスの現状に即した行動の指針

右手にロジック、左手に仮説、胸に信念、心は浪花節、そして、執念の粘り腰。

※梶川隆

協力の法則

60点の人と80点の人が組むと、平均点の70点になるのではなく、低い方に引っ張られて60点になると云うのが、一般的な“協力の法則”である。

※久多良木健

『水五訓』（人生訓）

一、自ら活動して他を動かしむるは水なり。

一、常に己れの進路を求めて止（や）まざるは水なり。

一、障害に遭いて激しく其勢（その勢い）を百倍しうるは水なり。

一、自ら潔くして他の汚れを洗い、清濁併せいるる量あるは水なり。

一、洋々として大洋を充たし、発しては蒸気となり雲となり雨となり、雪と変じ霰（あられ）と化し、凝しては玲瓏（れいろう）たる鏡となり、而（しか）も其性（その性）を失わざるは水なり。

※『水五訓』：『如水五訓』とも云う。また、文章も文字や表現、語順なども微妙に異なるものが存在する。

ディスカッションを通じて見極める能力

1. 仮説構築力...「もし～ならば」と云う仮説を立てる力。
2. 体系化力...物事を起承転結の流れで整理する力。
3. 逆算力...設定した目的やゴールから逆算してプロセスを設計する力（Back Casting）。

※近藤悦康

「7対3」の理論

リスクが7割でも、成功の可能性が3割あれば挑戦せよ。

会社には3つの品質がある。

1. 経営品質（経営者の品質）...経営成績をどれだけ上げられるか。経営に携わる者、全員が責任を負う。会社は公器、社会的存在と云う伝統的考えがあるが、その為には事業構造を適正にし、継続的に利益を上げ、会社を存続させねばならない。

2. 行動品質（社員の品質）...不祥事を起こさない（不祥事に規模の大小はない）。顧客や社会に信頼され尊敬される存在でなければ持続的成長は難しい。

3. リーダーシップ品質（トップの品質）...自分に嘘をつかず、経営出来ているかと云う事。自分に嘘をつかずとは、正しいと思う事を妥協せず、実行に移す事。

社長とは、この会社3品質の統治者、実行者であり、責任者。

※作田久男

7育3V法

哲学的な思想とタカラの経営で培ったマネジメントのノウハウを合体して編み出した教育手法。

経営の要素を機能に分け、それぞれの現状を把握した上で、「目標」(Vision)を設定していた。

それを実現する「行動計画」(Venture)を作成し、1年後の「到達目標」(Victory)を掲げる。

こうする事で、機能別組織が目指すべき方向を明確に示したり、それぞれの計画の進捗状況を把握したりしていた。

この仕組みを人生の経営に応用しようと考え、企業経営の機能の代わりに、人生の構成要素として「7つの育」を考案した。

1. 「徳育」：モラルを守る。
2. 「家育」：家庭を円満にする。
3. 「知育」：知識や能力を習得する。
4. 「体育」：心身の健康を維持する。
5. 「美育」：美的感性を養う。
6. 「遊育」：人生を楽しむ能力を培（つちか）う。
7. 「財育」：経済力を身に付ける。

7つの「育」毎に目標(Vision)や行動計画(Venture)、1年後の到達目標(Victory)をそれぞれ設定し、行動計画の進捗状況を把握しながら、人生の目標達成を目指す。

「7育5心3V法」は、セルフコーチング自己実現法。

自分の手と知恵で、楽しく生きがいのある人生を切り開く為に考えられた、自助努力による生き方の手法。

※佐藤安太

成果を継続的に生み出す強い組織（チーム）の特徴

一般的に、成果を継続的に生み出す強い組織（チーム）の特徴は、以下の5つに集約する事が出来る。

1. リーダーが自分自身のマネジメントスタイルの強みと弱みを十分認識している。
2. リーダーがメンバーの特質を知悉（ちしつ）し、その活用法を分かっている。
3. メンバーが相互にその才能・特質を理解し、認める事が出来る雰囲気がある。
4. チームの目標をメンバー全員が共有出来ている。
5. 成果を生み出す為に、チームが一体感の持てるチームカラーを持っている。

※武田耕一

順法性、人間性の3つのレベル。

1. レベル0...法を守れないレベル。自分の心で感じる気持ちは「恥」。「非合法」、「Illegal」（イリーガル）。
2. レベル1...何とか人間らしい人間として認められる最低のレベル。心では当たり前の事なので、感じる言葉はない。「合法」、「Legal」（リーガル）。
3. レベル2...他人に迷惑を掛けないと云うレベル。人間社会の道理にあって生きる価値のある生き方、社会の作法。心の感じ方は「人の道に外れない」、「人に愧（は）じない」。「道理」、「Moral」（モラル）。
4. レベル3...持っていて欲しい順法（人間が人間性を持って定めた暗黙のルール）のレベル。人間の心として全く指弾を感じる事なく、疑問の余地なく生きる事が出来る順法。つまり、自分自身の心に従って何の迷いもなく従える正道、自らの「心に愧じる事のない」と云うレベル。「倫理」、「Ethical」（エシカル）。

『会社は毎日つぶれてる』・西村英俊・著から引用

心に灯して欲しい3つの「ひ」

1. 「一隅の灯」...天台宗の開祖・伝教大師最澄の言葉で、自分自身のいる場所（家庭や職場）で黙々と努力して、例え小さな灯であっても世間の一隅を明るく照らす者こそ国の宝であるとの教え。
2. 「石中の火」...火打ち石は打たなければ火が出ない。結果を出すためには先ず行動を起こせと云う意味。
3. 「燎原（りょうげん）の火」...激しく野原を焼いて燃え広がる火は、全員がしっかりとスクラムを組んで進む姿を象徴するもの。

※藤井寛

衆知経営のメリット

1. 部下に自分で考えさせる
2. 部下のやる気を出させる
3. 部下に慕われる
4. 情報が集まる

※松下幸之助

学問には、知識の学問と智慧の学問がある。

1. 知識の学問とは、機械的知識の事を云う。

2. 智慧の学問とは、経験を積み、思索反省を重ね人徳を練る中から湧き出して来たもので、体験の中からのじみ出て来たもっとも直観的な人格的学問の事を云う。

※安岡正篤

徳川家康の人生訓

一、人の一生は重荷を負いて遠き道を行くが如し急ぐべからず。

一、不自由を常と思えば不足なし。

一、心に望みおこらば困窮したる時を思い出すべし。

一、堪忍は無事長久の基。

一、怒りは敵と思え。

一、勝つことばかり知りて敗くことを知らされば害その身に至る。

一、おのれを責めて人を責むるな。

一、及ばざるは過ぎたるよりまされり。

...慶長八年正月十五日。

福沢諭吉の心訓

一、世の中で一番楽しく立派な事は、一生涯貫く仕事を持つと云う事です。

一、世の中で一番みじめな事は、人間として教養のない事です。

一、世の中で一番さびしい事は、する仕事のない事です。

一、世の中で一番みにくい事は、他人の生活をうらやむ事です。

一、世の中で一番尊い事は、人の為に奉仕し決して恩にきせない事です。

一、世の中で一番美しい事は、すべての物に愛情を持つ事です。

一、世の中で一番悲しい事は、うそをつく事です。

(注) 真偽について

- ・ 慶應義塾関係の公式ホームページに「福沢心訓は、福沢先生の言葉ではない」と書いてある。
- ・ 『福沢諭吉全集』第二十巻の附録に、「福沢心訓七則は偽作である」と発表している。

※出典：『慶應義塾豆百科 98福澤心訓』

- 一、心に物なき時は、心廣〔広〕く體〔体〕泰（やすらか）なり。
- 一、心に我儘（わがまま）なき時は、愛敬（あいきょう）失は〔わ〕ず。
- 一、心に慾〔欲〕なき時は、義理を行ふ〔う〕。
- 一、心に私（わたくし）なき時は、疑ふ〔う〕ことなし。

- 一、心に驕（おご）りなき時は、人を敬（うやまう）ふ〔う〕。

- 一、心に誤りなき時は、人を畏（おそ）れず。

- 一、心に邪見（じゃけん）なき時は、人を育つる。

- 一、心に貪（むさぼ）りなき時は、人に諂（へつら）ふ〔う〕ことなし。

- 一、心に怒りなき時は、言葉和（やわ）らかなり。

- 一、心に堪忍（かんにん）ある時は、事を調（ととの）ふ〔う〕。

- 一、心に曇りなき時は、心静かなり。

- 一、心に勇みある時は、悔やむことなし。

- 一、心賤（いや）しからざる時は、願ひ好まず。

- 一、心に孝行ある時は、忠節厚し。

- 一、心に自慢なき時は、人の善を知り。

- 一、心に迷いなき時は、人を咎（とが）めず。

- 宝（幸せ）は外にあるのではなく、心の中にある。

人生八変化

1. 自分を変える。
2. 自分を変えれば相手も変わる。
3. 相手が変われば心も変わる。
4. 心が変われば言葉が変わる。
5. 言葉が変われば態度が変わる。
6. 態度が変われば習慣が変わる。
7. 習慣が変わればみんなが変わる。
8. みんなが変われば人生が変わる。

(自分→相手→心→言葉→態度→習慣→みんな→人生)

『一流のリーダー学』大西啓義・著から引用

日常五心

一、「ありがとう」という感謝の心

一、「すみません」という反省の心

一、「おかげさま」という謙虚な心

一、「私がします」という奉仕の心

一、「はい」という素直な心

P T A主義

- ・ P : P o i n t

...何が重要であるか、それを見定める重点主義を指す。

- ・ T : T i m e

...時間の観念である。時機を逸するならば、折角の名案も、そして苦労も無になる事があるろう。

- ・ A : A c t i o n

...勿論、実行である。目的や計画の実現である。お互いに分かっているながら、やらない事が多過ぎはしないか。

『道標』 布川角左衛門・著から引用

SERVICE (サービス)

働く心はサービスの心 (あるサービス産業会社のサービス精神)

・ S : S m i l i n g

...笑顔は全ての基本。微笑を忘れずに対応しましょう。

・ E : E n r i c h m e n t

...豊かな将来を築く為に努力しましょう。

・ R : R e f i n e m e n t

...上品かつ洗練された態度で接しましょう。

・ V : V i v i d

...常にきびきびと、はつらつとした気持ちで仕事をしましょう。

・ I : I m p r o v e m e n t

...仕事に対する改善の目を持ちましょう。

・ C : C o m m i t m e n t

...約束した事は必ず守りましょう。

・ E : E a r n e s t

...自分の仕事には情熱を持って取り組みましょう。

出典：『つどい』JMA日本能率協会・著から引用

《単語の意味》

- ・ Smiling : 微笑する、ほほえむ
- ・ Enrichment : 富ませる事、豊富にする事
- ・ Refinement : 洗練、上品、高尚、優雅
- ・ Vivid : はつらつとした、躍動的な、きびきびした
- ・ Improvement : 改良、改善、進歩、上達
- ・ Commitment : 約束、公約
- ・ Earnest : まじめな、真剣な、熱心な

失敗を成功に導く 8つの重要なポイント

1. 失敗の定義を変える。
2. 成功の定義を変える。
3. 成功から学ぶ。
4. 失敗を成功の足掛かりと考える。
5. 失敗の中にチャンスを見出す。
6. 他人からの批判や厳しい意見を、ありがたいアドバイスを受け止める。
7. 自分の周囲に目を向ける。
8. 最後まであきらめない。

ビジネスでの成功、有意義な人生を送る為に必須の指針。

ネガティブ思考を発生させない為の危機回避策（一連の流れ）

1. 目的（ビジョン）
2. 組織と社員にとっての利点（インセンティブ）
3. 能力向上（スキル）の機会
4. 変化の行く先（アクションプラン）
5. 実行の為の資源（リソース）

チェンジ・マネジメント（マインド）

1. 変化に気付く。
2. 変化を理解する。
3. 変化を受け入れる。

三現主義

現場・現物・現実（現場百見、現場百回）。

三面等価の原則・職務を明確にする為には、各職務の「責任・権限・義務」の三者が等しくなければならない。

三実

忠実、堅実、誠実。

1. 忠実...主人・上司などの言いつけ通りにまじめに務めを果たす様子。
2. 堅実...行動の仕方や考え方が安全第一を心がけ、失敗したり危険な目にあったりする事が感じられない様子。手堅い様子。
3. 誠実...言動にうそ・偽りやごまかしがなく、常に自分の良心の命ずるままに行動する様子。

三つの壁

1. 権限の壁
2. 組織の壁
3. 情報の壁。

『複雑系の知』 田坂広志・著から引用

三つの「き」：「気」「機」「器」

1. 「気」...自然の流れや心の動きを表す。調子に乗って一気に物事をやろうとすると必ず失敗する。
2. 「機」...機を見て行動しなければ、成るものも成らない。
3. 「器」...人のアドバイスや誠意を受け入れる器量の大きさが大切（磨く必要あり）。器量が足りないうちに、それ以上の事をやろうとすれば失敗する。

※西村大治郎

4 kとK

1. 金（かね）
2. 快樂
3. 肩書き
4. 権力と、「心」。

五げん主義

三現主義＋原理・原則。

リーダーとしての「勝負脳」を鍛える6つの力（自己チェックシート）

1. 自分に勝つ力
2. 理解する力
3. 指導者としてのカリスマ性
4. 独創的思考能力
5. 人間力
6. 過去の体験や訓練を活かす力

理解する力を鍛える5つの訓練

1. 2つ以上の情報を重ねて理解する事を習慣にする。
2. 理解した内容を4日後に再度確認する。
3. 人の話を感動して聴く。
4. 空間認知能を鍛えている。
5. 脳の「統一・一貫性」のデメリットを理解している。

「カリスマ性」を後天的に身に付ける5つの方法

1. 嘘をつかない。
2. 常に自分を高め様としている。
3. 自分の仕事のロマンを語る事が出来る。
4. ワクワクする環境を作れる。
5. 豊かな表情・笑顔を鍛えている。

独創的思考能力を鍛える為の5つの力

1. 2つ以上の専門性を磨いている。
2. 沢山の文化に触れている。
3. 知識を物語の絵や図にして纏める事が出来る。
4. 自分の考えに執着しない力を蓄えている。
5. 否定的なニュアンスの“否定語”を使わない事と素直さを信条にしている。

リーダーとしての「人間力」を鍛える5つの能力

1. 人脈が多い。
2. 意見や立場の違いを認める力を鍛えている。
3. 共存・存続を守る脳の機能を理解している。
4. 褒める力を鍛えている。
5. 人類・社会に貢献する素晴らしさを大切にする。

過去の体験や訓練を活かす力を伸ばす5つの能力

1. 想像を絶する力を発揮した事がある。
2. 途中で勝ったと思わない。
3. 成功した高揚感を味わった事がある。
4. 会話を楽しみ、コミュニケーションを大切にしている。
5. 時間をおいて繰り返し考える事が出来る。

『ビジネス〈勝負脳〉 脳科学が教えるリーダーの法則』林成之・著から引用

リーダーシップ

1. 統率力

2. 指導力

3. 影響力

※木村松夫

リーダーの要件

1. 企画力
2. 説得力
3. 行動力
4. 指導力
5. 統率力
6. 判断力
7. 独創力
8. 人間味
9. 先見性

※木村松夫

リーダーシップ（6量人）

1. 技量（技術）
2. 度量（決断）
3. 器量（人柄、魅力）
4. 知量（知識）
5. 力量（体力）
6. 心量（愛情）

※福光尚次

リーダーシップの3要素

1. 「大戦略の提起」能力...先ず大局を見る、長期を展望する、そして向かうべき方向を見定める。その上で足元の現実を正確に認識して、その間を繋ぐ道筋を考える。その為に求められるのは独立自尊の気構え。想像的で独立した思考が創造性、ダイナミズムに繋がって行く。

2. 「企画・立案」能力...参謀型の能力。

3. 「統率・実行」能力

※ダイナミズム...Dynamism、その物の様々な要素が力学的に作用し合って、それ独特の立体的な構造を形作っている事。

日本のリーダーに求められるのは？

今、日本のリーダーに求められるのは、判断の根本をぐら付かせない事である。

1. 日本は海で結ばれた同盟により大陸と向かい合う国柄がであると云う事。
2. 価値観を共有するものが同盟国であり、身内であると云う事。
3. 同盟国の核抑止力により未然に有事を防ぐ事こそ21世紀的安全の保証である事。
4. 同盟を産業面での相互補完によって裏打ちする事が不可欠である事。

以上4点こそが、日本の立国の基本だと思う。

※同盟国：アメリカ合衆国。

※『明日のリーダーのために』葛西敬之・著から引用

リーダーの条件

1. Listen (聞く)
2. Explain (説明する)
3. Assist (助ける)
4. Discuss (話し合う)
5. Evaluate (評価する)
6. Response (責任を取る)

※ピゴース (アメリカの社会学者)

リーダーの能力

1. 潮目を見る能力（信念の裏付けが必要）
2. 行動に移せる実行力（リスクを顧みずに思い切って冒険出来る実行力）

「既存の大企業勤務の時代から起業の時代に移っている」、「集団的工作から個々人の能力を基盤にした仕事へ」と云う時代には、この「2つの能力はセット」として必要。

『格差社会の世渡り』中野雅至・著から引用

リーダーに備わっていないなければならない要素

1. 決断力
2. 実行力
3. 想像力（先見力）
4. 直感力
5. 知力（教養力）
6. 情報力
7. 統率力
8. 運
9. 体力
10. 明るさ
11. 使命感（信念）
12. 忍耐力（持てる力）
13. 敏捷性
14. 言語力（喋る力）
15. 交友力...良い友達を選ぶ事の出来る能力。
16. 風度...「あの人なら...」と思わせる「らしさ」と云った意味（童門 冬二）。
17. CI（Corporated Identity、コーポレーティド・アイデンティティ）...教養。他の人では提供出来ないその人だけが持つ、他の人との差異の事。

