

ニチジョウウサハンジ8  
日常のあれこれを徒然なるままに

OTZ

今日のおすすめ

四月二日  
創刊！

エッセイ

..... 定価（本体0円+税）

# 目次

---

## 順番／タイトル

- 1 目次
- 2 まえがき
- 3 知情意
- 4 問題発見のためのステップ
- 5 私見・ユニクロの成功習慣
- 6 確定申告をすれば税金が還ってくる会社員
- 7 トークがウケない理由は、大きく次の4つ。
- 8 パーティで人脈を広げる4つの方法
- 9 不意の沈黙に効く“4つのフレンドリー・クエスチョン”
- 10 切れ味するどいというのには3つのポイントがある
- 11 ルールについて日本人が取るべき3つの行動
- 12 論点思考の4つのステップ
- 13 問題を検討する際の3つのポイント
- 14 課長に要求されている仕事
- 15 従業員の業績を決定づける重要なもの
- 16 職務満足感につながる重要な要素
- 17 仕事における有意義感に影響する「職業特性モデル」
- 18 創造性の三つの構成要素モデル
- 19 リーダーの力の源泉
- 20 組織文化の本質を形成する7つの主要特性
- 21 E R Aの法則
- 22 オバマが使った伝統的な5つのレトリック
- 23 スライドを使って話すときの原則
- 24 P L学園の教え
- 25 資金繰りの良い会社にする「シ・メ・テ」の法則
- 26 4つの預金口座を設ける
- 27 1・3（イチ・サン）フォーメーション
- 28 運転資金口座
- 29 「運転資金口座に振り替えるお金が足りない！」ときの対処法
- 30 ドンブリ勘定でもお金を残す社長の「5つの極意」
- 31 『ドラクエ9』のビジネスモデルのポイント
- 32 ビジネスで重要なこととは・・・
- 33 最も儲かる月を期首にするメリット
- 34 「ビッグ・ウォレット戦略」の五つの成功要件

- 35 体制が崩壊する2つのケース
- 36 社会的能力を決める四つのファクター
- 37 社会的スキルの二つの基本
- 38 論理の5つの基本ルール
- 39 3つの前提
- 40 人間の行動
- 41 組織で頭角を現すための必要条件
- 42 プロフェッショナルの「構成要素」
- 43 企業が差別化するための3つのポイント
- 44 プロの経営者の条件
- 45 ファイリングを続けるコツ
- 46 領収書を取り扱う際の注意点
- 47 机レイアウトの原則
- 48 マネジメントの三つの役割
- 49 働きがいを与えるには・・・
- 50 経営者に求められるものとは？
- 51 成功する経営者の五つの特徴
- 52 人とコトバ
- 53 詩人、高木護の財産目録。
- 54 「総額人件費」を削減するための8つのステップ
- 55 「神話となるチーム」の特徴
- 56 『プロジェクトX』のエピソードの共通項
- 57 助言者のルール
- 58 社員の定着を妨げた3つの問題
- 59 『ビジョナリー・カンパニー』からの学び
- 60 アジア経済が成長する5つの理由
- 61 経済成長が起こる3つの要因
- 62 投資で儲ける方法
- 63 投資リスク
- 64 「人にだまされるに違いない」と信じている人
- 65 3つのプラットフォーム要件
- 66 ヘッドハンターが声を掛ける人物の条件
- 67 ヤフートピックスの4つの柱
- 68 3つの運
- 69 休活5つの戦略
- 70 利益思考の2要素
- 71 持続的競争優位性を保つ3つの視点

- 72 前提を疑い新しいアイデアを導く方法
- 73 M F T フレーム
- 74 たった一〇秒で却下される残念な志望動機
- 75 3つのプラットフォーム要件
- 76 魅力的な脚本の構成
- 77 今の厳しい世の中を賢く生き抜いていくために必要な心がけ
- 78 好奇心が連鎖するプロセス
- 79 仕事がパワーアップする「7つのルール」
- 80 苦難を乗り越えて成長するヒント
- 81 離職率の高い会社の2つのパターン
- 82 本当の失敗とは
- 83 リーダーの役割
- 84 組織の3要素
- 85 組織改革の手法
- 86 キズナの構成要素
- 87 戦略の3要素
- 88 B H A G (Big Hairy Audacious Goals:社運を賭けた大胆な目標)
- 89 マネされないための経営資源の特徴
- 90 ビジネスマンの勉強、五つの領域。
- 91 長寿企業の共通点
- 92 羽生善治名人の言葉
- 93 機械やシステムが事故やトラブルを起こしたときの対処法
- 94 トーカー (話題を広めてくれる人)
- 95 優れたトーカーの見分け方
- 96 動作経済の原則
- 97 改善のヒントを与えてくれる「E C R Sの原則」
- 98 経営における迷子の3原則
- 99 社長用財務データ「5つの指標」
- 100 ワクワク系マーケティング実践術
- 101 ニュースレターで書くべき内容の主なもの
- 102 売れる仕組み構築プログラム
- 103 平均L T Vの計算方法
- 104 既存客層の4分類
- 105 お客様が離れていく理由
- 106 思考を整理する4つのステップ
- 107 話の構成3つの型
- 108 3 W H A T

- 109 B Y Dが狙う3つのジャンル
- 110 『自然資本の経済』が提唱する自然資本主義の骨格
- 111 社員に見える化するための3つの視点
- 112 朗読の際のチェックポイント
- 113 枯れた技術の水平思考
- 114 負けない起業の鉄則
- 115 ヒンドゥーメソッド
- 116 合格する人の「模擬試験の受け方」
- 117 お店にリピーターが必要な3つの理由
- 118 お客様が「あの店に行きたいな」と思う回路の設計
- 119 リピーター獲得接客マニュアル
- 120 「話がつまらない」と思われぬ方法
- 121 仲間意識を持ってもらえる3つの会話スタンス
- 122 「上質と手軽」の選択を見誤らないための五カ条
- 123 4割貯金を実現するための3つのノート
- 124 ポスター封入作業をうまく行かせるコツ
- 125 内発的な動機づけの3つの構成要素
- 126 知覚リスクの5つの形
- 127 「行動をまねる」と「思考をまねる」の違い
- 128 教えたくなる人間になる方法
- 129 誰でも億万長者になるための方法
- 130 4つの分野で理想の人を見つける
- 131 文章を構成する三大要素
- 132 C S生通販番組からビジネスパーソンが学ぶべきこと
- 133 目上をほめる場合の2つのパターン
- 134 超高級旅館の客層
- 135 衰退の五段階
- 136 経営の本質を見定めるための3つの質問
- 137 多くの経営者やプロフェッショナルが選んだ職場の共通点
- 138 覚るための条件
- 139 プラットフォームの5つの機能
- 140 プラットフォームの横暴
- 141 昇進の鍵となる5つの資質
- 142 幸せ気分でしつけができる方法
- 143 文章上達に必要な3つの要素
- 144 各業界の粗利率
- 145 優柔不断は得か？