18. 継承力...次世代に次々と伝えて行く事。家を潰さずに長く継承させて行く経営能力。

+非情さ...生き方の問題。「善悪」では無く「好悪」の問題。

→洋の東西、歴史の遠近に関係無く、戦国の世でも現代でも、凡そその人に関わる社会の歴史を動かす人に共通して云える事。

※『歴史を「本当に」動かした戦国武将』（松平定知・著から引用

リーダーの要素

1. 情報を読む力
2. 実行力
3. 方針がぶれない事
4. 部下との良い関係性

・西郷隆盛は、1. 項～4. 項の全ての要素を保有。

・徳川慶喜は、1. 項及び2. 項の要素のみを保有。

『謎とき徳川慶喜』河合重子・著から引用

リーダーに必要な資質

1. 判断力

複雑なシステムを見て根本的な問題は何なのかを理解する。問題に優先順位を付けて最も重要な問題が何なのかを考える。

2. 起業家的な見方を身に付ける事

人は誰でも目標の達成を妨げる問題や制約を抱えている。他人には分からないチャンスを探し出し、制約を制約でなくしてしまう。

3. 意思疎通の能力

特に他人の云う事を良く聞く事が重要。異なる文化を背景とする人が何を云おうとしているのか、真意を掴む事。

4. 個人や企業の価値観を理解して、それらを長期的な目標へ置き換える事

短期の目標に目を奪われたり、曖昧な状況の中で見失ったりせずに、長期の目標を常に見据える。

5. 実行する勇氣

何をすべきなのかを考え、周囲と意思疎通を図って、自分にとって本当に価値のあるものは何なのかを探し求める。

※ジェイ・ライト

リーダーに必要な属性

1. 適応力
2. 意味の共有化と他者の巻き込み
3. 意見と表現
4. 高潔さ

リーダーに必要な品性の四か条

1. 使命感
2. 公平公正
3. 無私の心
4. ロマン

※樋口武男

リーダーに要求する性格

1. 力量
2. 幸運
3. 時代に合う事

※マキアヴェツリ

リーダーの心得7カ条

1. 常に上位者の位置にいるつもりで思考し、自分の発想が真っ当かどうか、客観視する姿勢を持つ。
 2. 一生懸命に仕事していると、視野狭窄になるので、外部の意見に耳を傾ける。
 3. 上司は自分の短所と部下の長所を比較する事で、自分の課題が見えて来る。
 4. ダメ集団もリーダーで変わる。人材が活躍出来る場を作る事が求められている。
 5. 上には苦言、下には厳しさ。どちらからも嫌がられていないやつは、自らの役目を果たしていない。
 6. 皆が誤解せずに内容を共有出来る様に、分かり易いメッセージを伝える。
 7. 会社が共有すべき思想を、日常の仕事における局面や状況で、意識的に部下に語り掛ける。
- ・リーダーに求められる役割...人材が活躍出来る土壌、環境、状況をどう作るかと云う事。
 - ・大多数の意見が必ずしも正解とは限らない。

※『逆境の経営学』戸田顕司・著から引用

リーダーシップ・コミュニケーションの6要素

1. 方向（ビジョン）の設定→コミュニティ・リーダー
2. 情報の共有→ナビゲーター
3. 動機づけ→ナビゲーター
4. 一体感の維持→ナビゲーター
5. 価値観の伝達→変革推進者
6. 創造の場づくり→変革推進者

※徳岡晃一郎

リーダーを指名する時に話す3つの点

1. 倫理面で一点の曇りもあってはならない。
2. 顧客第一の姿勢を認識する。
3. 人材・戦略・業務の3つのプロセスを理解し、それらを主導する。

『経営は「実行」』ラリー・ボシディ・著から引用

革新型リーダー 7 要件

1. 夢や未来を描き語り続ける力
2. 自ら価値創造が出来る力
3. 変化への対応力
4. 考え抜き結果を出す力
5. 人を惹き付け動かす力
6. スピーディな意思決定・決断力
7. 品格・高潔さ

※小林栄三

幹部の資格

1. 指導推進力
2. 個人別対応力
3. 包容力

『幹部の条件』 畠山芳雄・著から引用

管理職に求められる能力

・「仕事をこなす」より「人を使う」

I. 責任者

1. 会議を上手に運営する。

・課題や目的を明示し、メンバーの理解を促進する。

2. 情報共有を進める。

・必要な情報を伝達したり、決定事項の根拠を説明したりする。

3. 組織の効率的な運営を追求する。

・メンバーのやる気や生産性を向上させる。

II. 管理監督者

4. 組織体制を確立する。

・チームに必要な人員や最適な体制を実現する。

5. リーダーとして組織の方針を決定する。

・使命、目標、課題、傾向、方針を示し、役割を完遂する。

6. 素晴らしいビジョンを伝える。

・品質と成長、収益性と意欲など、相反する要請を満たす。

※高野研一

起業家管理職に求められるもの

1. 状況を把握する英知
2. 物事を決断する勇気
3. 決断した事を実行する行動力
4. 人の素質を見抜く人物眼
5. 社員への公平無私な愛情

「誠実に勝る知恵無し」「帯（おび）解き話をする」「柔よく剛を制する」

『SEのためのシステムコンサルティング入門』黒岩暎一・著から引用

経営者に求められる資質（経営者の要件）

1. 人間力...事業を成し遂げる強い意志や任された任務に対する責任感、正義感などを備えている。
2. スキル...商売の本質を理解する力や商売を数値に置き換えて考えられる力などを備えている。
3. 強烈な経験...逃げ場のない経営、リーダーシップの経験や成功、失敗などの経験を持つ。

※玉塚元一

※リヴァンプとは、「刷新する」「立て直す」という意味。

研鑽四か条

1. 先見力

2. 統率力

3. 判断力

4. 人間力

※樋口武男

心のクスリとなる10カ条

1. 優秀な指導者より、良き理解者となれ。
2. 部下に対して注意はしても、怒るな、怒鳴るな。
3. じっと上司の目を見て話を聞け。
4. 仕事を好きになる努力をせよ。但し、7割出来ていれば上出来と思え。
5. 自分欲望よりも欲求に素直になれ。
6. 会社では家族や趣味の事を良く話せ。
7. 家では会社の事を良く話せ。
8. 自分1人で頑張るな。家族でも友人でも、頼れる者は全て頼れ。
9. 小・中学生、そして高校生の頃になりたかったものや、やりたかった事を時々思い出して書いてみよ。
10. 毎日、ちょっとした冒険をせよ。

大事ななのは、仕事やお金よりも、自分自身を大切にすることである。

※安岡博之

志士を育てる7つの要諦

企業の革新を担う自律型の人材を育てる秘訣

1. トップが人材育成に執念を燃やす。
2. 社員に意識改革を強いる役を置く。
3. 身近にロールモデルを作る。
4. 自社の経営課題と向き合う。
5. 現場にこだわり、現実を直視する。
6. 事実を積み上げ、揺るがぬ論理を作る。
7. 「落第生は出てもいい」と割り切る。

※出典：日経ビジネス2010年1月11日号

上司に求められる条件

《ドイツ》

1. 実務能力
2. 決定能力
3. 部下のやる気を高める事が出来る。
4. 自分のセクションのムードを良くする事。

《フランス》

1. 実務能力
2. スマート（決定能力）
3. カリスマ性
4. アピアランス（Appearance、見た目、その人のセンス、人間味、「顔」）

《日本》

1. 実務能力
2. 人間関係調整力

上司力（上司に求められる要素）

1. Management（チームを纏める事）
2. Teaching（教える事）
3. Consulting（必要に応じて助言する事）
4. Coaching（個人の能力を引き出す事）

『こんな上司が部下を追いつめる』 荒井千暁・著から引用

優れた組織が減じる要因

1. 成功体験への埋没

- ・組織は一度成功した事を繰り返したがる。

2. 環境への過剰適応

- ・あまりにも環境に適応し過ぎた組織を構築すると、新たな環境の変化に対応出来なくなる

。

3. 機能組織の共同体化

- ・組織はある目的を持つ機能体であるが、内部の人間の幸せを追求すると、本来の目的を追求しなくなる（企業で云えば、利益追求）。

※堺屋太一

成功のための五原則

1. 創造性
2. 優れたリーダーシップ
3. コンピテンシー（Competency、高い成果を生み出す行動特性、発揮能力）
4. アライメント（Alignment、連帯感）
5. 価値観（特に重要）...正直、信頼、他者と自己の尊重、誠実、責任と云った人間の基本的な価値観

『リアル・リーダーシップ 成功のための五原則』ピーター・ジョージエスク／デイヴィッド・ドーシー・著から引用

人を動かす「10の鉄則」(カリスマの求心力)

「リーダー」としての「器」を磨く為の方法論や思考法、即ち「求心力」を持ち、人を動かすのに長けた「カリスマ」になる為の10の鉄則。

1. 品格を磨く 「存在感が光る人」になれ。
2. 上手に励ます この“ひと言”を惜しむな。
3. 信頼を勝ち取る 「期待」をかけ、発奮させよ。
4. 耳を貸す 「心の声」を汲み取れ。
5. 理解を示す 「相手の立場」に立て。
6. 巧みに助言せよ 「成長力」を加速させよ。
7. “ガイド”に徹する 「大きなヴィジョン」を語れ。
8. “結束力”を高める 「常勝チーム」をつくれ。
9. “後ろ盾”になる 思い切って「任せよ」。
10. これをやり遂げて“責任完了”! 「志のバトン」をつなげ。

10の鉄則全てを頭に叩き込んで実践すれば、求心力のあるリーダーに成長する。

『求心力』 ジョン・C・マクスウェル／ジム・ドーナンの著から引用

3Mにおける優れたリーダーの条件

1. Chart the Course（指針を明示せよ）
2. Inspire Others（社員を鼓舞せよ）
3. Resourcefully Innovative（創意工夫せよ）
4. Deliver the Result（成果を上げよ）
5. Raise the Bar（目標は高く設定せよ）
6. Live 3M Value（経営理念を実践せよ）

日本ゼオン流：管理職が身につけるべき10の能力

1. 世の中の流れを予知して準備する。
2. 5年後のあるべき姿を描き、挑戦する。
3. 当面の目標・課題・評価を上手に行う。
4. 戦略的志向で処理すべき仕事に重点を置く。
5. 権限を委譲し、部下教育や自分の時間を確保する。
6. 部下に与えた仕事の達成を支援する。
7. 真の原因を掴んで問題を解決する。
8. 何を話したか以上に何を理解したかである。
9. 何を理解させたか以上に何を感じさせたかである。
10. 部下を感動させる力を持つ。

※中野克彦

時代で変化したアメリカ型経営（アメリカの経営モデルは5段階）

第1段階：大量生産の本格化

- ・理論家：フレデリック・テイラー（経済学者、技術者、経営学者、1856/03/20～1915/03/21）
...1911年に『科学的管理法』を發表し、労働者の生産性を高める方法を科学的に提示する。
- ・実践者：ヘンリー・フォード（フォード創業者、1863/07/30～1947/04/07）...工場に移動式組み立てラインを導入。1908年に「T型フォード」を発売、大量生産時代の幕を開く。

第2段階：組織・企業の誕生

- ・理論家：フレデリック・テイラー（上記を参照）
- ・実践者：アルフレッド・スローン（GM初代CEO、1875/05/23～1966/02/17）...GMで事業部制など多数の組織を連邦の様に束ねる経営手法を導入。企業概念を確立する。

第3段階：マネジメントの発明

- ・理論家：ピーター・ドラッカー（経営学者、社会学者、1909/11/19～2005/11/11）...組織を効率的に運営する為のマネジメントの概念を初めて体系化。1954年、『現代の経営』で金字塔を打ち立てる。
- ・実践者：チャールズ・コフィン（GE初代社長、1844～1926年）...「偉大な経営者を育てる事が重要」との信念から経営者育成プログラムを導入。近代的な経営を実践した草分け。

第4段階：生産性向上手法の追求

- ・理論家：エドワード・デミング（統計学者、1900/10/14～1993/12/20）...生産システムの統計的管理手法を考案し、絶え間ない改善の必要性を唱える。QC（品質管理）として日本などへ普及。
- ・実践者：ボブ・ガルビン（モトローラ2代目社長、1922年～）...品質管理手法「シックスシグマ」をいち早く実践。日本では「トヨタ生産システム」として有名になる。

第5段階：起業化モデルの誕生

- ・理論家：ジョセフ・シュンペータ（経済学者、1883/02/08～1950/01/08）...イノベーションの理論を構築し、「創造的破壊」によって経済の新陳代謝が進むと説く。
- ・実践者：アーサー・ロック（ベンチャーキャピタリスト第1号、1926年～）...1968年、インテル創業資金を提供。偉大な起業家は偶然の産物ではなく、育成可能である事を実証。

出典：ジム・コリンズ（＝ジェームズ・コリンズ、『ビジョナリー・カンパニー』の著者）が描く「米経営モデル100年の変遷」。

『ビジョナリー・カンパニー』には、別に「企業凋落5段階説」と云うものもある。

Be Know Do

・ "Be Know Do"は、米国陸軍のリーダーシップの原則。

アメリカ陸軍公式のリーダーシップマニュアルで、1980年代に作られた。1973年の徴兵制廃止が1つの要因になったと云われている。

Be...品格。

リーダーとして「どうあるべきか」と云う品格を表す。

具体的には、忠誠、義務、尊敬、無私奉仕、名誉、高潔、個人的勇気の7項目から成る。

Know...知識、スキル。

リーダーとして「何を知るべきか」で、これには4つのスキルが含まれる。

コーチングやカウンセリングと云った「対人的なスキル」、創造的な思考や論理的な推論を含む「概念的スキル」、職務遂行に必要な知識や能力等「技術的スキル」、最後に目標達成の為に必要な用兵や予算、交渉等の「戦術的スキル」である。

Do...実践、行動。

上記2つを踏まえて取るべき行動である。

部下や組織とのコミュニケーションを意味する「影響」、計画立案から達成までの「実施」、組織をより良いものにする「改善」と云う3つの行動を示す。

※米国企業では、AAR（After Action Review、事後検討会）と云う自主的討議（振り返り）を通して、特定の行動における組織の強みと弱みの双方をあぶりだして行く事が行われている（『アメリカ陸軍リーダーシップ』、"Be Know Do: Leadership the Army Way Adapted from the Official Army Leadership Manual"）。

※出典：日経ビジネス2010年9月13日号

FFS（Five Factors & Stress）

FFS（Five Factors & Stress）は、米国海兵隊が使っていた組織理論。

アンケートで人間の性格を5つのタイプに分類し、組み合わせを最適化する事で、優れたチームを作り上げる。

軍隊にとってチーム編成は何より重要であり、人間関係の亀裂は作戦の失敗に繋がりがねない。

※出典：日経ビジネス2010年9月20日号

FFS（Five Factors & Stress）理論

人間の思考行動特性とストレスの概念から構成される理論で、3つの機能がある。

1. 個々の思考行動特性を数値化...個々の特性（思考行動特性、パターン）とストレス状態を、数値化する事が可能。
2. 個々の特性を目的に応じて、任意に類型化（タイプ分け）...個々の特性を数値化する事により、任意に類型化（タイプ分け）する事が可能。
3. チームの“相性・組み合わせ・関係性”を測定...多変量解析（複数の結果変数からなる多変量データを統計的に扱う手法）によって、チームメンバー間の関係性（心理距離）の可視化。この結果、組織やチームの潜在力を発揮出来る関係性であるか否かを把握する事が可能。

SMART（目標を設定する時に使用するガイドライン）

S : Specific（具体的で）

M : Measurable（定量化されていて）...特に重要

A : Achievable（実行可能で）

R : Relevant（上位目標と関連が取れている）

T : Time-bound（時間軸もはっきりしている）

『“本気”の集団をつくるチーム・コーチングの技術』徳岡晃一郎・著から引用

T P L (Technology Powered Leadership)

自らITを使ってビジネスに革新を巻き起こす新しいリーダーシップスタイル（『net PC』、1997/9 P143より）

1. 闘将（Ace、エース）...前線に立って戦場を肌で理解し、勝負どころ程自らエースとして行動する。
2. 導将（Coach/Mentor、コーチ/メンター）...メンバーの力と意欲を育てながらチームの実績を上げ、チーム全体の意識を高めていく。
3. 鳴将（Communicator、コミュニケーター）...呼び掛ける事でビジョンと戦略への共鳴を起こし、豊富な人脈から適材適所の役者を呼び込んで大きな仕事をする。
4. 開将（Visionary & Strategist、ビジョナリー&ストラテジスト）...来るべき時代を見据えて方向性、ビジョン、そして戦略を打ち出す。

UACモデル（人を動かす効果的なコミュニケーションの基本戦略）

U : Understanding（理解）...コラボレーションの目的や意図、ゴール、プランなど、共有すべき事がきちんと理解されているかどうか第一段階。

A : Acceptance（納得）...事実を知る事と、自らの問題として納得するのか反対するのかは、別の次元の問題であるが、納得する所までいけば、第二段階は達成。

C : Commitment（行動）...最後のステップが、納得したけれども自分のアクションを具体的に理解し、行動に移しているか（少なくとも、アクションを取る気があるか）、或いは、納得したものの他者がやるべき仕事でしょうと云う傍観者でいるかの別れ道。

コミュニケーションの基本は「共感」。

『“本気”の集団をつくるチーム・コーチングの技術』徳岡晃一郎・著から引用

売れるネットショップの3大要素

売れるネットショップの3大要素は「お得感」「すぐ買える」「限定」

『月に100万稼げるドロップ SHIPPING』竹内謙礼／もしも・著から引用

教師たるもの五者たれ

これは、なにかを教える立場の人は、「学者」であり、「役者」であり、「易者」であり、「芸者」であり、「医者」でなければならない、という意味です。

『できる人の教え方』安河内哲也・著から引用

最も効果的な勉強法の一つは？

最も効果的な勉強法の一つは、「誰かに教えること」。

『最短で結果が出る超勉強法』 荘司雅彦・著から引用

お客様の心理の方程式

1. 未来の夢・願望が明確になる
2. 本心からそれを手に入れたくなる
3. 手に入れるための手段を心が探し始める
4. 手段のひとつとして、私たちが扱う商品に興味を持つ
5. 商品説明を聞いて、自分の求める未来の実現に対し、商品が有効な手段と知る
6. 商品ではなく、未来像を手に入れたくて、お金のことはなんとでもして契約する