- 146 モレスキンノート基本の書き込み方
- 147 感動を与えるサービスのやり方は4つある
- 148 抜擢される人の人脈力
- 149 人が映画を観に行くのには3つの要素がある
- 150 「3ナイ」主義
- 151 組織に貢献するための5つの視点
- 152 人脈を築くコツ
- 153 クリティカル・シンキングで特に注意すべき4点
- 154 網羅性確保のための3つの手法
- 155 アブダクションの推論形式
- 156 TRIZ研究者ダレル・マンが推奨する発明原理トップ8
- 157 これからの世の中、絶対に生き残れないと思う人。
- 158 本書で示されている文章作成のための4つのポイント
- 159 国や地域に関係なく女が男に求める要素
- 160 男が女に求めるもの
- 161 クイズの手法を使う時の注意点
- 162 「2つのK」を聞く、わざとらしくない上手なヨイショ。
- 163 エライ人に話しかけられた時の「3Gの法則」
- 164 「流行」に便乗する方法
- 165 わが国の展望・重要なポイント
- 167 やってはいけない「間違っただ叱られ方」
- 168 記憶力アップのための7つのテクニック
- 169 さまざまなエネルギー源のキロワット時当たりのエネルギー・コスト
- 170 マクロ環境を分析するPEST分析
- 171 人は、大きく次の3つのタイプに分けることができる。
- 172 「行動」で管理すべき3つのサブカテゴリー
- 173 イベントの主催者が講演家を探す基準
- 174 よいスピーチのための4つの準備
- 175 聴衆を巻き込む方法
- 176 専門家で30代で年収3000万円を実現した人のパターン
- 177 30代で年収3000万円を実現した人と、そうでない人の違い。
- 178 30代で年収3000万円を実現した人が、ゼロからならこうするというアドバイス。
- 179 アドバンテージ・マトリックス
- 180 “赤字のシステム”の原因
- 181 テレビ局でタイトルをつけるときのポイント
- 182 声の出し方と効果
- 183 テレビに視聴者を引きつけるためのご利益

- 184 脱サラして成功するコツ
- 185 ポーカー経営学
- 186 電子書籍の三原則
- 187 自由な発想をするイノベーターに求められる要素
- 188 よい 이슈の3条件
- 189 定量分析の3つの型
- 190 共感クロージングに効く「7つの決めゼリフ」
- 192 相違点に関してはつねに楽観的な考え方をすべき
- 193 低価格でも高品質のサービスを可能にする戦略
- 194 チームの士気を高める五つのルール
- 195 かかわるべきではない三種類の人
- 196 職場における悪い習慣の具体例
- 197 整理の4ステップ
- 198 名刺を減らす基準
- 199 きれいな状態を維持するために、日頃気をつける3つの鉄則。
- 200 未上場企業に投資をして株式をEXITし、キャピタルゲインを得る方法。
- 201 ロングエンゲージメント・コミュニケーションの3要素
- 202 衆愚を呼ぶふたつの動き
- 203 鋼板を作る工程
- 204 ボディを作る工程
- 205 薬（錠剤）ができるまで
- 206 無駄な活動をなくすための2つの質問
- 207 結論を伝えて合意を得たい時の伝え方
- 208 状況を報告したり、自分の意見を上司に伝えたい時の伝え方。
- 209 組織の中で何らかの問題が起こった時の伝え方
- 210 スズキ・メソードの教育五訓
- 211 『Made to Stick』で語られたストーリー・プロットの3タイプ
- 212 各人が自らに投げかけるべき四つの質問
- 213 3種の儲け方
- 214 効果的なほめ方、3つのコツ。
- 215 エレベータートークのネタ
- 216 雑誌が生きのびるために模索している方向
- 217 3つの次世代メディアの条件
- 218 営業力を表す方程式
- 219 決算期の決め方の目安・ポイント
- 220 所得税の計算表
- 221 会社や上司に対して部下が不満を抱える主な原因

222 メッシュビジネスで成功する商品デザインの条件  
223 一流の芸人の3つの共通点  
224 本当の安さを追求するためのLCC (Life Cycle Cost)  
225 仕入先を「丸裸」にする  
226 コスト削減の7つの方法  
227 プロスペクト理論  
228 ドラッカーの世界は三つあった  
229 成果が出せない新人の3つの傾向  
230 ターゲット検証のための「6R」  
231 人が言い訳をする場合  
232 ビル・クリントンが教えてくれた10のテクニック  
233 自分を信じてさっと行動するためのアドバイス  
234 立派な置き土産を残すために・・・  
235 人を知る標準  
236 オンリーワン商品・ロングセラー商品を生み出す秘訣  
237 人が死に対して恐怖する理由  
238 お客さまの警戒を解き、スムーズに店内に誘導する技術。  
239 行動科学マネジメントの「MORSEの法則」  
240 ガンダムに搭乗できるパイロット4つの条件  
241 委託販売制度が不合理な理由  
242 3つの自由  
243 国民の三大義務  
244 理想の上司・先輩  
245 ディズニーの行動指針の優先順位  
246 見るポイント  
247 後輩と話し合うときのポイント  
248 少し繰り返すだけで成長する人  
249 何度繰り返しても成長しない人  
250 自分探しの本質  
251 自己分析  
252 繰り返し同じ話をする人  
253 書き続けることで得られるもの  
254 読書と書くこと  
255 ピーターの法則1  
256 ピーターの法則2  
257 壁  
258 黙っているほうが安全？

- 259 ボランティアとは？
- 260 資産運用の4つの原則
- 261 生命保険の正しい買い方
- 262 情報は集めれば集めるほど判断ができなくなる
- 263 何かをすると決めること
- 264 情報に左右される6つの特性
- 265 情報に左右されないためにすべき3つのこと
- 266 真の情報
- 267 長谷部誠が教えてくれた自分自身に打ち勝つ唯一の方法
- 268 レフェリング
- 269 ACから学んだ『こだまの法則』
- 270 『こだま』は何処までも伝わっていく
- 271 引き寄せたいものがあるなら、ログセを変えるといいですよ！
- 272 混ぜるのではなく組み合わせる
- 273 最もよい組み合わせ
- 274 本当に安心する場所を作るためにすべきこと
- 275 僕一人の力できみに勝たないと・・・
- 276 ゆとり
- 277 考えるべきは疲れる前に息を休めること
- 278 疲労と悩みとを予防する第一の鉄則
- 279 コミュニティは個人が力を発揮するための基盤
- 280 分かち合う
- 281 望む事柄
- 282 注意を向けるべきは「できないこと」ではなく「すべきこと」
- 283 残業が増える仕事術
- 284 負の労働
- 285 自己分析することでしか根本的な不安は解消できない
- 286 欲望
- 287 無駄
- 288 イチローに学ぶ自分を上手にコントロールする方法
- 289 期待
- 290 ヒンズー教の教え
- 291 人の心はわからない
- 292 心の三大要素
- 293 心を開く
- 294 考え方を変える
- 295 今の心が大事

- 296 物と心と幸せ
- 297 思考と感情の関係
- 298 忘れる
- 299 愛する心だけでは伝わらない
- 300 言葉の使い方
- 301 感受性
- 302 悪いことをしない
- 303 できない原因は？
- 304 心の窓を磨く
- 305 感じられる心
- 306 人間だからできること
- 307 とらわれない
- 308 よく噛んで食べる5つのメリット
- 309 ぶことしか自分の可能性は引き出せない
- 310 自分自身に問え！
- 311 チーズの良さを知らない人は勿体ないと思うわけ
- 312 どんなに悔しくても仕返しは絶対にしない方がいいと思う理由
- 313 許すということは強さの証
- 314 やさしいトモダチの行動
- 315 やさしさは根性
- 316 嫌われるのが怖い？
- 317 忙しさを解放する3つの方法
- 318 こだわる
- 319 成長してほしい花
- 320 生きるためには？
- 321 デジタル管理を活用した軽快に動くための5つのステップ
- 322 問題
- 323 モヤモヤしている自分にイライラしているときに考えるべきこと
- 324 アイデア
- 325 『作用反作用の理論』の摘要例
- 326 媚びた政策
- 327 あきらめ
- 328 失敗は絶対に非難しない方がいいと思う理由
- 329 やる気を出させる言葉
- 330 言葉は選んで使いなさい
- 331 『安定』とは？
- 332 それでも、やっぱり体育会系が強いわけ。

- 333 教わるための5つの技術
- 334 自分の扱い方
- 335 世の中は分ければ分けるほど楽しめる
- 336 知性
- 337 うまくいっている人とうまくいっていない人の違い
- 338 自分自身を信じない者
- 339 関心
- 340 量は全てを凌駕する（究極の鍛錬法）
- 341 強運を味方につけるためにすべきこと
- 342 幸運と不運
- 343 大きな成果を出す人
- 344 毎日の小さな努力
- 345 継続するために知っておくべき法則（慣性の法則）
- 346 自己に従順であること
- 347 経験を積むと・・・
- 348 変わらざる中心
- 349 「できない」を「できる」に変える
- 350 やったこととやらなかったこと
- 351 大人は質問に答えたりしない
- 352 教えることが上手な人の5つの教え方
- 353 君、時というものは・・・
- 354 あえてスピードを出さない人の思考過程
- 355 スローペースにする意図
- 356 「自分」が基準
- 357 型に嵌まらなければ型の凄さは分からない
- 358 型を持つ人
- 359 勉強したほうがいい4つの理由
- 360 勉強する事
- 361 共感するための11のコツ
- 362 交渉に臨む前に考えておくべき5つのこと
- 363 嫌儲な人の行動例
- 364 好儲な人の行動例
- 365 嫉妬
- 366 早起き生活をもたらすもの
- 367 早寝早起き
- 368 面白い世界は無謀なチャレンジによって支えられている
- 369 毎日の小さな努力の積み重ね

370 整理のポイント

371 反面教師の9つの型

372 人の「個性」とは？

373 散らかしをなくすために必要な2つのこと

374 プレゼンの内容

375 アリストテレスが語った、優れたスピーチの3要素。

376 ストーリーをドラマチックにする要素

377 PUNCHの法則

378 天才

379 発想力と論理力と表現力

380 スマートノートの7つの段階（フェーズ）

381 面白い要素

382 見識

383 図表をうまくつくるためには？

384 調査でのポイント

385 編集段階での注意点

386 図表で使う文字の読みやすさのルール

387 自然な目盛間隔の例

388 お客さまと取引する場合に知っておきたい3つのこと

389 消費者との契約条件が無効になることがあるケース

390 こんなキャッチコピーはNG！！

391 下請法で禁止されていること

392 「引用」としての利用が認められるための5つの条件

393 「ダイヤモンドの4C」を整理に置き換えると

394 「Sの付箋」を使って新人研修の企画を立てる

395 （ストーリーの）第1幕

396 道＝理念、志

397 戦略の略

398 ビジネスモデルの「四つの箱」

399 顧客価値提案の質は、次の三つの点に左右される。

400 利益方程式で明らかにすべき4つの要素

401 パフォーマンス

402 心の状態をフローに傾かせる自己4大ツール

403 柳田国男の『蝸牛考』という有名な論文

404 住職が教えてくれたこと

405 アップセール、サイドセール、ダウンセール、オンセール

406 ビジネスにおいて、最も大きな金銭的な酬いを得る人の条件。

- 407 統治（ガバナンス）を作り出すときの費用
- 408 出生率低下の3つの要因
- 409 学術的な情報を探す際に役立つ
- 410 5つの揺さぶり
- 411 企画書の基本構造
- 412 文章表現のルールや技法
- 413 ワーマンの「インストラクションの構成要素」
- 414 文章に「らしさ」を忍ばせるポイント
- 415 日本企業が取り組むべき三つのグワンシ
- 416 五つの役割
- 417 八つの道徳的な価値
- 418 グワンシをつくる3要素
- 419 中国人の、人と関わる上での4つのルール。
- 420 敗者の錯覚
- 421 検討と検証
- 422 語感の三系統
- 423 目標達成の3要素
- 424 結果を出し続けるチーム
- 425 運動能力には「4つのスキル」が存在する
- 426 オリジナリティの2つの要素
- 427 コモディティの差別化
- 428 価格攻撃をかわす方法
- 429 人が購入する際に感じるリスク
- 430 部下力を養う
- 431 成長へのギア・チェンジ
- 432 ダグラス・S・フリーマンのリーダーシップの公式
- 433 科学的方法の基本的態度
- 434 優秀なマネジャー
- 435 情報
- 436 どういう人物を仲間にすべきか？
- 437 高齢シングル化による未来像
- 438 著者の持つ仮説
- 439 ノリを生み出すポジティブワード
- 440 人間の脳
- 441 恩返しの法則
- 442 成功
- 443 留学先で渋沢栄一が学んだこと

- 444 意、必、固、我の四つから私意を慎む
- 445 読書の要は「心記」にある
- 446 感動の条件
- 447 目標設定のためのSMARTの法則
- 448 未来を予測する2つの方法
- 449 PEST分析
- 450 コア・コンピタンスを決定する際の5つの条件
- 451 ファイブフォース分析
- 452 ブルー・オーシャンを開拓するための6つのパス
- 453 父親が遺した2つの言葉
- 454 握手の順位
- 455 デフレ脱却の条件
- 456 七つの変革の芽
- 457 意思決定でよくあるエラー
- 458 組織の分析力を支える要素
- 459 成長
- 460 自分の意思で変えられないもの
- 461 自分・思考・行動・未来
- 462 「過去」を”編集”
- 463 ロザベス・モス・カンターの4F+ベニスの1F
- 464 人がよい仕事をするとき
- 465 読点の打ち方・基本ルール
- 466 「副詞と動詞」「形容詞と名詞」を近づける
- 467 文に“動き”を出すひと工夫
- 468 電通『鬼十則』
- 469 電通『裏十則』
- 470 電通『責任三カ条』
- 471 電通『戦略十訓』
- 472 農村の貧しい人たちから学んだ四つのポイント
- 473 現実的な解を導く12のステップ
- 474 安くデザインするためのガイドライン
- 475 区分マンションと一棟物件を組み合わせる理由
- 476 選ばれる物件の条件
- 477 管理会社の見極め方
- 478 営業プロフェッショナルが身につけるべき基本スキル
- 479 営業専門コンサルティング会社が二〇〇社に尋ねた、営業に望むこと。
- 480 ライクヘルドの「究極の質問」