『魔法の営業プレゼン術』吉野真由美・著から引用

幸福を感じるためのバロメーター

世の中で忌み嫌われている、病気や貧困や不安やトラブルという<負>の部分は、実は幸福を感じるためのバロメーター。

『ああ正負の法則』 美輪明宏・著から引用

人間関係で一番大事なことは？

人間関係で一番大事なのは <腹八分>ではなくて <腹六分>。

<腹八分>だと多すぎるのです。

夫婦、恋人、親子、兄弟、友だち、仕事関係、すべて <腹六分> でお付き合いしなさい。

”親しき仲にも礼儀あり”これが鉄則です。

『ああ正負の法則』美輪明宏・著から引用

ビジネスパーソンの4タイプ

1. レバレッジ・シンカー（労力・時間小 成果大）
2. ハードワーカー（労力・時間大 成果大）
3. 悩めるビジネスパーソン（労力・時間大 成果小）
4. 自由人（労力・時間小 成果小）

『レバレッジ・シンキング』本田直之・著から引用

自分軸

「行先」 = 「ビジョン」 = 「ありたい姿」 = 「本当はどうありたい？」

「理由」 = 「価値観」 = 「自分らしさ」 = 「自分にとって何が大事？」

『成功するのに目標はいらない！』平本相武・著から引用

自分軸を見つける5つのポイント

1. 自分にとって無理なくできるものから入る
2. 時間軸と空間軸を使う
3. 具体的なエピソードから引き出す
4. それぞれのエピソードは自分にとって「いい」か「イヤ」かを探る
5. 世界でたった1つの自分の意味づけを見逃さない

『成功するのに目標はいらない！』平本相武・著から引用

実際に行動する内容（6つの要素）

1. 具体的
2. 自律的
3. 明確
4. 測定可
5. 妥当
6. 即時的

『成功するのに目標はいらない！』平本相武・著から引用

ルービンの4原則

1. 唯一確かなのは、確実なものはないということである
2. 意思決定においては確率についてよく考えるべきである
3. 不確実性があるにも関わらず、われわれは行動しなければならない。
4. 意思決定を評価するには、結果だけではなく、その過程も考慮すべき。

『成功するのに目標はいらない！』平本相武・著から引用

人類史上最大の発見？

種子は「原因」であり、実りは「結果」です。

同じように、思いは「原因」であり、現実の人生は「結果」です。

『人類史上最大の発見』ジョーゼフ・マーフィ／ジョセフ・マーフィー・インスティテュート・著から引用

勉強の成果が決まるポイント

教材・サービスの質 2 割、勉強量 8 割で勉強の成果が決まる

『「1日30分」を続けなさい!人生勝利の勉強法55』古市幸雄・著から引用

勉強に飽きる3つの原因

1. 同じ科目を勉強することに飽きる
2. 同じ場所で勉強することに飽きる
3. これらの両方の理由で飽きる

『「1日30分」を続けなさい!人生勝利の勉強法55』古市幸雄・著から引用

リーダーが果たすべき3つの責務

1. 現実を直視すること
2. 部下を財産とみなすこと
3. 組織のあらゆるレベルでリーダーを育てること

『人を動かす火事場の鉄則』 ジョン・サルカ／バレット・ネヴィル・著から引用

「実行力」をつける方法

1. 行動の動機づけ条件をつくる
2. 行動を測定する
3. 行動を妨げるものを排除する

『すごい「実行力」』石田淳・著から引用

行動を強化する際の注意点

1. 「すぐに」強化すること
2. ルールを「確実に」守ること

『すごい「実行力」』石田淳・著から引用

新規事業の4つのタイプ

1. 多角型
2. 市場開拓型
3. 技術開発型
4. 公募参加型

『「新規事業」はどうすれば育つのか』吉井信隆・著から引用

新規事業の3つの展開方法

1. 垂直展開
2. 水平展開
3. メディア転換

『「新規事業」はどうすれば育つのか』吉井信隆・著から引用

自分がワクワクする夢を持つための条件

1. 夢と自分にかかわりがあること
2. 明確な夢を持つこと
3. 社会に貢献する夢を持つこと

『小さな会社の社長のための問題解決マニュアル』 福島正伸・著から引用

借入したいけど保証金が見つからないときの方法

1. 本当にいないかももう1度探してみます
2. なぜ保証人がいないのかを考えます
3. 保証人がいなくても資金を調達する方法を考えます
4. 資金がなくとも事業を発展させる方法を考えます

『小さな会社の社長のための問題解決マニュアル』福島正伸・著から引用

売上を上げるための要素

1. 客単価を上げる
2. 口コミによる新規顧客を増やす
3. 店前通行人を1人でも多く新規顧客にする
4. 広告宣伝によって1人でも多く新規顧客にする
5. 常連客を1人でも多く作る
6. 一般ユーザー（リピーター）に1回でも多くお店に来店してもらう

『小さな飲食店真実の店長バイブル』 福島正伸・著から引用

顧客満足には2種類ある

顧客満足には2種類あると私は考えます、ひとつは「商品」に対する満足、もうひとつは「人」（＝従業員）に対する満足です。

『小さな飲食店真実の店長バイブル』福島正伸・著から引用

「あなたレター」に入れるべき3つのコンテンツ

1. 挨拶文
2. 最近のできごと
3. お客様の事例

『なぜか挨拶だけで売れてしまう営業法』木戸一敏・著から引用

「名乗りあげ」作成に役立つ「7つの思い出」

1. 好きだった食べ物
2. 趣味
3. コレクション
4. 夢
5. 好きだった場所
6. 好きだったテレビ番組
7. 好きだった歌

『なぜか挨拶だけで売れてしまう営業法』木戸一敏・著から引用

21世紀型グローバリゼーション

1. アメリカからのオフショアリング
2. 東ヨーロッパから西ヨーロッパへの移民
3. 先進国間の資本移動

『なぜか挨拶だけで売れてしまう営業法』木戸一敏・著から引用

実業家として成功する3要素

1. やると決めたら戦略を立てること
2. それを実行すること
3. うまくいか悩んで時間をつぶさずやり遂げる情熱

『ユダヤ人大富豪の教え コミック版』本田健／今谷鉄柱・著から引用

商品が買い物客にとって役立つと思わせる「自分ゴト化手法」

1. 具体的使用シーンを見せる
2. 使う人視点のベネフィットを端的に伝える
3. 専門家による推奨
4. 生声による推奨
5. エビデンスー事実や記録の紹介
6. 季節のシズル感
7. ローカルテーマ

『買いたい空気の作り方』電通・著から引用

心理学者Y・ローズが行った実験（聞き手のもつイメージ）

1. 68デシベル以下の小さな声で話をする人：「内気で、臆病」
2. 76~85デシベルくらいの声：「前向き・快活・積極的」
3. 86デシベル以上の大声：「攻撃的すぎる」

『人は「暗示」で9割動く！』内藤誼人・著から引用

あいづちの意味

あいづちは、あなたが、

- ・ どれくらいマジメに相手の話を聞いているか
- ・ どれくらい相手を好きか
- ・ どれくらい相手に共感しているか

などの指標になる。

『人は「暗示」で9割動く！』内藤誼人・著から引用

「言志四録」

官職につく者にとって好ましい文字が四つある。

それは、公、正、清、敬の四つの文字である。

よくこれらの文字の意味するところを守れば、決して過失を犯すことはない。

また、好ましくない文字も四つある。

それは、私、邪、濁、傲の四つの文字である。

『佐藤一斎一日一言 「言志四録」を読む』渡辺五郎三郎・著から引用

4つの質問

1. あなたは、何を売りつけようとしているの？
2. で、それっていくらなの？
3. あなた、信用できんの？
4. それって私に何の得があんの？

『オレなら、3秒で売るね！』マーク・ジョイナー・著／林田浩文・訳から引用

『圧倒的なウリ』 3つの構成要素

1. 高い費用対効果
2. 売り文句
3. 信頼性

『オレなら、3秒で売るね!』 マーク・ジョイナー・著／林田浩文・訳から引用

最高の売り文句を作るための作法

- ・ 明瞭さ
- ・ 単純さ
- ・ 簡潔さ
- ・ 緊急性

『オレなら、3秒で売るね!』マーク・ジョイナー・著／林田浩文・訳から引用

魔法の公式

1. 『圧倒的なウリ』を作り上げろ
2. それを「ノドのかわいた人」に見せろ
3. おかわり！ を売れ

『オレなら、3秒で売るね！』マーク・ジョイナー・著／林田浩文・訳から引用

ウリを検討するための質問

1. ニーズは見えているか？
2. そのニーズは切実か？
3. 問題に対する解決法は他にはないものか？
5. お客の感情に訴えているか？

『オレなら、3秒で売るね！』マーク・ジョイナー・著／林田浩文・訳から引用

仕事上の心構え

どんな状況に置かれても、決して「忙しい」とか「いっぱいいっぱい」などと言わない

『レバレッジ時間術』 本田直之・著から引用

知識労働のポイント

知識労働に際限はありません。

問われるのは時間ではなく成果。

重要なのは、時間の長さではなく、その密度です。

『レバレッジ時間術』本田直之・著から引用

ストレスをためずに処理する方法

面倒なこと、苦手なことほどパターン化させてしまうのが、ストレスをためずに処理する方法。

『レバレッジ時間術』 本田直之・著から引用

顧客が感じる「価値」

- ・ 製品の価値
- ・ サービスの価値
- ・ 社員の価値
- ・ 企業や商品のイメージ価値

『コトラーを読む』 酒井光雄・著から引用

市場を細分化する方法

- ・ どんな相手にビジネスを行うか
- ・ どこでビジネスを行うか
- ・ どんな階層やライフスタイル、個性を持つ人を相手にビジネスを行うか
- ・ どんな行動を起こす人を対象にビジネスを行うのか

『コトラーを読む』酒井光雄・著から引用

起業ステージを駆け抜けられないベンチャー企業とは？

起業ステージを駆け抜けられないベンチャー企業は、

1. 市場の再定義に失敗した
2. 事業コンセプトが弱い、あるいはない。
3. 駆け抜けるスピードが遅く、競合に抜かれる。

のどれかにあてはまる。

『「スパイク!」経営』野口吉昭／HR Institute・著から引用

未来を創出し続ける企業とは？

ホンダの藤沢武夫が語った言葉、三步先を読み、二歩先を語り、一步先を照らすことができなくなってしまった企業は、未来を創出し続けることはできなくなってしまふ。

『「スパイク!」経営』野口吉昭／HR Institute・著から引用

儲かるメニューの6大条件

1. ココがうちの一番の売りというUSPがある
2. 作り手（店側）の魂が感じられる
3. ストーリー性がある
4. 儲けるメニューと儲けなくてもよいメニューが用意できている
5. メニューブックのデザインに手作り感がある
6. メニューブックの写真に美味しさ感がある

『飲食店「メニューと集客」の黄金ルール』松本和彦・著から引用

「五感メニュー」の重要な要素とは？

音」と「匂い」と「動き」。

この三つは、「五感メニュー」の重要な要素。

『飲食店「メニューと集客」の黄金ルール』松本和彦・著から引用

美味しさ感のある写真を撮るためのポイント

1. ソースがある場合は、カメラのスタンバイをした後、最後にソースをかけて、ジュ?ッと音がしている瞬間をとらえる。
2. 湯気や煙を撮影する場合は、黒っぽい背景にする。
3. 熱い料理や湯気の出る料理は、やや望遠で撮るなどして、レンズが曇らないようにする。

『飲食店「メニューと集客」の黄金ルール』松本和彦・著から引用

交渉の基本

交渉の基本は、「相手の本来の実力を発揮させないこと」である。

『「人たらし」のブラック交渉術』内藤誼人・著から引用

優れた品質とは？

優れた品質とは、耐久性があり、天然資源（原材料、一次エネルギー、輸送など）の利用を最小限に抑え、多機能で飽きがこず、用途に最適であることから生じる美が備わっていること。

『社員をサーフィンに行かせよう』イヴォーン・シュイナード・著／森撰・訳から引用

ミラーが投資し、最も成功した株の特徴。

- ・ 何らかの問題があると考えられたり、実際に問題があるために、評価が低く、直近の高値よりもはるかに安く取引されている。
- ・ その産業のリーダー企業である
- ・ 経営者が株主にとっての価値をよく認識している
- ・ 資本調達コスト以上の利益を上げることのできる根本的な事業モデルを持っている

『ビル・ミラーの株式投資戦略』 ジャネット・ロウ・著／三原淳雄・訳から引用

ミラーの運用手法

1. 慎重にバリューに注目する
2. 十分検討して選別し、比較的少数の銘柄にフォーカスする。
3. 保有株の回転を低く保つ

『ビル・ミラーの株式投資戦略』 ジャネット・ロウ・著／三原淳雄・訳から引用

バリュー・イノベーション実現のポイント

1. コストを下げるために業界では常識とされている競争のための要素をそぎ落とす
2. 買い手にとっての価値を高めるために業界にとって未知の要素を取り入れる

『大人のたしなみビジネス理論一夜漬け講座』 渋井真帆・著から引用

TOC活動の5ステップ

1. 制約条件を「見つける」
2. 制約条件をどう「活用する」か決める
3. 他のすべてを[ステップ2]の決定に「従わせる」
4. 制約条件の能力を高める
5. [警告!!]ここまでのステップでボトルネックが解消したら、[ステップ1]に戻る。

『大人のたしなみ一夜漬け講座』 渋井真帆・著から引用

ペットボトルのリサイクルの問題点

ペットボトルのリサイクルは、(1)資源を節約し、(2)ごみを減らし、(3)資源をもう一度使う、と喧伝されてきたが、事実は、(1)資源を7倍使い、(2)ごみが7倍増え、(3)資源はほとんど再利用されていない、というのが実態。

『環境問題はなぜウソがまかり通るのか』 武田邦彦・著から引用

相手を気持ちよくするもっともカンタンなメールのテクニック

相手を気持ちよくするもっともカンタンなメールのテクニックをお伝えします。

それは.....相手のメールのカタチをそっくりそのままマネすることです。

『なぜ、あの占い師はセールスが上手いのか？』森下裕道／石井裕之・著から引用

聞く技術 1

たいていの人はアドバイスが欲しいのではなく、ただ聞いてほしいだけ。

『ビジネスマンの「聞く技術」』マデリン・バーレイ・アレン・著／出野誠・訳から引用

聞く技術 2

解釈は言葉に依存しているのではなく、話し手や聞き手に依存している。

『ビジネスマンの「聞く技術」』マデリン・バーレイ・アレン・著／出野誠・訳から引用

リスニングのうまい上司とは？

リスニングのうまい上司は、部下の言葉だけを聞いているわけではない。

むしろ言葉で表現されていないメッセージから、本音を聞き取る。

『ビジネスマンの「聞く技術」』マデリン・バーレイ・アレン・著／出野誠・訳から引用

否定的コメントへの7つの処方箋

※一部紹介

1. 失敗したら、成長への学習機会ととらえる
3. 問題解決に当たっては、肯定的な言葉遣いも否定的な言葉遣いもできるが、できる限り肯定的な言葉遣いを心掛ける。
7. 自己評価をする場合に、完璧だったか、完璧ではなかったかの二者択一で評価しない。

『ビジネスマンの「聞く技術」』マデリン・バーレイ・アレン・著／出野誠・訳から引用

リスニングの改善方法 12 のポイント

※一部紹介

1. 相手の話に通の関心事を探す
4. 中心となる主張に注意を向ける
7. 地雷となる言葉に気をつける
11. 言葉以外のメッセージを理解する

『ビジネスマンの「聞く技術」』マデリン・バーレイ・アレン・著／出野誠・訳から引用

人生の意義とは？

人生の意義とは、「人への役立ち」。

『できる若者は3年で辞める！』久野康成・著から引用

人の上に立つ管理者の役割

人の上に立つ管理者は、必ず「仕事楽しい人」でなくてはなりません。

部下に仕事の本当の意義を熱く語る「経営理念の伝道者」の役割を負うのです。

『できる若者は3年で辞める！』久野康成・著から引用

「不安の芽」をつむ六つの方法

1. 人に嘘をつかない
2. 人から安心感を得ることを期待しない
3. 公私共に、性急に他人を責めない。
4. 他人の行為の誤りを指摘しない
5. 自分の「性急癖」にストップをかける
6. 自分自身を”売り込む”のをやめる

『自分が「たまらないほど好き」になる本』 ジョージ・ウェインバーグ・著／加藤諦三・訳から引用

悩みのタネの「くせ」をキッパリ断ってスッキリする方法

※一部紹介

1. 徐々にやめていくのではなく、キッパリやめる。

4. くせを破るための「ほうび」は不要

5. 今、感じている不快感は、慣れればすぐ消える。

『自分が「たまらないほど好き」になる本』 ジョージ・ウェインバーグ・著／加藤諦三・訳から引用

一人でいることを楽しめるようになれば・・・

もしあなたが一人でいることを楽しめるようになれば、弱さからではなく、強さから他人を得ようと努めるようになれます。

『自分が「たまらないほど好き」になる本』 ジョージ・ウェインバーグ・著／加藤諦三・訳から引用

アイデアの二段階抽出法

第一段階（Feelの段階）では黒の水性ボールペンで思いついた情報をガンガン書いていき、第二段階（Thinkの段階）は赤の水性ボールペンを使い、情報間をつないで新しいアイデアを導いていく。

『PLANNING HACKS!』原尻淳一・著から引用

道とは基本的には修行の一つである

「道とは基本的には修行の一つである。修行が具体化した各部門、その一つ一つが道であり、道が完成すれば「型」になる。この、修行一道一型こそが、日本文化を支える一つの柱だった。では、型とはなにか。それは普遍的表現である」（養老孟司『臨床哲学』より）

『PLANNING HACKS!』原尻淳一・著から引用

先輩から言われた言葉

母ちゃんのカレーって、うまいだろう。

なんでかわかる？

お前のこと一番わかっているからだよ。

お前の好き嫌いをわかっているから、うまいカレーになっているんだよ。

だからさ、愛ってスゴイの。

それを忘れなければ、大丈夫。

『PLANNING HACKS!』原尻淳一・著から引用

正しいほめ言葉の六原則

1. 事実を、細かく具体的にほめる。
2. 相手にあわせてほめる
3. タイミングよくほめる
4. 先手をとってほめる
5. 心をこめてほめる
6. おだてず媚びずにほめる