- 481 すばらしいモジョを手にする四つの要素
- 482 毎日の行動を評価する質問
- 483 四種類のアイデンティティ
- 484 四つの意味のない議論
- 485 「前向き思考」のを見つけ方
- 486 すばらしい人生
- 487 人の感情
- 488 4つの心理タイプ
- 489 [ネガティブ自立]がいきすぎた場合
- 490 人間関係
- 491 未来
- 492 フランチャイズが優れている理由
- 493 不況期が独立のチャンスである理由
- 494 人生を左右する分かれ道
- 495 イノベーション体質に変わるための「7つの法則」
- 496 目標
- 497 過去と未来
- 498 情熱と資質
- 499 円安が進むと思う理由
- 500 エンジニアリングの理想の姿
- 501 P A C 思考
- 502 R B V で戦略を立てる第一歩
- 503 オープニングでインパクトを与える「PUNCH」の法則
- 504 効果的なエンディングのポイント
- 505 イノベーションを可能にする十の要諦
- 506 経済成長に寄与する3つの要素
- 507 日本のハイテク企業を再起動させる4つのモデル
- 508 多くの案件や業務を、短時間で精度高く処理する方法。
- 509 新しい働き手の条件
- 510 組織のかなめに特徴的な資質
- 511 逆境を越えてゆく者へ
- 512 雲の上の人を理解するために、心がけたいこと。
- 513 人間の6つの欲求（シックス・ヒューマン・ニーズ）
- 514 コピーをワクワクさせる「6つの方法」
- 515 W先輩が教えてくれた「3つの金言」
- 516 赤ちゃん肌理論
- 517 郷ひろみ理論

518 新幹線で「車両の後方」から順に、「2人席」を人数分確保する理由。

519 日報に書くべき3要素

520 著者が実践する、4色ToDoマトリクス。

521 できる上司

522 経営戦略には、三つの代替案しかない。

523 抽象化思考が得意な人の思考パターン

524 外回りが多い人が実践すべき3つのこと

525 はじめての電話で成功する四つのルール

526 番組で「B級グルメ」を特集することになった場合のレジュメ

527 情報を扱うプロの三原則

528 専門図書館

529 ソースに当たる順番

530 徳には、思考の徳と性格の徳の二種類がある。

531 組織にとって扱いに困る行動

532 評価されない人の12の特徴

533 「資金繰らない経営」の3つの戦術

534 「資金繰らない会社」がやっていること

535 キャッシュを増やす8通りの方法

536 ペティ＝クラークの法則

537 連帯保証をとられないで融資を受ける2つの方法

538 プロの世界

539 「ツボ」、「コツ」、「注意点」の3点で指導

540 人間が自己肯定感を持つための3つの要素

541 電子メールの書き方

542 焦点の定まった目標

543 すぐに注目してもらうには・・・

544 差別化の8要素

545 ターゲットは3つに分けて考える

546 確実に暗示にかける、オーモンド・マッギルの法則

547 ビジネスモデルの五要素

548 大成功の違いを生むもっとも重要なもの

549 論理的な思考

550 儲かる漁師の働き方

551 リーダーの役割

552 「人は必ず嘘をつく」ということ（性悪説）

553 1点フォーカス

554 失敗するプレゼンシートに見られる問題点

- 555 『賢明なる投資家』から学べること
- 556 バフェットが重視する「お堀」
- 557 信頼される人になるための行動基準
- 558 ある人が「危険な領域」にいる、そして偽のリーダーシップを提供している可能性を示すシグナル。
- 559 中国の高度成長を牽引してきた「2台の馬車」
- 560 先行き予測、洞察力を鍛える方法。
- 561 ビジネスにおけるプロの三要素
- 562 この時代の「いい商品」とは何か？
- 563 人の幸福を決定する5つの要素
- 564 見方・視点
- 565 おすすめは現在・過去・未来の順に書いていく方法
- 566 重複表現を直す
- 567 論題の選定方法
- 568 メリットの3条件
- 569 デメリットの3条件
- 570 「正しい主張」の3条件
- 571 クレーム解決のプロセス
- 572 アップルのマーケティング哲学
- 573 嫌いな商品を好きになる方法
- 574 雑談の基本となるセオリー
- 575 稼ぐ力
- 576 三〇代で注意したい点
- 577 投資に関する2カ条
- 578 バフェットが11歳の時、売却した株が高騰した時の教訓。
- 579 G（グローバル）人材とI（島国）人材の違い
- 580 ベテランの交渉者
- 581 最良の企業
- 582 考える時間をキープ
- 583 交渉力の7つの要素
- 584 相手の言うことを素直に受け入れられない理由
- 585 グローバルスキルを身につける前の土台
- 586 ソーシャルメディア時代の生活者購買行動モデル
- 587 企業の「感知力」
- 588 「発想力」向上に必要なファクター
- 589 ブログを短期間で月間10万PVにする方法
- 590 手間をかけずに続ける「仕組み」を作るコツ

- 591 イノベーション・プロセスには、どのような役割があるのか？
- 592 時間管理の仕方
- 593 優れたアイデアを守る、通説とは一見相反する五つの原則。
- 594 企業が「コモディティ化の罠」に陥る3つのパターン
- 595 英語を身につけるための「3つの習慣」
- 596 幸福優位の7つの法則
- 597 バブルの3つの共通点
- 598 「モジョ」を手にするために重要な要素
- 599 セミナーや講演会で気をつけている4つのポイント
- 600 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。
- 601 戦前と戦後で物理的3条件
- 602 夢が実現する可能性が極めて高いかを判断する質問
- 603 スイッチの入れ方
- 604 優れたリーダーに必要な4つの戦略
- 605 オンリーワン商品を生み出す心がけ
- 606 「7つの習慣」の時間管理マトリックスをカスタマイズ
- 607 「CBP戦略」の売買ルール
- 608 リチャード・バートルによるゲームプレイヤーの4分類
- 609 カイヨワによる遊びの分類
- 610 上級者に対して設定し得る目標
- 611 可視化の対象
- 612 一人プレイをモチベートする手法
- 613 リーダーシップの3つの柱
- 614 交渉力の7つの要素
- 615 マネジャーが台風の目となる
- 616 孫の二乗の法則
- 617 あなたが仕事で一番大切にしていることは？
- 618 分かりやすい説明に必要な要素
- 619 問題解決の手順
- 620 タイプ別コミュニケーションのとり方
- 621 人のタイプ
- 622 誤解を防ぐ「電子メール」8つの作法
- 623 「クレーム対応」のコツ 5ステップ対処法でこじらせない
- 624 仕事に効く 話術を磨く3つのポイント
- 625 「すき間時間」を徹底活用 1日15分の上手な勉強法
- 626 年代別仕事の心得
- 627 仕事を依頼する時の4つのポイント