『ほめ言葉ハンドブック』本間正人／祐川京子・著から引用

実際の事故を分析するには、”原因の分類”よりも、”原因の結合”を考えるべき。

『ヒューマンエラーを防ぐ知恵』中田亨・著から引用

ヒューマンエラーの抑止対策 三つの方針

1. 作業を行いやしくする。ヒューマンエラーの発生頻度を抑制する。
2. 人に異常を気づかせる。損害が出る前に事故を回避できるようにする。
3. 被害を抑える。小さな事故が大きな事故に発展しないようにする。

『ヒューマンエラーを防ぐ知恵』中田亨・著から引用

※一部紹介

1. あえて手間を与える
2. 小さな事故を起こす
6. 大事なものは最後

『ヒューマンエラーを防ぐ知恵』中田亨・著から引用

機能する話の大原則

意見＋論拠（＝機能する話の大原則）

『話すチカラをつくる本』山田ズーニー・著から引用

信頼を得る伝え方のポイント

信頼を得る伝え方のポイントは二つ。

「つながり」と「相手理解」です。

『話すチカラをつくる本』山田ズーニー・著から引用

話すチカラ

過去→現在→未来のつながりの中で指示されると、人は、意味・やりがいを感じます。

『話すチカラをつくる本』山田ズーニー・著から引用

真似方

真似はその形を真似ずして、その心を真似よ。

『巨人・渋沢栄一の「富を築く」100の教え』 渋澤健・著から引用

メール処理の心得

メール処理で、必ず実践してほしいテクニックというのは受信箱を空にするというもの。

『デジタル・ワークスタイル』徳力基彦・著から引用

ジーナ・トラパーニの「信頼のトリオ」

- ・ 「要返信」フォルダ
- ・ 「保留」フォルダ
- ・ 「アーカイブ」フォルダ

『デジタル・ワークスタイル』徳力基彦・著から引用

「伝える」ために大事なこと

「伝える」ために大事なこと。

それはまず自分自身がしっかり理解することです。

『伝える力』池上彰・著から引用

便利な言葉を使ってはいけない！

便利な言葉を使っていると、使う人が思考停止になってしまう。

「いずれにしても」「いずれにしましても」は、絶対に使ってはいけません。

『伝える力』池上彰・著から引用

七つのシンクタンク力

- 第一 必要な情報や知識を集め、分析・統合する力[インテリジェンス力]
- 第二 人々の智恵を集め、新たな智恵を生み出す力[コミュニティ力]
- 第三 これから何が起こるのかの未来を予見する力[フォーサイト力]
- 第四 これから何をめざすのかのビジョンを提示する力[ビジョン力]
- 第五 これから何を為すべきかのコンセプトを提案する力[コンセプト力]
- 第六 未来予見、ビジョン、コンセプトを広く伝える力[メッセージ力]
- 第七 ビジョンとコンセプトにより変革の動きを生み出す力[ムーブメント力]

『プロフェッショナル進化論』田坂広志・著から引用

一人のプロフェッショナルから「知のスタイル」を学ぶ

- ・「発想」のスタイルを学ぶこと
- ・「語り」のスタイルを学ぶこと
- ・「活動」のスタイルを学ぶこと

『プロフェッショナル進化論』田坂広志・著から引用

本当に大切なこと

いつの時代においても、本当に大切なことは、「知る」ことよりも、「行じる」ことなのだろう。

『プロフェッショナル進化論』 田坂広志・著から引用

「思想」とは？

「思想」とは、「他者から学び取る」ものではない。

「思想」とは、「自己の内に見出す」ものである。

『プロフェッショナル進化論』田坂広志・著から引用

「面白さ」が相手に伝わる時・・・

不思議なことに、自分自身が本当に「面白い」と思っていることは、拙い文章を通じても、その「面白さ」が相手に伝わる。

『プロフェッショナル進化論』田坂広志・著から引用

「知識社会」とは？

「知識社会」とは、「知識」が価値を失っていく社会である。

『プロフェッショナル進化論』田坂広志・著から引用

素晴らしい人生を歩むためには？

素晴らしい人生を歩むためには、「お金をもらえなくても、やりたいことをやるべきだ」ということ。

それが成功への鍵だ。

『娘に贈る12の言葉』ジム・ロジャーズ・著／林康史・訳から引用

成功と失敗を分けるもの

細部に注意を払えるかどうかで成功と失敗を分ける

『娘に贈る12の言葉』 ジム・ロジャーズ・著／林康史・訳から引用

自分自身を高めたかったら・・・

もし自国や自分自身を高めたかったら、偏見を捨てて他者を受け入れないといけない。

『娘に贈る12の言葉』ジム・ロジャーズ・著／林康史・訳から引用

学びの基本形

哲学を、つまり「考える」ということを学びなさい。

『娘に贈る12の言葉』 ジム・ロジャーズ・著／林康史・訳から引用

歴史を学べば・・・

歴史を学べば何が価格を動かすのかが見えてくる

『娘に贈る12の言葉』ジム・ロジャーズ・著／林康史・訳から引用

褒めるときのポイント

1. 具体的であること
2. 影響力について言及すること
3. 派手にやりすぎないこと

『マジマネ1 できるマネジャーになる!』 ディスカヴァー・トゥエンティワン・著から引用

7対3のルール

7対3のルールをつくろう。

1日の7割だけをスケジュールに組み、残りの3割は、予期しなかった仕事や他の人の急ぎの要件、緊急事態のために残しておくのだ。

『マジマネ1 できるマネジャーになる!』 ディスカヴァー・トゥエンティワン・著から引用

魅力的に見せる五つの方法

1. 受け入れること
2. 感謝すること
3. 賛同すること
4. 讃えること
5. 注意を払うこと

『魅せる力』ブライアン・トレーシ／ロン・アーデン・著から引用

相手の「重要感」を満たす四つの方法

1. 他人に接する時には丁重、丁寧に。
2. 相手を称賛する
3. 自分の方から感謝の気持ちを
4. 微笑を大切に

『「できる人」の話し方&人間関係の作り方』箱田忠昭・著から引用

ザイアンスの法則

1. 人は知らない人には攻撃的、批判的、冷淡に対応する。
2. 人は会えば会うほど好意を持つ
3. 人は人間的側面を知ったときに好意を持つ

『「できる人」の話し方&人間関係の作り方』箱田忠昭・著から引用

どんな勉強にも共通する五つのコツ

1. 基礎を最初に徹底的に学ぶ
2. 先達から、勉強の仕方をしっかり聞く。
3. 学ぶ対象の基本思想を理解する
4. 学んだことを自分のことばでアウトプットしてみる
5. 勉強をわくわく楽しむ

『無理なく続けられる 年収10倍アップ勉強法』勝間和代・著から引用

最大のセールスポイント

どんな面接でも、最大のセールスポイントは、"あなた自身であること"だ。

だから、何かのふりをするのはやめて自分自身になりなさい。

『ジャック・ウェルチの「私なら、こうする！」』ジャック・ウェルチ／スージー・ウェルチ・著から引用

挑戦あるのみ！

少しずつ上をめざして挑戦して、そのつど成長し学んでいくやり方ほど効果的なことはない。

『ジャック・ウェルチの「私なら、こうする！」』ジャック・ウェルチ／スージー・ウェルチ・著から引用

最初のドアを開け！

あなたに必要なのは、最初のドアを開くこと。

そのドアは魔法の言葉を唱えれば、左右にすーっと開く。

「私を試してみてください。私はタダです」

『ジャック・ウェルチの「私なら、こうする！」』ジャック・ウェルチ／スージー・ウェルチ・著から引用

人間としての根本を養うために実践すべきこと

- ・心の糧になるような本を読む
- ・自分が私淑できるような師を持つ
- ・さまざまな経験や体験を踏まえて自分を練っていく

『何のために働くのか』北尾吉孝・著から引用

人間とは何かと考える

私たちの生きている社会は人間のつくった社会です。

仕事をする相手も人間です。

人間抜きには何も語れないのです。

したがって、人間とは何かと考えることは、よく生き、いい仕事をするためには欠かせない大きなテーマになります。

『何のために働くのか』北尾吉孝・著から引用

強い組織とは？

強い組織とはいかなる組織をいうのでしょうか？

諸説あると思いますが、私は「経営」と「現場」のすき間が少ない組織だと思います。

『コピー用紙の裏は使うな！』村井哲之・著から引用

意志を鍛えるための六つの鍵

1. 自分がどこにいるかを自覚する
2. 自分がどこに行きたいかを発見する
3. 内側の障害の除去
4. 不要な目標を取り除く
5. 同じ目的の人々と交わる
6. 自覚を高めながら練習を繰り返す

『インナーテニス』W. ティモシー・ガルウェイ・著／後藤新弥・訳から引用

リーダーには三つの責任がある

リーダーには三つの責任がある。

第一は、部下が自信をつけ自分に誇りを持てるようにすること。

第二は、部下に倫理規範を示しモラルの向上を図ること。

第三は、部下が使命を自覚し人間として成長できるよう後押しすることである。

『マッキンゼーをつくった男マービン・バウワー』エリザベス・ハース・イーダスハイム・著／
村井章子・訳から引用

「ベスト・エフォート」という哲学

「性能や品質は保証しないが、可能な範囲で最善を尽くします」

『変わる国・日本へ』坂村健・著から引用

国際的競争で勝ち抜くための三大要素

「人材」、「投資」、「インフラ＝環境」をフロー向きに変えるー

ーそれが国際的競争で勝ち抜くための三大要素

『変わる国・日本へ』坂村健・著から引用

DRIPメソッド

1. Deep 一歩踏み込んだ深い関係
2. Interactive 対話から成り立つ関係
3. Participation 参加して実感
4. Repeat 誰かに紹介したくなること

『Webキャンペーンのしかけ方。』渡辺英輝・著から引用

日本のカネの無駄な投資の三つのパターン

日本のカネの無駄な投資には三つのパターンがあります。

ひとつは収益も少なく、意味もない公共事業への投資。

もうひとつは見返りの小さい、あるいはまったくないようなプロジェクトへの企業の投資。

そして最後に、アメリカの資産を法外な値段で購入するような投資。

『日本の選択』ビル・エモット／ピーター・タスカ・著から引用

サプライズを作るための3要素

1. 誰にも真似のできないようなオンリーワンのユニークさ
2. 記憶に鮮明に刻まれる思い出深さ
3. カスタムメイドされたパーソナルさ

『リッツ・カールトン20の秘密』井上富紀子／リコ・ドゥブランク・著から引用

ありきたりの仕事に熱を持たせる方法

- ・他の重要なこととの関連を明らかにする
- ・競争にする。ゲームにする。
- ・自らが力を入れることによって手本となる
- ・目標を高めに設定する

『最強集団ホットグループ奇跡の法則』 ジーン・リップマンブルームン／ハロルド・J. リーヴィット・著から引用

人づくりの三つの要素

- ・ 絶対的な人づくりへの理念と意志
- ・ 人づくり遺伝子の仕組み化
- ・ やる気を挽き出すコミュニケーション基盤と進化

『人をあきらめない組織』野口吉昭／HR Institute・著から引用

三つの価値遺伝子

- ・ 育てる：現状の能力を全体的に引き上げる
- ・ 輝かす：ある能力を特に際立たせる
- ・ 挽き出す：根底にあるポテンシャルをおもてに出させる

『人をあきらめない組織』野口吉昭／HR Institute・著から引用

成功という椅子を支える三本脚

成功という椅子を支える三本脚のうち、一本は「情報」だ。

もう一本は「助言と人脈」であり、三本目は「決断と行動」である。

『大金持ちをランチに誘え！』ダン・S. ケネディ・著／枝広淳子・訳から引用

お客様の心の動きに合った商品説明、5つのプロセス。

1. 共感＝最悪と最高の状態を語る
2. 興味＝商品の紹介を短く簡単にする
3. 欲求＝メリットと未来像を語る
4. 安心＝不安を取り除く
5. 理解・納得＝機能について十分に語る

『営業ですぐ結果を出す人の話し方』吉野真由美・著から引用

封じ込むべき5つのネガ（ネガティブ要因）

1. 時期
2. 金額
3. 効果
4. 優位性
5. 継続性

『営業ですぐ結果を出す人の話し方』吉野真由美・著から引用

大切に扱われていると感じさせるための7つの秘訣

1. 相手の話に耳を傾ける
2. 相手をほめる
3. 話しかけるときには、相手の名前を呼び、折りに触れて相手の写真を使う。
4. 答える前に間を置く
5. 相手のことを話すための言葉『あなた』を使う
6. 人を待たせたことをきちんと認める
7. グループで話す場合は、グループのひとりひとりに気を配る。

『チャンスがやってくる15の習慣』レス・ギブリン・著／渋井真帆・訳から引用

イエスと答えてもらえる可能性が上がる方法

※一部紹介

1. 「イエス」と言う理由を示す
2. 「イエス」としか答えられない質問をする
3. どちらを選んでも、答えが「イエス」となる二者択一の質問をする。

『チャンスがやってくる15の習慣』レス・ギブリン・著／渋井真帆・訳から引用

ほめ方のルール

1. ほめるときは心からほめる
2. その人自身をほめるのではなく、その行動をほめる。

『チャンスがやってくる15の習慣』レス・ギブリン・著／渋井真帆・訳から引用

「人間の法則1」人は何に頼るのか？

1%：味覚

1.5%：触覚

3.5%：嗅覚

11%：聴覚

83%：見た目

『チャンスがやってくる15の習慣』レス・ギブリン・著／渋井真帆・訳から引用

「人間の法則2」人はどういうときに情報を記憶するのか？

10%：読んだとき

20%：聞いたとき

30%：見たとき

50%：見て、聞いたとき

70%：口に出して言ったとき

90%：口に出しながら行動したとき

『チャンスがやってくる15の習慣』レス・ギブリン・著／渋井真帆・訳から引用

「人間の法則3」記憶の残り具合

聞くだけ：3時間後（70%）

3日後（10%）

見るだけ：3時間後（72%）

3日後（20%）

見て、聞く：3時間後（85%）

3日後（65%）

『チャンスがやってくる15の習慣』レス・ギブリン・著／渋井真帆・訳から引用

人は自分にしか興味がない

人は自分にしか興味がない、と知っておく。

『チャンスがやってくる15の習慣』レス・ギブリン・著／渋井真帆・訳から引用

相手のことだけ話題にする

人と話すときは、言うまでもなく、相手にとって最も感心のある話題を取り上げる必要がある相手にとって一番感心があることとは、もちろんその人自身のことである。

『チャンスがやってくる15の習慣』レス・ギブリン・著／渋井真帆・訳から引用

同意できる人間になるための6つの心得

1. 同意する習慣が身につくよう努力する。
2. 同意する時は相手にそれを知らせる。
3. 相手に同意できなくても、どうしても必要な場合を除いて反対しない。
4. 自分が間違っていると分かった時は素直に認める。
5. 自分の意見を一方的に主張するのを控える。
6. けんか好きの人間には、取り合わない。

『チャンスがやってくる15の習慣』レス・ギブリン・著／渋井真帆・訳から引用

よい聞き手になるための5つのルール

1. 話している人の方ををきちんとみる。
2. 話し手の方に体を傾け、熱心に聞く。
3. 質問する。
4. 相手の話題の腰を折らないように別の話題を持ち出さない。

『チャンスがやってくる15の習慣』レス・ギブリン・著／渋井真帆・訳から引用

ミス指摘して相手を納得させるためには、必ず守らなければならない7つのルールがある。

1. そばに誰もいない場所で行う。
2. ミスを指摘する前に必ず、ねぎらいやほめ言葉をかける。
3. その人個人をひはんするのではなく、行動を批判する。
4. 解決方法を示す。
5. 命令するのではなく、協力を求める。
6. 1回のミスにつき、批判は1回まで。
7. 和やかな雰囲気にしめくくる。

『チャンスがやってくる15の習慣』レス・ギブリン・著／渋井真帆・訳から引用

企業のキャッシュフローを見極める際の視点

どれだけのキャッシュフローを稼いでいるのか？

そのためにどの程度の投資を行っているのか？

将来のキャッシュフローを拡大するための手は打たれているのか？

それとも足元のキャッシュフローを確保するために、将来を犠牲にしているのか？

『真っ当な株式投資』板倉雄一郎事務所／板倉雄一郎・著から引用

人間としての根本を養うために実践すべきこと

- ・心の糧になるような本を読む
- ・自分が私淑できるような師を持つ
- ・さまざまな経験や体験を踏まえて自分を練っていく

『何のために働くのか』北尾吉孝・著から引用

商品の差別化の方法

1. 商品の性能・機能の差別化
2. 商品の用途の差別化
3. 商品のネーミング、色柄デザイン・パッケージ、サイズの差別化
4. サービス業の場合はサービス品質
5. 価格

『ランチェスター戦略「一点突破」の法則』福永雅文・著から引用

弱者の基本戦略

弱者は「武器効率を高める＝差別化戦略」が基本戦略

『ランチェスター戦略「一点突破」の法則』福永雅文・著から引用

女性の戦略

- ・ できるだけ長生きする
- ・ 慎重に結婚相手を選ぶ
- ・ 慎重に子供を保育する

『男の常識をくつがえす新マーケティング』 マーサ・バレッタ・著／市橋和彦・訳から引用

男女の違いについて

1. 男性は独奏家、女性は合奏家
2. 男性は仲間の中で「勝者になること」を切望するが、女性は「仲間とより暖かみのある関係でいること」を望む。
3. 男性は組織ピラミッド型組織を好むが、女性は同輩グループ型社会を好む。

『男の常識をくつがえす新マーケティング』マーサ・バレッタ・著／市橋和彦・訳から引用

企業として決してないがしろにしてはいけないこと

企業には、決してないがしろにしてはいけないことがあります。

それは、社員の頭脳と競争意識です。

どんなに困難なことでも、傍から無理だと言われたことでも、社員のモチベーションさえ高ければ、多くのことをやり遂げることができます。

『ゴーン・テキスト ビジネスの教科書』カルロス・ゴーン・著から引用

最良のリーダーとは？

最良のリーダーには3つの特性が備わっています。

モチベーションを高める力があること、人から信頼されること、そして、なによりも結果を出していることです。

『ゴーン・テキスト ビジネスの教科書』カルロス・ゴーン・著から引用

悪いマネジメント

悪いマネジメントを避ける、あるいは防ぐ方法はひとつだけです。

それは、コミットメントを掲げることです。

『ゴーン・テキスト ビジネスの教科書』カルロス・ゴーン・著から引用

不安の原因

「不安の原因は、管理、組織、準備、行動の欠如にある」（デイヴィッド・ケッチ／思想家）

『3週間続ければ一生が変わるPart2』ロビン・S. シャーマ・著／北沢和彦・訳から引用

平常心から、さらに良い感情へと導く3つの手段。

平常心から、さらに良い感情、つまり「嫌いではない」から「好き」と思えるようにするにはどうすれば良いでしょうか。

私は、そのために、

- ・ 思い出話をする
- ・ 可能な限り相手の情報を知っておく
- ・ 相手の得意分野で質問をする

という3つの方法を使っています。

『超地域密着マーケティングのススメ』平岡智秀・著から引用

コーポレート・クリエイティビティを高める6つの要素

1. 意識のベクトルを合わせる
2. 自発的な活動を促す
3. 非公式な活動を認める
4. セレンディピティを誘発する
5. 多様な刺激を生み出す
6. 社内コミュニケーションを活性化する

『企業創造力』 アラン・G. ロビンソン／サム・スターン・著から引用

効果的なレスポンス広告に必要な4つのパーツ

「結果」

「実証」

「信頼」

「安心」

『お客のすごい集め方』 阪尾圭司・著から引用

レスポンスを獲得するために必要な3要素

第1位：商品力

第2位：媒体力

第3位：広告クリエイティブ力

『お客のすごい集め方』 阪尾圭司・著から引用

キャッシュ化速度を阻害する要因を発見するための3つのポイント

1. 在庫日数
2. 売掛金日数
3. 買掛金日数

『松下ウェイ』 フランシス・マキナーニー・著／沢崎冬日・訳から引用

商売の基本

商売の基本は、相手を喜ばせて笑わせる。

これに尽きる。

『99%は営業で決まる!』 森田勉・著から引用

三つの基本原則

1. すべてのものを構成している〈形成素子〉が存在し、その「物質」は、その基本の形態で、宇宙のあらゆる隙間の隅々にまで浸透し、満たしている。
2. この「物質」のもつ思考が、その思考によって創造されたものを生み出す。
3. 人は自分の頭のなかでものを創り出すことができる。そして、その思考を〈形成素子〉に焼きつけることで、自分が考えたものを生みださせることができる。

『幸せなお金持ちになる「確実な法則」』ウォレス・D. ワトルズ・著／佐藤富雄・訳から引用

危機管理で作成すべきポジション・ペーパーの項目

1. 何が起きたのか
2. これまでの経緯
3. 危険性はあるのか
4. 原因は何か
5. 現状の対策は
6. 会社としての対応

『その「記者会見」間違ってます！』中島茂・著から引用

取締役が、経営上の判断をする際に、

1. 各種データを集めるなど、十分な調査を行い、
2. その調査結果をもとに充実した会議を行うなど、

合理的な検討過程を経ているときは、たとえ結果的に会社に損失が発生したとしても、取締役は賠償責任を負わない。

『その「記者会見」間違ってます！』中島茂・著から引用

顧客情報を盗まれた場合の会社の基本スタンス

1. 情報保管に失敗したことについて顧客に謝罪する
2. 架空請求などの被害に遭わないよう、顧客に用心を呼びかける。
3. 情報が、さらに拡散しないような措置をとって顧客にこれ以上の損害が生じるのを防ぐ。

『その「記者会見」間違ってます！』中島茂・著から引用

環境の変化への対応

環境の変化に対応して経営や仕事のやり方を柔軟に変えていくには、脳力・能力・脳力・体力（健康力）・心力（気力）をつねに向上させ続けなければならない。

『その「記者会見」間違ってます！』中島茂・著から引用

トヨタ式（カイゼン）における生産

1. 生産は「売れ」（注文）に連動しなければならない。余分なものをつくらない。
2. 安全と環境と品質への配慮を第一に、後工程に不良品を流さない。
3. 一個一個の製品の原価を構成する費目は、採算を考え、限りなく変動費にする。
4. モノづくりにあたっては、心と知恵を結集し、「前工程は神様、後工程はお客様」を基本にチームワークを活かした実践活動を行なう。

『トヨタ式カイゼン入門』若松義人・著から引用

ムダを見分けるための6項目

※一部紹介

1. お客様のためにならないことはすべてムダである
2. 人・モノ・金・情報・時間の流れを止めるものはすべてムダである
5. 全体最適を考えず、自分の仕事さえよければいい（部分最適）と考えることの中にムダが多くある。

『トヨタ式カイゼン入門』若松義人・著から引用

消費財マーケティングの勝者に欠かせない資質

リーダーシップ、イノベーション、パッション—頭文字をとってL I P—こそが、消費財マーケティングの勝者に欠かせない資質。

『世界最強CMOのマーケティング実学教室』ブラッドフォード・C. カーク・著／田中洋・訳から引用

商品が売れる秘訣

商品が売れる秘訣は、不動産業と同様に、一に置き場所、二に置き場所、三に置き場所だ。

『世界最強CMOのマーケティング実学教室』ブラッドフォード・C. カーク・著／田中洋・訳から引用

「できる人」の辞書

「できる人」の辞書には、「ハズ」という言葉はない。

『他社から引き抜かれる社員になれ』古川裕倫・著から引用

うまい文章の条件

- ・「見せたい自分」が表現されている
- ・「何のために書くか」を理解して書かれている
- ・「言いたいこと」が明確である
- ・読み手を意識している
- ・わかりやすい言葉を使っている

『文章力が面白いほど身につく本』樋口裕一・著から引用

説得力のある文章を書くための四部構成

1. 問題提起

2. 意見提示

3. 展開

4. 結論

『文章力が面白いほど身につく本』樋口裕一・著から引用

書き出しのパターン

1. 疑問文ではじめる
2. 客観的事実からはじめる
3. 定義・分類からはじめる
4. 結論からはじめる

『文章力が面白いほど身につく本』樋口裕一・著から引用

クレームのコツ

まず相手を認め、次に問題点を述べ、最後にこちらの要求を伝える。

『文章力が面白いほど身につく本』樋口裕一・著から引用

ほめ言葉は「諸刃の剣」

ほめ言葉は「諸刃の剣」。

やり方をまちがえれば信用を失います。

1点を、具体的にほめる。

これを厳守するようにしてください。

『文章力が面白いほど身につく本』樋口裕一・著から引用

信頼感

信頼感は、三つのものが生む。

第一に、そもそも決断してくれるということ。

それが信頼感を生む。

第二には、その決断自体の筋が通っていて、わかりやすく、正しい可能性が高い、ということである。

つまり、本筋の決断だから、信頼感が生まれる。

第三に、状況の変化とともに決断を安易に変えない、という意味でぶれないことである。

『よき経営者の姿』伊丹敬之・著から引用

芯が強い人の特徴6つ

1. 自分の生き方にポリシーを持っている
2. 芯が強い人はどこか余裕がある
3. 言葉に一貫性がある
4. 1匹狼になることを恐れない
5. 芯が強い人は潔さがある
6. 愚痴や泣き言を言わない

5セカンズから引用

コミュ障の治し方3つのポイント

1. コミュ障は会話が全てだと考えがち
2. コミュ障を治すにはあなたの大事な人を大事にする
3. コミュ障こそ相手の嬉しいことに気づける

5セカンズから引用

悪用厳禁！人に好かれる人が無意識にやっている6つの心理テクニック

1. 相手の心を驚かす：好意の返報性
2. あなたを一気に印象付ける：初頭効果
3. 効果絶大！：単純接触の効果
4. 自然と相手の心を開かせる：ミラーリング
5. 相手の懐に飛び込む：アンダードッグ効果
6. 好循環を生み出す：自己肯定感

5セカンズから引用

挫折経験がある人は必ず読むべき！絶対に成功するたった1つのこと

論から言わせていただくと成功の秘訣は「継続」である。

5セカンズから引用

継続させるためのステップ

- ・自分がやりたくないことを明確にする
- ・シンプルに考える

後はPDCAサイクルでまわしていけばいい

5セカンズから引用

告白の成功率が40%もアップする5つの条件

1. 知り合ってから3ヶ月以内に告白する
2. 夜から深夜の時間に告白する
3. 告白のベストプレイスは家
4. 付き合いたいと伝える
5. 告白に手紙はNG

広島大学心理学研究の小島奈々恵氏らの調査結果から引用

やる気が起きないときのメカニズム

- ・「人は行動していないときは、やる気が出ない」
- ・「人は行動をすれば、やる気のでる」

5セカンズから引用

仕事ができない人が信じている7つのこと

1. 仕事ができない人は上司の言うことだけやれば評価アップすると信じている
2. 仕事ができない人は「今は、吸収して下積みするとき」と考える
3. 仕事ができない人は徹夜・休日出勤して仕事すれば認められると思い込んでいる
4. 仕事ができない人はムダな仕事を率先してやることを大切にしがち
5. 仕事ができない人は給与も昇給も期待できないから副業で稼ごうとする
6. 仕事ができない人は資格を取ろうとする
7. 仕事ができない人ほど適材適所を信じない

仕事ができない人は自分の市場価値を知ることが必須条件

うつになりやすい生活

- ・ お肉を食べない
- ・ 睡眠不足
- ・ 睡眠不足
- ・ 完璧主義者
- ・ 解決できないことで悩む

『人生の9割は40代で決まる』 和田秀樹・著から引用

薬代をとことん節約する4つの裏ワザ

1. ジェネリック医薬品を頼む
2. 薬の説明書を断る
3. 院内処方薬で薬代を節約
4. 再診料を節約する

『得するくらしの裏ワザ』アントレックス・著から引用

会話が続かない人の5つの特徴

1. 会話が続かない人ほど「わかる、わかる」を多用する
2. 「私なら〇〇」は会話が続かない原因になる
3. 「そんなのまだマシ」な人は会話を続ける気がない
4. ほめられたときに上手く返せない人はもったいない
5. ポジティブすぎても会話が続かない

『誰からも大切にされる女性の話し方』野口敏・著から引用

新しい発想ができない人の5つの特徴

1. 明確な目標を持たない人
2. 群れる人
3. 自分と同じタイプとしか付き合わない人
4. 新しいことに対して反応が鈍い人
5. 失敗しない人

『「ひらめき脳」をつくる習慣—アイデアを生み出す秘訣62』川北義則・著から引用

自己管理できない人のためのイチロー流の自己管理方法4つ

1. 自己管理するためにスポーツ新聞は読まない
2. 自己管理のコツは「数」に重点を置く
3. 自己管理をするということは自分を封印すること
4. 自己管理術としてルーティンから違和感を検出する

『イチローの哲学—一流選手は何を考え、何をしているのか』奥村幸治・著から引用

顧客感動を生み続けるリッツ・カールトン3つの仕組み

1. 従業員はお客様に一日20万円使える
2. 神秘性を演出するメモ帳
3. 最高のサービスはスタッフの満足から

『サービスを超越する瞬間 実例・実践編』高野登・著から引用

起業失敗する人の5つの特徴

起業失敗1 他人の目標を真似する人

起業失敗2 未経験の業界で勝負する人

起業失敗3 全責任を負う覚悟がない人

起業失敗4 「ちょっとやってみよう」な人

起業失敗5 見えないところで手を抜く人

『学校では教えてくれない起業の授業—20代ニートから独立・起業して経営者になる法 (アスカビジネス—生きるための知恵シリーズ)』作野裕樹・著から引用

決断できない人が決断する5つの方法

1. 決断できない時に問いかける言葉
2. 自分の将来に決断できない人は先輩を参考にする
3. 事実を受け入れる決断ができない人は結果を出せない
4. ルーズな友人に決断できない人は自分のレベルも落ちていく
5. 決断できない人は無駄な付き合いだけで終わる

『たった2分で、決断できる。:迷った君に気づきをくれる63の運命の言葉』千田琢哉・著から引用

決断できない人が覚えておくこと

- ・迷った時どちらを選んだ自分とキスをしたいか
- ・キャリアで悩んだら5年先輩、10年先輩を観察する
- ・出た結果が事実だと受け入れる
- ・遅刻する友人とは会わない
- ・惰性で時間を浪費せず、自分を磨く

『たった2分で、決断できる。:迷った君に気づきをくれる63の運命の言葉』千田琢哉・著から引用

勉強効率を大幅にアップさせる3つの方法

1. 勉強効率・時間帯よりも感情に目を向ける
2. 勉強の相性がいいと効率がアップする
3. 自分の戦術をもつことで効率が改善する

『偉人たちのブレイクスルー勉強術 ドラッカーから村上春樹まで』 齋藤孝・著から引用

勉強効率を上げるには勉強スタイルを持つ

あなたはどのようなスタイルがしっくりくるでしょうか？

「塾通い派」 or 「模試集中派」 or 「家庭教師派」

「図書館派」 or 「喫茶店派」 or 「ファミレス派」

「自宅に向いている」 or 「一人だと捗らない」

「自分の部屋」 or 「リビング」

「音読好き」 or 「黙読好き」

「反復練習が好き」 or 「嫌い」

「ノートをきれいにとるのが好き」 or 「乱雑メモ派」

「音声派」 or 「書き文字派」

「予習好き」 or 「復習好き」

「長距離走的勉強法」 or 「短距離走的勉強法」

などなど。

『偉人たちのブレイクスルー勉強術 ドラッカーから村上春樹まで』 齋藤孝・著から引用

人材育成方法をディズニーから学ぶ7つのこと

人材育成方法1 ESを高める

人材育成方法2 ミッションを正しく伝える

人材育成方法3 行動指針と優先順位をはっきりさせる

人材育成方法4 見て覚えるでは後輩は育たない

人材育成方法5 仕事の成果だけに注目しない

人材育成方法6 指示する時は必ず理由も伝える

人材育成方法7 仕事の重要性を伝える

『[図解] 9割がバイトでも最高のスタッフに育つ ディズニーの教え方』福島文二郎・著から引用

「好ましい育て方」と「好ましくない育て方」

[好ましくない育て方]

「人のやることを見て覚えなさい！」

2～3時間のトレーニングで、あとは”ほったらかし”



CSの低下

モチベーションの低下

後輩を育てる風土が育たない



会社の損失

[好ましい育て方]

論理的・合理的トレーニング・プログラムがある

やる気を起こさせる

後輩の心理面も考慮



スキルが効率よく身につく

働きがい生まれる

やる気が出る

後輩を育てる風土が醸成される



会社の利益

『 [図解] 9割がバイトでも最高のスタッフに育つ ディズニーの教え方』 福島文二郎・著から引用

信頼感アップ！5つの心理テクニックで相手を思い通り動かす方法

1. 相手を真似て信頼感アップ
2. 相手を上手に誘導させる方法
3. 聞き上手は話し上手
4. 相手にアクションしてもらう
5. 話し方を工夫する

紹介したテクニックをまとめると以下の通り。

体・声・口調の同調

対価の法則を使う

聞くことに徹して話し上手とおもわれる

相手にアクションさせてエンジンをかける

名前・日付・場所などを組み込んで話す

他人を登場させる時には、「第一人称」で話す。

『なぜあの人からつい「買ってしまおう」のか』ケビン・ホーガン／ジェームス・スピークマン・著
から引用

失敗しない30代を過ごすための5つのリスト

1. 失敗から真剣に学ぶべきだった
2. 良い習慣を定着させるべきだった
3. 正しい「努力」をするべきだった
4. 大量行動をしておくべきだった
5. 年収を上げる努力をするべきだった

『30代を後悔しない50のリスト 1万人の失敗談からわかった人生の法則』大塚寿・著から引用

利益を上げるために役立つ4つの原則

利益 = (顧客単価 - 顧客獲得コスト - 顧客原価) × 顧客数

顧客単価を1円でも、2円でも上げる努力をすること

顧客獲得コストを限りなく0に近づけること

顧客原価を、顧客が感じる価値を損なわないようにしながら、限りなく小さくすること

顧客数を市場浸透度とのバランスを取りながら、増やしていくこと

1. 顧客単価を上げる
2. 顧客獲得コストを限りなく減らす
3. 顧客原価を下げる
4. 顧客数を増やす

『勝間式「利益の方程式」 ―商売は粉もの屋に学べ!―』勝間和代・著から引用

部下を指導する全ての人を知っておきたい5つのこと

1. 「うまくやれ！」と部下に指導しない
2. 部下を指導する時は質問の仕方を変えてみる
3. 部下指導の鉄則は価値観をそろえること
4. 指導したことと部下の理解は一致しない
5. 上司・リーダーの行動や姿勢が部下への最高の指導
6. 部下にうまく指導できない原因は自分

『【リーダー・上司の】「最高のチーム」をつくるシンプルな仕掛け - やる気に火をつけ行動する集団に変える47の秘訣』黒岩禅・著から引用

食事から良い睡眠を得る3つの方法

1. 夕食に炭水化物を摂取する
2. 低脂肪クッキーと牛乳
3. カフェイン飲料を控える

『美人睡眠 寝るだけでキレイになる睡眠法』 エレン ミシヨー／ジュリー ベイン・著から引用

会話が弾む質問方法 5つ

1. 会話が弾む基本の質問「Yes or No」
2. 5W1Hを意識すると会話が弾む
3. 会話が弾むには成功話、苦労話が必須
4. 同じ質問を返すと自然と会話が弾む
5. 会話に困ったときの「親しき仲」

し = 仕事

た = 旅

し = 趣味

き = 季節・気候

な = 仲間・友人

か = 家族・兄弟

不誠実な態度をとる前に思い出したいことわざ名言

一日だけ幸せでいたいならば、床屋にいけ。

一週間だけ幸せでいたいなら、車を買え。

一ヶ月だけ幸せでいたいなら、結婚をしろ。

一年だけ幸せでいたいなら、家を買え。

一生幸せでいたいなら、正直でいることだ。

(ヨーロッパのことわざ名言)

他人の非難に賢しいこと、

自分の仕事に不努力なこと、

美德ある者たちをねたむことは、

没落に至る3つの道である。

(インドのことわざ名言)