628 攻めのメモ術で「やらされ仕事」を抜け出し、能動的に成果を上げるには？

629 「E C R S（イクルス）」の法則で仕事を効率化する

630 「できる人」に確実に近づく仕事の整理術

631 ビジネスパーソンの成長を妨げる20の悪いクセ

632 脱「ダメール」のための7つのルール

633 ビジネスメールの基本

634 ダメ先輩&上司の行動パターン

635 リーダーが部下・後輩を育てるための5つの基本

636 「ビジネスの心肺機能」鍛える3つの方法

637 時間に追われる自分から抜け出す10の習慣

638 プレゼンが苦手な人のための5つの小技

639 仕事先取りで残業をゼロにする5つのステップ

640 スケジュールを組むとき気を付けたい仕事

641 ジョブズ流スピーチに学ぶ名言引用のポイント

642 ジョブズを超える最強英語フレーズ10

643 気弱な人のための5つの交渉テクニック

644 聞き手の心をつかむ9つのテクニック

645 人間の感受性は3つのタイプに分類される

646 本を生かすための4つのステップ

647 年収750万円以上が選ぶ「学ぶべき教養」3つの共通点

648 サーバントリーダーが大切にしている5つのポイント

649 心理学を活用 「イエス」と言わせる殺し文句10

650 断るときは「サンドイッチ」気持ちを伝える20のテクニック

651 ヤフー副社長が明かす、社員を「爆速」にする方法。

652 孫正義社長を「10秒」で納得させる資料作りの秘訣

653 名経営者の「ゴルフの流儀

654 「実戦」に役立つ読書14カ条

655 プライバシーの倫理

656 スーパー・パブリックカンパニー

657 貿易の4大リスク

658 貿易で儲ける3条件

659 事例研究の分析結果から導き出される実務的インプリケーション（含意）

660 魅力的でわかりやすい事業計画書の3つのポイント

661 ミッションを考えるとときの問いかけ

662 ブルーオーシャンを見つけるための6つの視点

663 マンション経営の将来の収益に影響を与える3大リスク

664 誰でもデザインできる4つのルール

665 デザインを取り込む順序  
666 成功のパイを最大化する四つの条件  
667 目標人間の「五つのP」  
668 目標とは？  
669 幸せの三条件  
670 年代別の働き方  
671 自分を磨き、成長するために必要な要素。  
672 こういう人はニセモノだ  
673 人を雇うときは三つの特徴に注目する  
674 医療者が持つ3つの価値観  
675 病院経営における5つの柱  
676 患者満足度に最も大きな影響を与える4項目  
677 時間を分解すると付加価値化できること  
678 問い合わせが多い企業が行っている5つの方策  
679 教養を身につける3つの方法  
680 知識を腹落ちさせ、教養とさせるフロー。  
681 仕事にも人生にも効く、読書がもたらす8つの効用。  
682 こんなに差がつく読書がもたらす15の効用  
683 読書をする15つのメリット  
684 読書は脳のエクササイズ！本を読むことで得られる5つのメリット  
685 驚くべき読書の効果10  
686 読書を趣味にするメリット30  
687 読書から得られるメリットとは？  
688 読書がアナタの人生を豊かにする30の理由  
689 小説の意外な3つの効能  
690 意外な効果も！？読書がもたらす素晴らしい12の効果  
691 読むだけでストレスが激減？読書の意外なメリット3つ  
692 読書効果を大幅にアップさせる10つの方法  
693 読書の本当の効果15  
694 読書がもたらす6つの健康効果  
695 読書がもたらす効果15  
696 知られざる読書の効能10選  
697 読書こそが最高の学びである理由が分かる8つの言葉  
698 マネジメントの基本的なクライテリア（基準）  
699 集中力がないときの7つの対処法  
700 仕事運をアップさせる8つの方法  
701 マイナス思考を克服する7つの方法

- 702 部下を上手に叱る 10のコツ
- 703 仕事のやる気が出ないときの6つの対処法
- 704 責任感がある人の7つの習慣
- 705 仕事がつまらないときの対処法7つ
- 706 愚痴を言う人との上手な付き合い方7つ
- 707 スピーチのコツ おさえておきたい6つのポイント
- 708 つまらない人生を楽しくする8つの方法
- 709 悪口を言わない人たちの10の共通点
- 710 意識高い系と言われる人の特徴6つ
- 711 仕事の悩みでよくある7つのこと
- 712 お金が貯まる人に共通した、9つの生活習慣と考え方。
- 713 稼ぐことができる6タイプ
- 714 聞く技術
- 715 情報活用の目的
- 716 新書モダン・クラシックス10選
- 717 「嫌われ仕事」の法則
- 718 山に登る、ということは・・・
- 719 習慣のタイプ
- 720 「絵文字ノート」のメリット
- 721 危機の指導者に求められる資質
- 722 早く正確に仕事をするために絶対やってはならない「7つのタブー」
- 723 求める人材の条件
- 724 経営者から評価される人の特徴
- 725 「日産の会議」を貫く会議の“憲法”（グラウンドルール）
- 726 シナリオを判断する基準
- 727 コンピュータ・ゲームのなかで、たのしみの「順序」をつくるための代表的な手法。
- 728 9つの構築ブロック
- 729 価値提案のパターン
- 730 顧客との関係のパターン
- 731 収益の流れを生み出すための方法
- 732 フリー戦略、4つの基本パターン。
- 733 ズルい仕事術というのは・・・
- 734 論理思考力に必要な3つのこと
- 735 格安航空会社の「ビジネスモデル」
- 736 LCCが選択する旅客機機材のポイント
- 737 意思決定の基準
- 738 トラブルを減らすための7か条

- 739 超成長株を探す5つの法則
- 740 2012年以降の世界経済、5つのトレンド。
- 741 神秘性を作用させる4つの方法
- 742 警告を仕掛ける5つのコツ
- 743 信頼を獲得するための5原則
- 744 シナジーに到達する四つのステップ
- 745 スターになるための3つの要素
- 746 「SCAMPER」発想法
- 747 目標達成型チームを創る4原則
- 748 人材育成における4つのステップ
- 749 人が「この人についていきたい」と思う理由
- 750 NWBの法則
- 751 話し方を改善する7つのポイント
- 752 進化をしていくためには・・・
- 753 相手の考えを「超具体化」する方法
- 754 仕事を頼むときに、成果を出す3つの原則。
- 755 2つのタイプの模倣
- 756 ノマドライフまでの6つのフェーズ
- 757 雇わないでできるビジネスの仕組み
- 758 一流の人に学ぶ
- 759 世の中には、二種類の間人しかいない。
- 760 信頼の元となる3つの要素
- 761 マネジメントの四大原則
- 762 パフォーマンスの問題を特定する3つのプロセス
- 763 7つの論理軸
- 764 仕事に興味を持ってのめり込むためには、3つの点が重要。
- 765 三現主義
- 766 中国で売れている日本商品ベスト5
- 767 三縁
- 768 3分間エレベーターブリーフィングの基本構成
- 769 自分が書いたメールを相手に読んでもらいやすくするテクニック
- 770 打ち合わせ中にメモを取るべき事項
- 771 ピボットのタイプ
- 772 8つのキャリア・アンカー
- 773 転機を乗り越える能力に影響を及ぼす4つのS
- 774 人間の3つの根本規定
- 775 コチャン高校の「職業選択の十カ条」