井戸に唾を吐く者は、いつかその水を飲まなければならない。

(ユダヤのことわざ名言)

ハエのような人間は、他人の傷口にたかりたがる

(ヨーロッパのことわざ名言)

将来を見据えて行動したい時に思い出したいことわざ名言

ある人に魚を一匹与えれば、その人は一日食える。

魚の取り方を教えれば、その人は一生を通して食える。

(中国のことわざ名言)

年をとってから暖まりたいものは、若いうちに暖炉を作っておかなければならない。

(ドイツのことわざ名言)

イライラしている時に思い出したいことわざ名言

不満は進歩の第一歩。

(ヨーロッパのことわざ名言)

どうにもならないことは、忘れることが幸福だ。

(ドイツのことわざ名言)

人と接する時に思い出したいことわざ名言

他人を幸福にするのは、香水をふりかけるようなものだ。

ふりかけるとき、自分にも数滴はかかる。

(ユダヤのことわざ名言)

友人の失敗には目をつぶれ、だが悪口には目をつぶるな。

(フランスのことわざ名言)

よく料理されたものを食べる、澄んだものを飲め、本当の事を話せ。

(ドイツのことわざ名言)

勢いよく行動できない時に思い出したいことわざ名言

賭けをしないものは、何も手に入れない。

(ドイツのことわざ名言)

種を蒔かないと、収穫の喜びを得られない。

(ヨーロッパのことわざ名言)

火のかかったぬるま湯にカエルが入っていた。

飛び出すチャンスを逃してカエルはゆで上がった。

(ヨーロッパのことわざ名言)

間違うかも、という恐れからことを始めないのは臆病者のしるしである。

兄弟よ、消化できないかもという恐れから食事しない者がいるだろうか？

(インドのことわざ名言)

人生という船に乗って苦しみ的大海をわたりなさい。

愚か者！寝ている時ではない、この船は二度と乗りがたいのだ

(インドのことわざ名言)

生き方に疑問を持った時に思い出したいことわざ名言

生きるためには食べねばならぬ。食べるために生きるのではない。

(フランスのことわざ名言)

急いで行こうと思ったら、古い道を行け。

(タイのことわざ名言)

何だって！

星もなしで、海に出るんだって？

音楽もなしに、行進するんだって？

ガイドブックもなしに旅に出るんだって？

何だって！

愛もなしに、生きるんだって？

(フランスのことわざ名言)

修行もせず、人生の楽しみも楽しまず、ただ日々を過ごすものは、鍛冶屋のふいごのようなもの。

ただ生きるために呼吸をしているだけ。

(サンスクリットのことわざ名言)

笑って暮らすも一生、泣いて暮らすも一生。

(ドイツのことわざ名言)

基本がすべて！好かれる人の3つのルール

1. 言動のポジティブ化
2. 笑いよりも感動を与える
3. 自分の分野をはっきりさせる

『「また会いたい」と思われる人の38のルール』吉原珠央・著から引用

ネガティブワード

疲れた

大変だ

面倒くさい

できない

忙しい

ではこれをポジティブに変換してみましょう。

よく働いた！

鍛えられそうだ！

よし、やるぞ

とりあえずやってみよう！

次の休みが楽しみだ！

『「また会いたい」と思われる人の38のルール』吉原珠央・著から引用

集中できない人は実践！誰でもできる3つの集中する方法

1. 長時間集中できないのは当たり前
2. 集中できないときから再び集中する方法（フォーカス・リインベストメント）
3. 集中できない原因の一つは「優先順位」

『IQより大切な「頭の使いかた」』ジェフ・ブラウン／マーク・フェンスク・著から引用

集中できない人が知っておくべき「優先順位」のつけ方

「やらなければならないこと」を、順番は気にせず思いつくまま書きだす。

その日のうちにやるべきことを「A」、1週間以内にやるべきことを「B」、一ヶ月以内にやるべきことを「C」に分類する。

ABCそれぞれの中で優先順にをつけ、さらに分類する。

「A1」「A2」など。

毎日リストを確認し、必要に応じて優先順位を見直す。

少なくとも週真面目には一度必ずリストを更新する。

『IQより大切な「頭の使いかた」』ジェフ・ブラウン／マーク・フェンスク・著から引用

集中できない人がやっておくべき成功に必要なシミュレーション

「とにかく細かく」思い描く

細部まで想像して、リアルにビジュアル化する。

たとえば大切な商談ならば、会う場所、予想される相手の服装なども想像すると、効果が上がりやすい。

「自分以外」になりきってみる

「誰の視点か」を定めることも大事だ。

ポイントは、一工夫して「自分以外の視点」を設定すると効果があるということ。

ある調査によると、「観客」のつもりで、ステージ上の自分を見るようにすると、最も客観的な視点が得られた。

現実と同じ「時間感覚」で

たとえば三分間のプレゼンテーションなら、シミュレーションも三分間で行なう。

現実に直接役立ちやすいからだ。

『IQより大切な「頭の使いかた」』ジェフ・ブラウン／マーク・フェンスク・著から引用

上場企業の創業者が教えるリーダー10の素質

- リーダーの条件1 聞き上手
- リーダーの条件2 自らを厳しく率先して行動
- リーダーの条件3 迅速に、活発に
- リーダーの条件4 どんなときも平常心
- リーダーの条件5 部下の失敗を活かす
- リーダーの条件6 中途半端な叱り方をしない
- リーダーの条件7 段取りを意識する
- リーダーの条件8 方針にこだわらない
- リーダーの条件9 見栄や虚栄で決断しない

究極のリーダーの条件は信頼。

『四十歳で五つの会社の社長になるーすべては「夢と志」から始まった』船井哲良・著から引用

経営者たる三つの資質

1. エネルギー
2. 決断力
3. 情と理

『よき経営者の姿』伊丹敬之・著から引用

「乗るべき上司」の資質

1. 多少は怠け者である
2. 多少は悪賢い
3. 政治感覚が鋭い
4. 戦闘意欲がある
5. 前に出るスキルがある

『勝ち馬に乗る！』アル・ライズ／ジャック・トラウト・著から引用

「すぐやる」習慣

「すぐやる」習慣は、他人の評価を高め、仕事のストレスを軽減する、ビジネスパーソン必須の習慣。

『とにかくすぐやる人の考え方・仕事のやり方』豊田圭一・著から引用

人的資源計画で重要な3つの活動

- ・適切なスキルを備えた人材を特定し、適正な数だけ揃える。
- ・彼らの勤労意欲を高め、優れた業績を達成する。
- ・事業目標と人的資源計画のお互いの連動をはかる

『ハーバード流人的資源管理入門』D. クイン・ミルズ／モトコ・スコフィールド・著から引用

できる社長の褒め方

社員を褒めるとき「結果」に対して褒めるだけではなく、社員の努力や達成したプロセスにも意識を向けて、そのことについて賛辞を述べている。

『仕事は部下に任せよう』内海正人・著から引用

部下との信頼関係を築く3つのポイント

1. 部下に深くあたたかい関心を持って接すること
2. 部下の人となりと人生を理解すること
3. 上司自らも成長し、素晴らしい人生を送ること

『仕事は部下に任せよう』内海正人・著から引用

部下を叱るとき、本題に入る前に一言。

「今、気になることがあるんだけどいいかな？」

『仕事は部下に任せよう』内海正人・著から引用

ビジネス・コミュニケーションの7つの基本

1. 頼む
2. 断る
3. 叱る
4. 謝る
5. プラスを表す
6. マイナスを表す
7. アピールする

『たったひと言で相手を動かすアサーティブ営業力』大串亜由美・著から引用

お客をぐいぐい引き込むコツ

- ・ 使い勝手を説明する
- ・ お客の知らないことを教える

『儲かる会社のすごい裏ワザ』 平秀信・著から引用

お客に衝動買いさせるには

- ・ 「売れてます」 「お薦め品」 の表示をする
- ・ 「これは大切なお知らせです」 と表示する

『儲かる会社のすごい裏ワザ』 平秀信・著から引用

6つのレトリック

1. 直喩
2. 時間転移
3. 誇張
4. 隠喩
5. 矛盾
6. 異形

『パワーコンセプトの技術』村山涼一・著から引用

継続的な黒字会社をつくるための基本原則

1. オープンであること

2. 目標を共有すること

『イン・ザ・ブラック』アレン・B. ポストロム・著／広瀬元義・訳から引用

継続的な黒字会社をつくる9つの原則

1. 販売を成立させるまでは何事も起こらない
2. 双方にとって価値ある取引をしろ
3. ビジネスを幾何学的に成長させろ
4. コミュニケーションで相乗効果を生み出せ
5. 生産プロセスをつねに改善しろ
6. 今あるビジネスをより良くしろ
7. キャッシュフローがすべての基本だ
8. 会社の会計数字を理解しろ
9. 常に明日を計画しろ

『イン・ザ・ブラック』アレン・B. ポストロム・著／広瀬元義・訳から引用・著から引用

安定資金を増やすためにすべきこと

1. 損益資金を増やし、
2. 運転資金を小さくし、
3. 設備投資は将来の損益資金増大につながるものだけ行う。

『なぜ、金持ち会社は節税しないのか？』近藤学・著から引用

会社に利益が出ているのにお金が残らない理由

1. 運転資金にお金が眠る
2. 設備投資にお金を使う
3. 借入金を返済する

『なぜ、金持ち会社は節税しないのか？』近藤学・著から引用

中小企業が大きな借入金を抱える4つのパターン

1. 関連企業や取引先の倒産によるもの
2. 市場が崩壊してしまったことによるもの
3. 多角経営に失敗したことによるもの
4. バブル期のツケによるもの

『なぜ、金持ち会社は節税しないのか？』近藤学・著から引用

人間の本能に根ざした最大公約数的な欲求

「人間の本能に根ざした最大公約数的な欲求」とは、人間の三大欲求と言われる食欲・性欲・睡眠欲はもちろんのこと、「幸せになりたい」「病気になりたくない」「勉強や仕事がうまくいくといい」といったように、ほぼすべての人が共通してもっている欲望や不安、不満のすべてを指します。

『ヒット率99%の超理論』五味一男・著から引用

勉強にかけるお金は惜しまない

勉強にかけるお金は惜しまない。これを鉄則にしてください。

そうすることで、あなたの人間的魅力はどんどんと高まっていくはずです。

『できる人の勉強法』安河内哲也・著から引用

「後回し」を避けるための考え方

- ・時間がかかりそうであれば、もう少し小さな単位の作業に分ける
- ・手順がややこしそうであれば、手順ごとに作業に分ける
- ・作業内容がよくわからないのであれば、タスクの名前を適切なものに変える
- ・今日やらなくても支障がなくても、今日のうちにできる作業がないかを確認する

『スピードハックス』大橋悦夫／佐々木正悟・著から引用

仕事の中身

仕事には、集中して取り組みたい仕事（集中タスク）と、集中力が途切れたときに一気に片付けたい仕事（分散タスク）の2種類があります。

（中略）

あらかじめこの2種類のタスクが交互に並ぶようにスケジュールを組んでおきます。

『スピードハックス』大橋悦夫／佐々木正悟・著から引用

社会的知性を構成する要素

1. 社会的意識（原共感、情動チューニング、共感的正確性、社会的認知能力）
2. 社会的才覚（同調性、自己表現力、影響力、関心）

『S Q生きかたの知能指数』ダニエル・ゴールマン・著／土屋京子・訳から引用

会社の規模が小さいうちにやっておかなければいけない2つのこと

1. 集客ノウハウを確立すること
2. 2店舗3店舗と出店していく過程で、いくら投資したらいくら利益が返ってくるかという投資収益率のモデルをある程度確立

『小さな飲食店成功のバイブル』 鬼頭宏昌・著から引用

看板メニューの開発手法

1. 定番化している商品や食材をどの飲食店よりも高いクオリティーで提供する
2. 人気のあるメニューや食材同士を組み合わせることで創作料理

『小さな飲食店成功のバイブル』 鬼頭宏昌・著から引用

ワンランク下を狙うときのモットー

ワンランク下を狙うときのモットーは「B L C R」である。

Bは基本（Basic）、L Cは低価格（Low Cost）、Rは信頼（Reliability）。

『なぜ安くしても売れないのか』マイケル・J. シルバースタイン／ジョン・バットマン・著から引用

消費者が商品購入を検討する際の価値計算

消費者が商品購入を検討する際の価値計算には、六つの要素が織り込まれている。

それは、価格、技術面の価値、性能面の価値、購入のもたらず刺激、顧客接点の質、感情面の価値である。

『なぜ安くしても売れないのか』マイケル・J. シルバースタイン／ジョン・バットマン・著から引用

そもそも文章とは？

そもそも文章とは、人がやっていることについて、（１）この部分は否定したい、（２）この部分は肯定したい、（３）ここは改善や提案をしたい、この３つで成り立つもの。

『すぐに稼げる文章術』日垣隆・著から引用

幸福に生きようと思ったら・・・

幸福に生きようと思ったら、「世間は虚仮」だと思えることが大切です。

他人が何を買おうが、何をしようが放っておけばいい。

それが、「精神の亡命」の基本です。

『ほとけさまの「ひとりを生きる」智慧』ひろさちや・著から引用

すべての悲劇は必ず六つの構成要素をもつ

すべての悲劇は必ず六つの構成要素をもつのであり、これらの要素によって悲劇の性質が決まることになる。これらの要素とは、筋、性格、語法、思想、視覚的装飾、歌曲、である。

『詩学』 アリストテレス／クイントゥス・ホラティウス・フラックス・著から引用

人生は、眠る前の三分間で決まる。

人生は、眠る前の三分間で決まります。

「どんな気分で眠りにつくか？」ということが大切です。

『いい明日がくる夜の習慣』佐藤伝・著から引用

プロジェクトがうまくいく場合の四つの段階

プロジェクトがうまくいく場合には、「発足と目標の明確化」「計画」「実行とコントロール」「まとめ」という四つの段階をたどる。

『死ぬまでに達成すべき25の目標』中嶋秀隆／中西全二・著から引用

目標設定の「どスマート」の法則

Documented : 文章化する

Specific : 具体的に

Measurable : 測定可能に

Aggressive + Achievable : 高いレベルかつ達成可能な

Relevant : ビジョンに合致する

Time-Limited : 期限が区切られている

『死ぬまでに達成すべき25の目標』 中嶋秀隆／中西全二・著から引用

受信系とは？

コミュニケーションの質を考え、自身のコミュニケーション能力を向上させるために強調したいのが受信系だ。受信系とは、「観察すること」と「聞くこと」だ。

『ロジカルリスニング』 船川淳志・著から引用

周囲の人と円滑なコミュニケーションが行える4つの能力

サロベイ博士によると、次の4つの能力が優れている人ほど、周囲の人と円滑なコミュニケーションがとれ、成果も期待できると言われている。

- ・感情の識別：人が感じている感情を正確に識別し、同時に自分の感情も正確に認識する。
- ・感情の利用：感情と課題を適合させる
- ・感情の理解：気持ちから未来を予測する。感情の意味を理解する。
- ・感情の調整・管理：気持ちを伴って実行する

『ロジカルリスニング』 船川淳志・著から引用

D. I. Eモデル

Description : 事実、自分がとりいれた情報を描写する段階

Interpretation : 解釈の段階

Evaluation : 評価の段階

『ロジカルリスニング』 船川淳志・著から引用

反論の3つのステップ

1. 相手の論拠を聞く
2. 相手の論証（論拠＋結論）を検証する
3. 異論を述べる

『ロジカルリスニング』 船川淳志・著から引用

伝言メモの表現技術

何（WHAT）を、いつまでに（WHEN）、そして、それはなぜ必要なのか（WHY）、そして誰（WHO）からの伝言かといったことを簡潔にまとめる。

『メモ取り・手帳術が面白いほど身につく本』松山真之助・著から引用

ちょいメモを生かす方法

ちょいメモを生かすためには、1. いつでも書けるメモや筆記用具をもっていること、2. それらを整理するという習慣、この二つが重要。

『メモ取り・手帳術が面白いほど身につく本』松山真之助・著から引用

記録に残したい内容

・気に入った言葉・格言

・セミナー記録

・おすすめ本

・アイデア

『メモ取り・手帳術が面白いほど身につく本』松山真之助・著から引用

問題を解決し、人々からお金をいただくための3つのアプローチ。

1. トンネルを掘って貫通させ、人々から通行料を徴収する。
2. 危険な山を研究し尽くして詳しくなり、山を渡る人のガイド役を行う。
3. 山のふもとで、これから山を1人で渡ろうとしている人に情報を販売。

『Web2.0の仕事術』丸山学・著から引用

この世に悪い決断はひとつしかない！

この世に悪い決断はひとつしかない。

それは、決断しないと決めることだ。

『新自分を磨く方法』 スティービー・クレオ・ダービック・著から引用

本当に好きな仕事を見つける方法

本当に好きな仕事を見つける方法はただひとつ、いまやっている仕事を好きになることである。

『新 自分を磨く方法』 スティービー・クレオ・ダービック・著から引用

自分を磨く最良の方法

自分を磨く最良の方法は、いったん「自分」から離れ、他人のために何ができるかに目を向けることである。

『新 自分を磨く方法』 スティービー・クレオ・ダービック・著から引用

成功を阻害する方法

個人であれ、組織であれ、成功を阻害する方法は、ただひとつ、自分だけよくなろうとすることである。

『新自分を磨く方法』 スティービー・クレオ・ダービック・著から引用

ゴルゴ13とブラック・ジャック

彼らの専門業務における職能が最高水準であるのはもちろん、依頼事項を引き受けるかどうかに関しても際しての厳しい基準、一度引き受けた仕事を完遂することに対する執着姿勢、常に超一流を目指し続ける研鑽と努力、ふっかけることもなければ原則として決して値切らせることもないフィー（報酬）の設定の仕方に至るまで、プロフェッショナルのパーフェクトなお手本である。

『プロフェッショナル原論』 波頭亮・著から引用

効果的な比喩表現のコツ

1. わかりにくい事実を、わかりやすい事実に結びつける。
2. 客観的な事実を、視覚、聴覚、触覚で主観的に比喩表現する。
3. 記憶に残るように、意外性のあるユニークなメタファーを使う。