- 776 重要思考
- 777 一瞬で大切なことが伝わる会話・議論への4ステップ
- 778 『重要思考』の超基本
- 779 目標設定のポイント
- 780 トランジションを促進させる周囲の関わりの例
- 781 スターターの育て方
- 782 伝える原則
- 783 ライフログの6つのメリット
- 784 高感度を上げることができる11の法則
- 785 コミュニケーション方法の4つの型
- 786 未来を発明するには？
- 787 レシピを作る利点
- 788 商品ラインナップを見直す際の「4つの指標」
- 789 生涯糧にした4つの教え
- 790 仕事をするうえでの優先順位
- 791 悪い印象を与えずにノーと言う方法
- 792 デスク上の管理方法
- 793 1週間分の仕事の段取り
- 794 5つの「思考グセ」のタイプ
- 795 持続発展する価値ある企業の条件とは？
- 796 自社の競争力の強弱
- 797 今すぐやめるべき3つの習慣
- 798 知らない仕事をマスターするためのポイント
- 799 疑似民主主義の特徴
- 800 イノベーション・エンジン
- 801 マクロ経済学の大目標
- 802 人間力を高めるために「四を断つ」
- 803 人を見抜く「視・観・察」
- 804 お金持ちになるための5つのステージ
- 805 パワー・スピーチの技法
- 806 ミャンマーへの事業進出で認められている事業形態
- 807 変化の方向を見極めるためにできること
- 808 リーダーに求められるもの
- 809 3つの仕事観
- 810 今より幸せになる方法
- 811 フィードバックを「与える時に守るべき「三つのルール」
- 812 目標設定の7つの領域

- 813 目標を実現するための4つのテクニック
- 814 追い風
- 815 部下を叱るときのポイント
- 816 商売十訓
- 817 善き商人のための処方箋
- 818 やる気の源「淡蒼球」を動かす4つのスイッチ
- 819 質問者に身に付けてほしい6つのマインド
- 820 月刊誌にダイレクトレスポンス広告を載せた場合のレスポンスの流れの目安
- 821 ダイレクトレスポンスTV企画の8つのチェックポイント
- 822 アウトバウンド計画の成否を握る4要素
- 823 ボブ・ストーンによる7つの法則
- 824 カタログのクリエイティブプロセス6つの側面
- 825 消費者調査の必須4要素
- 826 良い戦略
- 827 USPの三つの定義
- 828 「コカ・コーラ」でその国の経済指標を測る
- 829 ホイラーの「XYZ」公式
- 830 メッセージの要件
- 831 表の加工のチェックリスト
- 832 ソーシャルゲームのビジネスモデルを考える上で知っておくべき3つの指標
- 833 プログレッシブ保険“Pay as You Drive”の保険料決定のステップ
- 834 ビジネスモデルを見る七つの視点
- 835 劇団四季の成功要因
- 836 イノベーションのために捨て去る8つのこと
- 837 優れたダイヤモンド・クリエイターがたどるステップ
- 838 自分の業界がどう変わっていくかを予想する視点
- 839 ビジネスモデルの3要素
- 840 リーダーシップの基本3要素
- 841 自由に生きるために目指すべき「新しい幸せの10の条件」
- 842 参謀が具えるべき基本能力
- 843 社員が思考停止に陥るパターン
- 844 問題解決の行程
- 845 中期計画の戦略ステップ
- 846 すべからく分析
- 847 ほめる極意
- 848 戦略を立てる際のテクニック
- 849 囲碁理論

- 850 顧客が特定の企業に囲い込まれる理由
- 851 カウンタープランを出す際の2つの条件
- 852 できる人
- 853 話し下手な人の口を開かせるのに効果的な、2つの質問。
- 854 プライベートバンク的な財産の保全
- 855 セミナーで学ぶポイント
- 856 講演の3部構成
- 857 3つの思考法
- 858 仕事は楽しいかね？
- 859 テクノロジーの要因に関する現象
- 860 グローバル化の進展の要因に関する現象
- 861 人口構成の変化と長寿化の要因に関する現象
- 862 社会の変化の要因に関する現象
- 863 エネルギーと環境問題の要因に関する現象
- 864 時間に追われる未来を迎えないための3つのシフト
- 865 3つのタイプの人的ネットワーク
- 866 高い価値をもつ専門技能の三条件
- 867 とくに重要性を増す4つの専門技能
- 868 最低でも、チーム内で共有しておきたい内容。
- 869 コンセプトのつくりかた
- 870 最終的に生み出すコンセプトがクリアすべき2点
- 871 自分の望む人生を送るためのヒント
- 872 実践知のリーダーシップを発揮するために必要な6つの力
- 873 会社が大きくなっていく条件
- 874 交渉事において成功するための考え方
- 875 ビジネススキルのなかでもとくに重要な項目
- 876 収益の安定しない企業の2つのタイプ
- 877 永続的な消費者独占力を持つ企業かどうかを判断する目安
- 878 マイケル・ハイムズの3つの質問
- 879 カーネルが守ってきた2つのルール
- 880 ロータリークラブで出会った4つのテスト
- 881 シド・フィールドの3幕構成
- 882 ビッグアイデアの3要素
- 883 数字の裏にあるストーリーを説明する方法
- 884 S T A Rの瞬間・5つのタイプ
- 885 10X型リーダーが見せる主要行動パターン三点セット
- 886 結婚で後悔することの6分類

- 887 競争が最も激しくなるケース
- 888 4カ条のルール
- 889 記者会見における5種類の聞き手
- 890 インタビュー時の関係構築のためのキーワード
- 891 人間が他社に抱く感情の4段階
- 892 クリストファー・ブッカーによる「物語の7つのパターン」
- 893 『The Elements of Style』から著者が参考になっている5つのルール
- 894 意見が対立する三つの原因
- 895 世の経済的な営みの三つの種類
- 896 意思決定コストの引き下げ方
- 897 アラン・フォーバスの6つの「アトラクティブス」
- 898 アメリカ繁栄の五本の柱
- 899 ワグナーの3つのC
- 900 「デスマグネット」を避けるためには？
- 901 広まりやすいアイデアかチェックする3つのポイント
- 902 意志力とは？
- 903 人生初の薬理学の実験で学んだ教訓
- 904 研究者として成功する秘訣「VW」
- 905 アレックス・マイクロスによる、人間の満足の基準を決める「三つのギャップ」。
- 906 生活の質を向上させる選択の技術
- 907 地域プロデューサーの役割
- 908 情報の仕入れ3つの条件
- 909 生活総研で「新しい兆しの種」として話題に挙がったもの
- 910 考え方を左右する3要因
- 911 マッキンゼーの採用基準
- 912 給与の増やし方は三つある
- 913 ブラック企業で給与を増やす（昇給）ためのポイント
- 914 仕事を先送りするリスク
- 915 記録とふり返りが仕事の役に立つ3つの理由
- 916 リニアテクノロジーの一見奇妙なルール
- 917 社員が辞めない理由
- 918 土光敏夫氏の著書にある「信頼される人になるための行動基準」
- 919 第2の人生の課題は、3つの方法によって解決できる。
- 920 人を動かす力が最も大きくなるのは？
- 921 「良いメッセージ」の3条件
- 922 パッケージ作成のあるべきプロセス
- 923 グラフ選択のノウハウ