『共感力』平野秀典・著から引用

三幕構成の効果的な展開

第一幕「思いがけない問題提示」

第二幕「思いがけない解決策」

第三幕「思いがけない証拠提示」

『共感力』平野秀典・著から引用

人に何かをさせる方法

人に何かをさせる方法は六つしかない。

法律か、金か、力づくか、心理的プレッシャーか、肉体的魅力か、それとも説得か。

このなかで最強の方法は説得だ。

『成功する人のシンプルな法則』ホアキム・デ・ポサダ／エレン・シンガー・著から引用

リーダーは時間を三分割して使う

1. 日常の自分の仕事・ルーチンワークに時間を使う
2. 部下の教育に時間を使う
3. 一年先、三年先、五年先のことを考えるために時間を使う。

『サービスで小さな奇跡を起こす方法』林田正光・著から引用

コミュニティビジネス成功のための4つのポイント

1. 共感を持つ人々をグループ化する
2. リーダーとサポーターを決める
3. 小さく産んで大きく育てる
4. 成功談を広めて人を巻き込む

『成功する！「地方発ビジネス」の進め方』島田晴雄／NTTデータ経営研究所・著から引用

利益なんて結果にすぎない？

結局のところ、利益なんて結果にすぎない。

すぐれたサービス、すぐれた品質、すぐれたチームワークの副産物として、儲けが生まれるだけだ。

『なぜおいしいアイスクリームが売れないの？』シビル・チョウドリ・著／中山宥・訳から引用

品質向上のための5つの心得

1. 失敗の代償を認識せよ
2. 初めから最良のやりかたをとれ
3. 細部まで注意を払え
4. "生産性への極度のこだわり"を養え
5. つねに"完璧"をめざす熱意を部下全員に植えつけよ

『なぜおいしいアイスクリームが売れないの?』シビル・チョウドリ・著／中山宥・訳から引用

メタ・プロシューマに求められる3つの能力

1. 消費者とともにコミュニティを形成し、消費者の立場で声や意見を聴く能力。
2. 消費者の声や意見を具体的な商品開発の企画にまとめる能力
3. 消費者のコミュニティを背景に、商品開発を企業に提案し、実現する能力。

『これから何が起こるのか』田坂広志・著から引用

転職で後悔する人間が多い理由

最大の理由は、彼ら自身が「自分の動機」に気づく前に、安易にレールを降りてしまった点にある。

『若者はなぜ3年で辞めるのか？』城繁幸・著から引用

女性の弱点

女性は「とろとろ」「しっとり」「うっとり」といった言葉に弱い。

『あっ、買っちゃった。』松本朋子・著から引用

快感のツボを押さえる正しい順序

手順1 「浸る幸福」が何かをはじめに押さえておく

手順2 「浸る幸福」がどんな気持ちよさかを押さえれば、「期待による幸福」が創り出せる！

『あっ、買っちゃった。』松本朋子・著から引用

21世紀の「成功の3要素」

21世紀の「成功の3要素」 = 人脈、情報、お金。

『成功する「話し方」7つの黄金律』吉野真由美・著から引用

強烈な印象を残す「真由美流30秒自己紹介」

1. 最初の10秒 自分のすごさを語る
2. 次の10秒 相手に対するメリットを語る
3. 最後の10秒 自分の志を語る

『成功する「話し方」7つの黄金律』吉野真由美・著から引用

2つの教訓

1. 優位性を持続させるには、とにかく自社の長所を生かすしかない
2. 差別化のための距離と能力を保つには、“余剰容量”への投資が欠かせない。

『グローバル企業の成功戦略』スザン・バーガー／マサチューセッツ工科大学産業生産性センター・著から引用

情熱の火を燃やしつづける二つの方法

1. 短期と長期の納得目標を追いつづける
2. 情熱の火を分けてくれる人と付き合う

『経営の教科書』新将命・著から引用

「多・長・根」をつねに意識する

「多」：多面的・複眼的に物事を見ること

「長」：短期ではなく長期で見通すこと

「根」：枝葉末節ではなく根本に注意を向けること

『経営の教科書』新将命・著から引用

経営とは？

経営は「いまどこだ」「どうなりたい」「どうやる」「どうなった」

『経営の教科書』新将命・著から引用

社員にとって悲しい4つのこと

1. 会社から何を期待されているかがわからない
2. 結果は出したが、それがどう評価されているかがわからない。
3. 成果が評価・処遇にどう結びつくかがわからない
4. 将来の方向性が見えない

『経営の教科書』新将命・著から引用

会社を長期的繁栄に導く最強の戦略

社員に、顧客に、幸せを届けること。

それが、会社を長期的繁栄に導く最強の戦略なのだと、ザッポスは宣言して憚らない。

『ザッポスの奇跡』石塚しのぶ・著から引用

Aクラス社員に対して実践すべきこと

- ・ 鍋ぶた上司を取り除いてやる
- ・ 物凄いプレッシャーを与え続ける

『社長の人事でつぶれる会社、伸びる会社』樋口弘和・著から引用

売れる商品7つの条件

1. メイド・イン・ジャパンの商品である
2. リピータ性・継続性のある商品である
3. 年齢・性別問わず売れる商品である
4. オンリーワンの物語を持った商品である
5. 売価5000～1万円の商品である
6. 生産量（在庫）が売価ベースで年間500万～1000万円確保できる商品である
7. 粗利が50%以上確保できる商品である

『仕組みで「売る」技術』白川博司・著から引用

同梱物5点セット

1. あいさつ文
2. 商品パンフレット
3. 情報誌
4. お客様の声を集めた小冊子
5. 注文用紙（ハガキ・FAX用紙など）

『仕組みで「売る」技術』白川博司・著から引用

3つの「限定」が有効

「通販限定」「個数限定」、そして「期間限定」の、3つの「限定」が有効。

『仕組みで「売る」技術』白川博司・著から引用

「また会いたい」と思われる人になるために・・・

「また会いたい」と思われる人になるために、私は3Kを伝える達人になることをおすすめしています。

3Kとは「感謝・感動・関心」のことです。

『「また会いたい」と思われる人の38のルール』吉原珠央・著から引用

大人のビジネスファッション15ヶ条のチェックポイント

※一部紹介

1. 学生と同じスーツを着ない
6. ソールが磨り減った靴ははかない
8. スーツのときは布製のバッグを持たない
12. 1年ごとにジャケットの値段を上げる
14. 財布がパンパンになるほど、お金やカードを詰め込まない。

『「また会いたい」と思われる人の38のルール』吉原珠央・著から引用

会話が楽しくなるポイント

1. 会話がスタートして1分以内に、相手の情報を最低3つはキャッチ。
2. 会話のなかで相手の名前をどんどん使う

『「また会いたい」と思われる人の38のルール』吉原珠央・著から引用

4つの自信

ビジネスパーソンであれば、次の4つの自信を1日で構いませんから、しっかりと持ち続けて過ごしてみてください。

会社に対する自信

職業に対する自信

商品に対する自信

自分に対する自信

『一生折れない自信の作り方』青木仁志・著から引用

フェア・プレイの精神

人が見ていないところでも決していい加減なことをしない。

神が見ている。

自分が知っていて、恥かしいことをしない。

これがフェア・プレイの精神です。

『自分の頭で考える』外山滋比古・著から引用

経済学の思考

経済学の思考というものの一番の出発点になるのが、

- ・希少な対象を取り扱う
- ・人々は自分自身の満足度を最大にしようとして行動している

という二つのポイント。

- 『日本を変える「知」』 芹沢一也、荻上チキ、飯田泰之、鈴木謙介、橋本努、本田由紀、吉田徹
- ・著から引用

最終的な経済政策の課題とは何か？

最終的に経済政策の課題とは何かといえ、私は大雑把に次の三つしかないと考えています。

- ・ 成長
- ・ 安定化
- ・ 格差是正

『日本を変える「知」』 芹沢一也、荻上チキ、飯田泰之、鈴木謙介、橋本努、本田由紀、吉田徹

- ・ 著から引用

情報の海の中でとる行動

とてもすべてを見ることのできない情報の海の中でとる行動は、情報を選別すること。

『「自分ごと」だと人は動く』博報堂D Yグループエンゲージメント研究会・著から引用

何を伝えれば、動いてくれるのか？

「何を、どう伝えるか」＝届ける、ではなくて、「何を伝えれば、動いてくれるのか？」＝受け取ってもらう＋その次の行動、までをプランニングする。

『「自分ごと」だと人は動く』博報堂D Yグループエンゲージメント研究会・著から引用

「自分ごと」のプロセス

ステップ1：「エンゲージメント・テーマ」を発見する

ステップ2：スルーされないように突っ込みどころあるメッセージを用意

ステップ3：「エンゲージメント・テーマ」を「装置」の上で体験

ステップ4：生活者に「自分ごと」が起こり.....

ステップ5：生活者の間に「自分ごと」の共有／シェアが始まり、連鎖。

『「自分ごと」だと人は動く』博報堂DYグループエンゲージメント研究会・著から引用

優秀な部下

「優秀な部下」は、必ず「仕事のフィニッシュ」について質問をします。

具体的には、次の二つです。

1. 「いつまでに仕上げればいいですか？」
2. 「どのようにお見せしたらよろしいですか？」

『頭のいい質問「すぐできる」コツ』鶴野充茂・著から引用

仕事のフィニッシュ

「仕事のフィニッシュ」について質問していれば、「トラブルの芽」「失敗の芽」「ムダな努力の芽」を摘むことができます。

『頭のいい質問「すぐできる」コツ』鶴野充茂・著から引用

頭のいい質問

頭のいい質問は、相手に「考えさせない。選ばせる」。

『頭のいい質問「すぐできる」コツ』鶴野充茂・著から引用

相手の信頼を得るには？

相手の信頼を得るためには、「提案の質問」より、まずは「相手の要望はわかっている」ことをアピールする「確認の質問」を先にする。

『頭のいい質問「すぐできる」コツ』鶴野充茂・著から引用

頭のいい「説明」の基本形

頭のいい「説明」の基本形といったものがあります。

最初に、出来事（客観的事実）を説明してから、その出来事に基づいて、自分の意見・主張（主観的事実）を説明する——というものです。

『頭のいい質問「すぐできる」コツ』鶴野充茂・著から引用

質問でモチベーションを高めるコツは、次の二つ。

1. 「承認欲求」を満たす質問をする
2. 「自己実現の欲求」を満たす質問をする

『頭のいい質問「すぐできる」コツ』鶴野充茂・著から引用

相手が「聞かれてうれしい質問」のコツ

第一印象を良くする、相手が「聞かれてうれしい質問」のコツは、以下の二点に集約されます。

1. 「相手がよく知っていること」を質問する
2. 「相手が答えたいこと」を質問する

『頭のいい質問「すぐできる」コツ』鶴野充茂・著から引用

「相手の心にヒットする質問」の四大ポイント

1. 相手が「こだわっていること」
2. 相手が「努力していること」
3. 相手が「得意にしていること」
4. 相手が「自分自身を評価していること」

『頭のいい質問「すぐできる」コツ』鶴野充茂・著から引用

私に任せていただけますか？

「私に任せていただけますか？」

この質問が口ぐせになっている人は、間違いなく成功できます。

『頭のいい質問「すぐできる」コツ』鶴野充茂・著から引用

資産形成上の必要なスキル

収入を増やすにはビジネススキル、支出を減らすにはライフスキル、そして運用利回りを上げるにはインベストメントスキルが必要。

『60歳までに1億円つくる術』内藤忍・著から引用

自分の仕事の将来性を予測するには？

自分の仕事の将来性を予測するには三つの視点があります。

一つは技術進歩、二つ目は人口動態、そして三つ目がグローバル化です。

『60歳までに1億円つくる術』内藤忍・著から引用

収入を増やす方法

収入を増やす方法は二つしかありません。

一つは時給を上げること、これはすなわち仕事の単価を上げるということでもあります。

そしてもう一つは労働時間を増やすことです。

『60歳までに1億円つくる術』内藤忍・著から引用

発問力

ビジネスではあまり「発問力」というのは重視されないようですが、「深い読みの下に最善の策を考えて、行動する」ために重要な能力であることを、ぜひ意識していただきたいところです。

『齋藤孝 勉強力』 齋藤孝・著から引用

発言権

与えられた環境がどんなものであっても、まずそこで徹底的に仕事をして認められなければ、発言権は生まれない。

そんな、社会人としての基本すら知らなかった。

『「朝4時起き」で、すべてがうまく回りだす！』池田千恵・著から引用

億万長者になるための「7つの秘訣」

- ・ 収入を下回る支出で生活すること
- ・ 時間とエネルギーと金を効率的に配分し、安全な資産を形成すること。
- ・ 世間体よりも、お金の心配をしないですむことのほうが大切だと気づくこと
- ・ 親から経済的に自立すること
- ・ 子供たちも経済的に自立させること
- ・ チャンスを上手につかむこと
- ・ 自分の能力や資質に適切で、心から愛せる仕事を職業にすること。

『お金が“いやでも貯まる”5つの「生活」習慣』 トマス・J・スタンリー・著 本田健・訳から引用

消費スタイル

消費スタイルは、「誘惑」と「模倣」と「慣習」によって左右される

『お金が“いやでも貯まる”5つの「生活」習慣』 トマス・J・スタンリー・著 本田健・訳から引用

○から一を生み出す仕事

○から一を生み出す仕事をするためにはどんな人たちが必要なのかというと、頭がいい人でも高学歴の人でもありません。

「やったことのないことをやりたがる人」です。

「あきらめない人」です。

「工夫をする人」です。

『NASAより宇宙に近い町工場』植松努・著から引用

段取りとは？

段取りというのは、この先、何が起こるのかを予見すること。

『どんな時代もサバイバルする人の「時間力」養成講座』小宮一慶・著から引用

自分の得意なことだけ話す

「自分の得意なことだけ話す」、これは、講演やプレゼンの基本です。

『どんな時代もサバイバルする人の「時間力」養成講座』小宮一慶・著から引用

話でいちばん大事なこと

話でいちばん大事なのは、「意識を伝えること」。

『どんな時代もサバイバルする人の「時間力」養成講座』小宮一慶・著から引用

三つの信条

1. 味方は不可欠である
2. めったなことで誓約などしてはならない
3. 人目を惹く派手な行為でなにかを成就できることはまれである

『スノーボール（上）（下）』 アリス・シュローダー・著から引用

人々の消費欲求

人々の消費欲求は、まずはhavingの実現に向かい、次いでそれらを生み出すもとであるdoingをより充実させる方向に向かった。

そして今、beingへと向かっている。

『「買いたい！」のスイッチを押す方法』小阪裕司・著から引用

あなた自身を市場で卓越した存在にする十五の作戦

エイブラハムさんは、15個のポイントを挙げ、その中から「複数の変化」を起こすように勧めます。

私自身が、変化を起こそうと思う項目を2つほど。

1. 市場で築く関係はすべて長期投資と見なす習慣を養う。これで人のと接し方がガラリと変わる。
2. 自分の強みと弱みを知り、強みを発揮する。単純なことだが、やっている人は少ない。たいてい弱みを改善することに夢中になるが、そこにレバレッジはない。

「弱みにレバレッジはない」、まさにその通りですね。

クラッシュ・マーケティングから引用

ビジネスを停滞させる要因

1. 強力なライバルの存在
2. 絶対的な売上不足
3. 業績の不安定
4. 戦略ゼロ
5. 経費が利益を食い尽くす
6. 新しいことにトライできない
7. 差別化・独自化できていない
8. マーケティング力不足
9. 周囲の力を活用できない

ここに挙げた9つは、いずれもビジネスを停滞させる要因。

クラッシュ・マーケティングから引用

株式投資において活用できる考え

1. 新規ではなく、既存のビジネスに投資する
2. シンプルなビジネスに投資する
3. 行き詰った業界の行き詰ったビジネスに投資する
4. 永続的な堀を周囲に備えたビジネスに投資する
5. 厳選した少数に賭ける、大きく賭ける、たまに賭ける。
6. 裁定取引に固執する
7. 常に安全域をを確保する
8. 低リスクで不確実性の高いビジネスに投資する
9. 革新的なビジネスよりも成功者をマネたビジネスに投資する

本書の前半はインドの起業集団パテルの創業話しで、目新しく感じますが、直接株式投資の話しではないので、少しまどろっこしく感じる人もいるかもしれません。

恐慌で儲ける!

その1. マーケットは決してランダムに動かない。10年単位、100年単位でマーケットを分析すれば、必ず類似した「パターン」や規則性が見つかる。

その2. マーケットには人間の小手先の作為や恣意は決して及ばない。

その3. たとえパターン認識できたとしても、それが必ず短期投資に向いているわけではない。同一のパターンでも、要因によって数週間のズレは発生する。

その4. だからこそ、パターンによって、「自分がどこにいるか」のトレンドを見極め、そこに乗る形（長期投資）が望ましい。

これは、ホウイさんの投資方法を松藤さんがまとめた「鉄則」。

頂きはどこにある？

生の中で良いときが山で、悪い時が谷という、昔からある分かりやすい喩えですが、この人生哲学が教えるのは、次の3つ。

- ・ どうすれば、谷から早く抜け出せるか？
- ・ どうすれば、山に長くとどまることができるか？
- ・ どうすれば、山を多くし谷を少なくできるか？

若者が老人からこの話を聞いても、それだけでは、すぐに実践できるようになりませんでした。

実業家の五代友厚が大隈に諫言した内容

- 一．愚説愚論を聞くべし。一を聞いて十を知ってしまうのが閣下の短所である。
- 二．地位が下の人間が、閣下と近い意見を述べたらすぐに採用すべし。他人の論を褒め、採用しないと徳は広がらない。
- 三．怒るべからず、怒気怒声は禁物。
- 四．事務の処断は、急ぐべからず。即決せずにぎりぎりまで待つべし。
- 五．閣下が人を嫌うと、向こうも閣下を嫌うようになる。進んで、嫌いな人との交際を求めるべし。

『人間の器量』 福田和也・著から引用

法則を導くための五つのステップ

1. 分析対象の作業に非常に長けた人材を、一〇～一五人ほど選り抜く（できれば、勤務先や地域がばらついているほうが望ましい）。
2. 各人が作業の中でどのような操作や動作をするか、基本的なものを押さえるととも使用ツールについても把握する。
3. 各基本動作に要する時間をストップウォッチで計測し、各動作を最も短時間でこなすための方法を選ぶ。
4. 適切でない動作、時間がかかりすぎる動作、役に立たない動作などをすべて取りやめる。
5. 不必要な動作をすべて取り除いたあと、最も要領のよい、最適な動作だけをつなぎ合わせ、最善のツールを用意する。

『科学的管理法』フレデリック・W・テイラー・著から引用

ジャック・ウェルチが説く「4つのE」

- ・ Energy : 自らが活力に満ちあふれていること
- ・ Energize : 目標に向かう周りの人びとを元気づけること
- ・ Edge : タフな問題に対しても決断ができること
- ・ Execute : 言ったことをとことんまで実行していくこと

『リーダーが身につけたい25のこと』鈴木義幸・著から引用

話を聞ける社長が成功する理由

1. 話を聞く社長は、いち早く軌道修正をかけることができる。
2. 話を聞く社長は、社内に眠っているアイデアを顕在化させることができる。
3. 話を聞く社長は、社員のエネルギーを高めることができる。

『リーダーが身につけたい25のこと』鈴木義幸・著から引用

人前でうまく話せるようになるための5つのステップ

1. モデルをつくる
2. ビデオに撮る
3. 修正点をひとつにしぼる
4. 周りからのフィードバックを求める
5. 話すことをとことん楽しむ

『リーダーが身につけたい25のこと』鈴木義幸・著から引用

自己紹介のフォーマット

「[職業上の説明 1]、[職業上の説明 2]、[職業上の説明 3]であり、趣味は[個人的な説明]。」

『「ツイッター」でビジネスが変わる!』 ジョエル・コム・著から引用

買収の条件

1. その会社が売却対象であること
2. 主要製品（あるいは製品群）が長期的に成長する可能性が高いこと
3. GEの事業ポートフォリオや経営・サービス能力にフィットすること
4. 価格が適正であること

『ジェフ・イメルト GEの変わり続ける経営』デビッド・マギー・著から引用

グロースリーダーに欠かせない5つの資質

1. 市場の基準で成功を客観的に定義する「外部志向」がある
2. 戦略を行動に落とし込み、意思決定し、優先順位を伝える「明晰でわかりやすい思考」の持ち主。
3. 「想像力」と勇気があり、人材とアイデアの両方でリスクが取れる。
4. 全員参加と人とのつながりによってチームを活性化し、忠誠心と責任感を築く「包容力」がある。
5. 職種や領域の専門性を育て、高度な「専門性」を自信のよりどころにして、変革を起こすことができる。

『ジェフ・イメルト GEの変わり続ける経営』デビッド・マギー・著から引用

「SPIN」営業術

- ・ 状況 (Situation)
- ・ 問題 (Problem)
- ・ 示唆 (Implication)
- ・ 解決 (Need-payoff)

『大型商談を成約に導く「SPIN」営業術』 ニール・ラッカム・著から引用

「グッドチョイス」のための3つの工夫

1. 商品を選ぶ「選択眼」
2. センスを見抜く「審美眼」
3. 実際に使うという「誠実さ」

『「バカ売れ」POPが面白いほど書ける本』中山マコト・著から引用

3つの視点をもって「物語」をつくろう

1. 「どうして、あなたがその商品を選んだのか」
2. 「誰が、どうやってつくったのか」
3. 「どんな人に、どうなって欲しいのか」

『「バカ売れ」POPが面白いほど書ける本』中山マコト・著から引用

変化をとらえる5つの視点

1. 置き換え
2. 省略
3. 束ねる
4. 選択肢の広がり
5. 追加

『異業種競争戦略』内田和成・著から引用

ビジネスモデルの3要素

1. 顧客に提供する価値
2. 儲けの仕組み
3. 競争優位性の持続

『異業種競争戦略』内田和成・著から引用

顧客の視点が重要

「顧客が何に価値を感じているか」「それは、どのように提供されているか」が大きなカギ。

1. 顧客に「同じ価値」を「同じ手段」で提供する
2. 顧客に「同じ価値」を「異なる手段」で提供する
3. 顧客に「異なる価値」を提供する

『異業種競争戦略』内田和成・著から引用

儲ける仕組みの4 類型

1. トールゲート（料金所）
2. イネーブラー（撒き餌）
3. エンラージメント（周辺分野へ広げる）
4. ブロックプレイ（敵のトールゲートを無力化）

『異業種競争戦略』内田和成・著から引用

プラットフォーム創造のフレームワーク

STEP1 社会の変化、規制緩和という大きな流れをとらえて不満を探す。

STEP2 ターゲットとなるグループを特定する

STEP3 プラットフォーム上のグループが活発に交流する仕組みを作る

STEP4 キラーコンテンツを用意する

STEP5 価格戦略を立てる

STEP6 価格以外の魅力をグループに提供する

STEP7 プラットフォーム上のルールを決めて管理する

『新・プラットフォーム思考』平野敦士カール・著から引用

勝ちパターンを作るための3つのポイント

1. 情報をダイエットして「目標」をつくる
2. 本当に必要な情報だけをインプットする
3. 得た情報の価値を最大化してアウトプットする

『28歳までに結果を出す！勉強のルール』原田翔太・著から引用

ユダヤ人が投資をする順番

1. 教育に対して投資をする。教育だけは自分の中に生涯資産として残り続けるから。
2. 金に対して投資する。金はもっとも安定した資産になるから。
3. その時代に価値がある貴金属に対して投資する。たとえばダイヤモンドのように紙幣に変わる価値を持ったものに変えておく。

『28歳までに結果を出す！勉強のルール』原田翔太・著から引用

根本的な資質が必要

人を管理する能力、議長役や面接の能力を学ぶことはできる。

管理体制、昇進制度、報奨制度を通じて人材開発に有効な方策を講ずることもできる。

だがそれだけでは十分ではない。

根本的な資質が必要である。

真摯さである。

(『マネジメント【エッセンシャル版】』一三〇頁)

『もし高校野球の女子マネージャーがドラッカーの『マネジメント』を読んだら』 岩崎夏海・著
から引用

われわれの事業は何か。何であるべきかを定義する。

あらゆる組織において、共通のものの方、理解、方向づけ、努力を実現するには、「われわれの事業は何か。何であるべきか」を定義することが不可欠である。（二二頁）

『もし高校野球の女子マネージャーがドラッカーの『マネジメント』を読んだら』 岩崎夏海・著
から引用

働きがいを与えるには？

働きがいを与えるには、仕事そのものに責任を持たせなければならない。

そのためには、1. 生産的な仕事、2. フィードバック情報、3. 継続学習が不可欠である。（七四頁）

『もし高校野球の女子マネージャーがドラッカーの『マネジメント』を読んだら』 岩崎夏海・著
から引用

知的生産力の方程式

知的生産力 = (情報 A × 情報 B) / 自分 = 情報 C

『「読む・考える・書く」技術』午堂登紀雄・著から引用

ビジネス分野のコンテンツを作るうえで、抽象化能力を鍛える2つの質問。

- ・ 構成要素に分解し、「それは何力か？」を考える。
- ・ 「それはいったい人間の何に作用しているのか？」を考える

『「読む・考える・書く」技術』午堂登紀雄・著から引用

勇敢なフォロワーに求められる五つの勇気

1. 責任を担う勇気
2. 役割を果たす勇気
3. 異議を申し立てる勇気
4. 改革に関わる勇気
5. 良心に従って行動する勇気

『ザ・フォロワーシップ』 アイラ・チャレフ・著から引用

インテグリティの6つの資質

1. 信頼を確立する
2. 現実と向き合う
3. 成果を上げる
4. 逆境を受けとめ、問題を解決する。
5. 成長・発展する
6. 自己を超え、人生の意味を見つける。

『リーダーの人間力』ヘンリー・クラウド・著から引用

ひとかどの成功者やリーダーが備えている3つの条件

1. 専門能力
2. 提携構築力
3. 人間性

『リーダーの人間力』ヘンリー・クラウド・著から引用

共感に必要な人間性の3つの要件

1. 相手の境遇を感じられるしなやかさ
2. “境界線”を適切に保つということ
3. こちらが理解していると相手に伝える能力

『リーダーの人間力』ヘンリー・クラウド・著から引用

人がついていくリーダーの特質

1. 強さがある
2. 自分と類似点がある
3. 人柄が温かい
4. 不完全である。完全ではないが、不完全さと向き合っている。

『リーダーの人間力』ヘンリー・クラウド・著から引用

変革を実現する「同化」と「調節」

同化：新情報の取り込み

調節：新情報に合わせて、自分の見方を調節すること。

『リーダーの人間力』ヘンリー・クラウド・著から引用

プルーストの質問表

「一番好きな美德は何ですか？」

「あなたのモットーは何ですか？」

「もし自分が自分でなければ、誰になりたいですか？」

「あなたにとって幸福とは何ですか？」

「あなたにとって悲惨な状況とはどんなものですか？」

『10-10-10人生に迷ったら、3つのスパンで決めなさい！』スージー・ウェルチ・著から引用

スージー・ウェルチが作った質問表

「七十歳の誕生日のパーティで、あなたを悲しませることは何ですか？」

「自分がいないときに、自分についてどんな噂をしてほしいですか？」

「両親の生き方の、どこが好きで、どこが嫌いですか？」

『10-10-10人生に迷ったら、3つのスパンで決めなさい！』スージー・ウェルチ・著から引用

日本企業の「不安」の原因

1. 「自分たちの未来が見えない」ことから来る「不安」
2. 「自分たちがやってきたこと」に対する「不安」

『競争力の原点』遠藤功・著から引用

個人向け為替レートの種類

- ・ 対顧客電信売相場（T T S）

外貨預金への預け入れや海外への送金で、円を外貨に換えるときに適用される為替レートです。円をドルに換える場合、仲値に1円上乗せするのが一般的。

- ・ 対顧客電信買相場（T T B）

満期を迎えた外貨預金の外貨や海外から送金された外貨を、円に換えるときに適用される為替レートです。ドルを円に換える場合、仲値から1円引くのが一般的。

- ・ 現金売相場

円を外貨の現金に両替するときに適用される為替レートです。T T Sからさらに2円上乗せするのが一般的。

- ・ 現金買相場

外貨の現金を円に両替するときに適用される為替レートです。T T Bからさらに2円引くのが一般的。

『世界一わかりやすい為替の本』 上野泰也・編著から引用

信用は二つの側面からなる

信用は二つの側面からなる——動機を信用できるか、そして判断力および能力を信用できるか。

どちらが欠ければ、信用は存在しえない。

『成功する人の条件』 ラマー・スミス、タミー・クリング・著から引用

ウェブPRで成功するための3要素

1. Yahoo!ニューストピックスへの記事掲載
2. 全国ネットのテレビ番組への露出
3. 情報連鎖を目論み、意図的に崩した企画を実施

『ウェブPRハンドブック』吉池理・著から引用

コミュニケーション能力

- ・ 人の話を聞き、自分の経験と知識を踏まえて、的確な質問ができる人。
- ・ 自分と他者の感情を知覚し、自分の感情をコントロールできる人。
- ・ 自分に自信を持っていながら謙虚さが感じられる人
- ・ 心に秘めた志があり、愛嬌がある人。
- ・ ホスピタリティーが高い人

『<就活>廃止論』佐藤孝治・著から引用

企業で「活躍できる人」

1. 顧客を幸せにする付加価値のある商品やサービスを創る。
2. 顧客に商品やサービスの価値を伝え、対価をいただく。
3. 無駄を省き、効率をアップして、コストを抑える。

この三つのどれかで貢献できる人が、企業で「活躍できる人」となる。

『<就活>廃止論』佐藤孝治・著から引用

カンヌ国際広告祭で示された未来のテレビ像

- ・ 公式チャンネル
- ・ フレンドチャンネル
- ・ リコメンドチャンネル

『使ってもらえる広告』 須田和博・著から引用

ユーザーに愛される五つの極意

1. つっこまれクリエイティブ
2. ルールクリエイティブ
3. コンテンツ消費からコンテキスト消費へ
4. 仮説検証から仮説探索へ
5. 全員シロートの時代

『使ってもらえる広告』須田和博・著から引用

すぐに何かを決めなくてはならないときの呪文

1. 何を決めるのか？
2. 目的は何か？
3. 他に方法はないのか？
4. 実行したときの不都合はないか？

『42歳からのルール』田中和彦・著から引用

伝説の打撃コーチ、高嶋導宏の7項目

1. 素直であること
2. 好奇心旺盛であること
3. 忍耐力があり、あきらめないこと。
4. 準備を怠らないこと
5. 几帳面であること
6. 気配りができること
7. 夢を持ち、目標を高く設定することができること。

『「日本で最も人材を育成する会社」のテキスト』酒井穰・著から引用

企業活動を一番シンプルに表現すれば・・・

企業活動を一番シンプルに表現すれば、その中身は（１）売上を最大化し、（２）コストを最小化する、というたった２つの行動にまとめることができます。

この２つの行動について十分な経験を積まないまま、「社会貢献」という言葉だけを振り回すようなビジネスパーソンは、絶対に成功しません。

『「日本で最も人材を育成する会社」のテキスト』酒井穰・著から引用

組織の学習能力

組織には学習能力という観点から見て、「積極的学習者（全体の10%）」「消極的学習者（全体の60%）」「学習拒否者（全体の30%）」の3種類の人材がいる（マイク・ロンバルト）。

『「日本で最も人材を育成する会社」のテキスト』酒井穰・著から引用

ストール原因のトップ4 カテゴリー

1. プレミアム・ポジションへのとらわれ
2. イノベーション・マネジメントの破綻
3. 中核事業の性急な見切り
4. 人材の不足

『ストールポイント』マシュー・S・オルソン、デレク・バン・ビーバー・著から引用

a reason to contact your customers

- ・ Your marriage
- ・ Your firstborn child
- ・ Your child graduating from college
- ・ A hurricane

『OUTRAGEOUS advertising』 Bill Glazer ・ 著から引用

”reason why” copy to create other sales

- ・ ”My server crashed” sale
- ・ ”It’s raining out” sale
- ・ ”Boss is away” sale

『OUTRAGEOUS advertising』 Bill Glazer ・ 著から引用

「黒十字アイデア法」4つのステップ

1. まずは「硬派・軟派」「総論・各論」の2つの軸で事象を分ける
2. もともとの案が、どの事象に位置づけられるかを定める。
3. その事象から、残りの3つの事象に、それぞれ振って考える。
4. 出た案から、もっともふさわしいものを選ぶ。

『目のつけどころ』山田真哉・著から引用

数字に目をつける際の3ステップ

1. 数字を拾う
2. 数字の単位を見る
3. 数字を裏返す

『目のつけどころ』山田真哉・著から引用

著者の研修でする5つの約束事

1. 名前を呼ばれたら「はい」の返事
2. 立ち上がったら、イスをテーブルの下に入れる。
3. 後ろに手を組まない
4. 中座する場合は、隣の人に無言で一礼。部屋を出るときにもまた一礼。戻ってきて席に着く際も、同様に礼をする。
5. 素直な気持ちで取り組む

『平林都の接遇道』平林都・著から引用

私が考える「とっつきやすい人」の3条件

1. 笑顔の人
2. 自分から挨拶をする人
3. 自分から動く動作がみられる人

『平林都の接遇道』平林都・著から引用

【 関連書籍 】

ニチジョウサハンジ 1 ～日常のあれこれを徒然なるままに～
<http://p.booklog.jp/book/3285/read>

ニチジョウサハンジ 2 ～日常のあれこれを徒然なるままに～
<http://p.booklog.jp/book/4119/read>

ニチジョウサハンジ 3 ～日常のあれこれを徒然なるままに～
<http://p.booklog.jp/book/4120/read>

ニチジョウサハンジ 4 ～日常のあれこれを徒然なるままに～
<http://p.booklog.jp/book/13007/read>

ニチジョウサハンジ 5 ～日常のあれこれを徒然なるままに～
<http://p.booklog.jp/book/13307/read>

ニチジョウサハンジ 6 ～日常のあれこれを徒然なるままに～
<http://p.booklog.jp/book/13327/read>

ニチジョウサハンジ 7 ～日常のあれこれを徒然なるままに～
<http://p.booklog.jp/book/14330/read>

ニチジョウサハンジ 8 ～日常のあれこれを徒然なるままに～
<http://p.booklog.jp/book/20345/read>

ニチジョウサハンジ 9 ～日常のあれこれを徒然なるままに～
<http://p.booklog.jp/book/15613/read>

ニチジョウサハンジ 1 1 ～日常のあれこれを徒然なるままに～
<http://p.booklog.jp/book/17666/read>

ニチジョウサハンジ 1 2 ～日常のあれこれを徒然なるままに～
<http://p.booklog.jp/book/17700/read>

ニチジョウサハンジ 1 3 ～日常のあれこれを徒然なるままに～
<http://p.booklog.jp/book/17701/read>

ニチジョウサハンジ 14 ～日常のあれこれを徒然なるままに～
<http://p.booklog.jp/book/91968/read>

ニチジョウサハンジ 15 ～日常のあれこれを徒然なるままに～
<http://p.booklog.jp/book/92689/read>

ニチジョウサハンジ 16 ～日常のあれこれを徒然なるままに～
<http://p.booklog.jp/book/93027/read>

ニチジョウサハンジ 17 ～日常のあれこれを徒然なるままに～
<http://p.booklog.jp/book/93031/read>

ニチジョウサハンジ 18 ～日常のあれこれを徒然なるままに～
<http://p.booklog.jp/book/93090/read>

ニチジョウサハンジ 19 ～日常のあれこれを徒然なるままに～
<http://p.booklog.jp/book/96907/read>

ニチジョウサハンジ10～日常のあれこれを徒然なるままに～

<http://p.booklog.jp/book/17226>

著者 : bax

著者プロフィール : <http://p.booklog.jp/users/trafalgar/profile>

感想はこちらのコメントへ

<http://p.booklog.jp/book/17226>

ブックログ本棚へ入れる

<http://booklog.jp/item/3/17226>

電子書籍プラットフォーム : ブクログのパー (<http://p.booklog.jp/>)

運営会社 : 株式会社ブクログ