- 924 プレグナンツの法則
- 925 決算期の決め方の目安・ポイント
- 926 成功の3大原則
- 927 「ムダ」という宝を探せ
- 928 三定（さんてい）
- 929 ハワード・ヘンドリックスによるコミュニケーションの3要素
- 930 人に話を聞いてもらうための「材料」
- 931 勇気の方程式
- 932 あらゆる事業が責任を持たなければならない五大要素
- 933 古典を読むための十カ条
- 934 人物を見るポイント
- 935 モチベーションの本質
- 936 思考の基本となるフレームワーク
- 937 実行力を身につけるために必要な4つの基本的心構え
- 938 会議における具体的決定
- 939 ドラッカーが挙げた「企業がなすべきこと」
- 940 初対面で意識してやっていること
- 941 影響力の六つの発生源
- 942 ゲームがゲームであるための次の三つの要素
- 943 トップ・パーフォーマーに共通する三つの重要行動
- 944 ポール・シャロン（キャンベル・スープ会長）が叩き込まれた5つの価値観
- 945 感動体験の10要素
- 946 商品をベストセラーにするPINCの法則
- 947 情報商品に対するエレベーター・ピッチの4要素
- 948 成果を出せるランディングページの7つの条件
- 949 古い記事を蘇らせ、アクセスアップにつなげる方法。
- 950 紙芝居から得られる5つの教訓
- 951 PUNCH
- 952 ジハン・ペレラによるウェビナー成功の7つの秘訣
- 953 貨幣経済社会から脱出するための「3つのリスト」
- 954 20の個人的アドバイス
- 955 フリー4つのモデル
- 956 成功するプラットフォームの3つの特徴
- 957 タワークレーンのクライミング
- 958 タワークレーンの解体
- 959 品川のポテンシャル
- 960 現時点で明らかになっている開発の手順

- 961 好きなことをやらない6つの理由
- 962 「好きなこと」の7つの側面
- 963 好きなことをやっているのに、お金がついてこない人の特徴。
- 964 メディアの影響力の本質
- 965 メディア上であり得るコンテンツの形態
- 966 コミュニケーション線の公式
- 967 部下の仕事の評価法
- 968 リーダーならもっと数字で考える！
- 969 5つの領域から収益を得るパターン
- 970 信用
- 971 アップルのサービスの5ステップ
- 972 人が本当に自分のものと呼べるものは、三つある。
- 973 役員の場合
- 974 会社の能力を判断するときの重要な点
- 975 キャッシュ・フロー計算書
- 976 安全性を見るときの流れ
- 977 計画とは？
- 978 実行を妨げる人間の三つの特性
- 979 著者のクライアントが設定しているKPI
- 980 人を縛る四つのしがらみ
- 981 会議五悪
- 982 書き出しの3原則
- 983 ソーシャルメディア活用術
- 984 将来、生物科学の分野における研究の最も重要なテーマ。
- 985 良い安全基地の条件
- 986 新人芸を成功させるための2つのポイント
- 987 フィードバックを相手にあげる方法
- 988 フィードバックをもらう作法
- 989 「疫学の父」ジョン・スノウがやったこと
- 990 データをビジネスに使うための「3つの問い」
- 991 CTP Tマーケティング
- 992 3ボックスの表現法
- 993 商品企画の段取りをキーワードにしておく
- 994 現代は・・・
- 995 ソーシャルシフト、5つのパラダイムシフト。
- 996 未来型組織6つの特徴
- 997 フォーマットの要素

998 縦書きと横書きで違う点

999 あらゆる行動を説明できる四つの行動原理

1000 行動の機能は、たった4種類しかない。

1001 【 関連書籍 】

## まえがき

---

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××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。

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！

## 知情意

---

「知情意」という言葉がある。

知識・情緒・意志という人間にとって大切な三つの資質を表した言葉だ。

本田宗一郎「人生は見たり、聞いたり、試したりの三つの知恵でまとまっているが、その中で一番大切なのは試したりであると僕は思う。」

『逆境を生き抜く名経営者、先哲の箴言』北尾吉孝・著から引用

## 問題発見のためのステップ

---

1. 本質を見極める
2. 一般化と抽象化
3. じっと眺める
4. 試行錯誤を繰り返す
5. 効率的に解く

『20代に考えるべきこと、すべきこと』國貞克則・著から引用

1. 変化することで生き延びる
2. 一点突破、全面展開。
3. スピードが命。拙速も許容する。
4. リーダーが夢を語り、社員が明日を作る。
5. リスクテイク
6. 大いなるニッチ。潜在需要を考える。
7. 一流と組む
8. 自ら情報発信メディアとなる
9. 短所よりも長所に目を向ける
10. 本質を見極める

『ユニクロ進化論』松下久美・著から引用

### ※一部紹介

- ・ 雑損控除がある人
- ・ 医療費控除がある人
- ・ 住宅ローン控除がある人（最初の年のみ）
- ・ 中途退職したまま再就職しなかった人
- ・ 「給与所得者の扶養控除等（異動）申告書」などを提出後に家族が増えたりした人

『会計探偵クラブ』山田真哉・著から引用

トークがウケない理由は、大きく次の4つ。

---

1. 自分の気持ちに原因がある
2. 話の内容に原因がある
3. 話の組み立てに原因がある
4. 話の伝え方に原因がある

『ウケる！トーク術』田中イデア・著から引用

## パーティで人脈を広げる4つの方法

---

1. 主催者に「私と仲良くなれそうな人はいませんか？」と伝える
2. 食べない
3. 群れない
4. 売り込まない

『どんな相手ともラクに話せる話し方の裏ワザ』三橋泰介・著から引用

## 不意の沈黙に効く“4つのフレンドリー・クエスチョン”

---

1. 「ライバル会社はどこですか？」
2. 「今日、お仕事は何をされていたんですか？」
3. 「休みの日はいつですか？ 一番最近の休みは何を？」
4. 「プロ野球とか好きですか？」

『どんな相手ともラクに話せる話し方の裏ワザ』三橋泰介・著から引用

切れ味するどいというのには3つのポイントがある

---

切れ味するどいというのには3つのポイントがあります。

“独自性”“本質力”“お得感”です。

『どんな相手ともラクに話せる話し方の裏ワザ』三橋泰介・著から引用

## ルールについて日本人が取るべき3つの行動

---

1. ルールの意味と目的を理解しておく
2. ルールが実状に合わなくなったら変更を提案する
3. ルールが必要なら、ルール作りを率先して行う。

『ずるい!?なぜ欧米人は平気でルールを変えるのか』 青木高夫・著から引用

## 論点思考の4つのステップ

---

1. 論点候補を拾いだす
2. 論点を絞り込む
3. 論点を確定する
4. 全体像で確認する

『論点思考』内田和成・著から引用

## 問題を検討する際の3つのポイント

---

1. 解決できるか、できないか。
2. 解決できるとして実行可能（容易）か
3. 解決したらどれだけの効果があるか

『論点思考』内田和成・著から引用

## 課長に要求されている仕事

---

- ・ 方針策定
- ・ 部下の監督と成長
- ・ コミュニケーション業務
- ・ 政治力

『そうか、君は課長になったのか。』 佐々木常夫・著から引用

## 従業員の業績を決定づける重要なもの

---

次の三つの行動が従業員の業績を決定づける重要なものであることが証明されてきた（訳注：これはアメリカにおいての証明である）。

生産性、常習的欠勤、転職率である。

『組織行動のマネジメント』スティーブン・P・ロビンズ・著から引用

## 職務満足感につながる重要な要素

---

職務満足感につながる重要な要素となるのは、精神的にやりがいのある仕事、公平な報酬、支援的な作業条件、同僚の支え、であることがこれまでにわかっている。

『組織行動のマネジメント』スティーブン・P・ロビンズ・著から引用

## 仕事における有意義感に影響する「職業特性モデル」

---

1. 技能多様性
2. タスク完結性
3. タスク重要性
4. 自律性
5. フィードバック

『組織行動のマネジメント』 スティーブン・P・ロビンズ・著から引用

## 創造性の三つの構成要素モデル

---

1. 専門能力
2. 創造的思考能力
3. 内発的タスクモチベーション

『組織行動のマネジメント』 スティーブン・P・ロビンズ・著から引用

## リーダーの力の源泉

---

- ・ 公式の力：強制力 報酬力 正当権力 情報力
- ・ 個人的な力：専門力 同一化による力 カリスマ性

『組織行動のマネジメント』 スティーブン・P・ロビンズ・著から引用

## 組織文化の本質を形成する7つの主要特性

---

1. 革新およびリスク性向
2. 細部に対する注意
3. 結果志向
4. 従業員重視
5. チーム重視
6. 積極的な態度
7. 安定性

『組織行動のマネジメント』スティーブン・P・ロビンズ・著から引用

## E R Aの法則

---

E アイ・コネクト[Eye Connect]

R 手を差し伸べる[Reach out]

A 身ぶりと声を活気づける[Animation]

『世界最強のプレゼン術』ジェリー・ワイズマン・著から引用

## オバマが使った伝統的な5つのレトリック

---

- ・ アンチテーゼを使う
- ・ 韻を踏む
- ・ 反復する
- ・ 逸話をはさむ
- ・ トップスピン（どんな答えにも価値を加える話の運び方）

『世界最強のプレゼン術』ジェリー・ワイズマン・著から引用

## スライドを使って話すときの原則

---

- ・何を話そうとしているのかを話す
- ・実際に話す
- ・何を話したかを話す

『世界最強のプレゼン術』ジェリー・ワイズマン・著から引用

「目上の人を不足を思わない」

「人に意地を張ったり、強情を張ったりするような心を出さない」

『負けん気』立浪和義・著から引用

## 資金繰りの良い会社にする「シ・メ・テ」の法則

---

1. 「シ」 シンプル—お金の流れを単純にする
2. 「メ」 明瞭——お金の流れを明瞭にする
3. 「テ」 定型化——お金の流れを定期的かつ定型化する

『通帳は4つに分けなさい』 亀田潤一郎・著から引用

## 4つの預金口座を設ける

---

1. 会社の売上収入を専用に預け入れる「売上収入口座」
2. 運転資金の支払いを担う「運転資金口座」
3. 突発的な支出や納税に備える「納税緊急口座」
4. 将来の投資に備える「将来投資口座」

『通帳は4つに分けなさい』 亀田潤一郎・著から引用

## 1・3（イチ・サン）フォーメーション

---

“4つ”の預金口座を、収入口座1つに対し、3つの支出口座で構成。

『通帳は4つに分けなさい』 亀田潤一郎・著から引用

## 運転資金口座

---

- ・ 仕入代金
- ・ 買掛金の支払
- ・ 経費

『通帳は4つに分けなさい』 亀田潤一郎・著から引用

## 「運転資金口座に振り替えるお金が足りない！」ときの対処法

---

1. 売上収入口座の全額を運転資金口座に資金シフト
2. 運転資金口座で足りない金額を「納税緊急口座」から資金シフト
3. 2で対応できない場合は「将来投資口座」から資金シフト

『通帳は4つに分けなさい』 亀田潤一郎・著から引用

## ドンブリ勘定でもお金を残す社長の「5つの極意」

---

※一部紹介

1. キャッシュレス経営を徹底せよ
2. 欲しいモノには糸目はつけるな
3. ウマい話は人にくれてやれ

『通帳は4つに分けなさい』 亀田潤一郎・著から引用

## 『ドラクエ9』のビジネスモデルのポイント

---

注目したいのは、ニンテンドーDSの無線機能を活用した「追加クエスト」の配信です。

「クエスト」とはゲーム内の登場キャラクターから依頼される「お題」のことで、解決することでアイテムがもらえたり新たなストーリーが展開したりするもの。

『ピクト図解』板橋悟・著から引用

ビジネスで重要なこととは・・・

---

ビジネスで重要なのは、「誰が (Who)」「誰に (Whom)」「何を (What)」「いくらで (How much)」売って儲けているのかということ。

ピクト図解は、実はこのビジネス 3W1H を 1枚の図にまとめる手法であるともいえます。

『ピクト図解』板橋悟・著から引用

## 最も儲かる月を期首にするメリット

---

- ・ 期首で上がった利益は節税にかける時間がある
- ・ 税引前の利益を設備投資や広告宣伝費などに使える
- ・ 儲かったお金で固定資産を買った場合、減価償却費をまるまる1年分計上できる。
- ・ 予想より利益が少なかった場合、1年間かけて経費削減等をし、黒字化対策ができる。

『あの社長の羽振りがいいのにはワケがある』 見田村元宣・著から引用

## 「ビッグ・ウォレット戦略」の五つの成功要件

---

1. 協業利益が十分に期待できること
2. 経済合理的な意思決定基準を共有すること
3. 「割り勘会計」のルールにあらかじめ合意していること
4. 戦略を推進するための独立した機能統合組織を持つこと
5. 全体と個のウィン-ウィン関係を築くこと

『コカ・コーラに学ぶビッグ・ウォレット戦略』古谷文太・著から引用

## 体制が崩壊する2つのケース

---

1. その体制では治安が維持できなくなった場合
2. その体制の支配階層の「文化」が信用と尊敬を失った場合

『歴史の使い方』堺屋太一・編から引用

## 社会的能力を決める四つのファクター

---

1. マキャベリーの知性

2. 共感性

3. 情動制御

4. 実行機能

『マキャベリーの知性』岡田尊司・著から引用

## 社会的スキルの二つの基本

---

毛づくろいと距離をとること

『マキャベリーの知性』岡田尊司・著から引用

## 論理の5つの基本ルール

---

1. 論理の基本単位は、単語ではなく主語・述語で組み上げるメッセージである。
2. メッセージを組み上げる基本構造には、「演繹」と「帰納」という2つの方法がある。
3. 上位のメッセージと、それをサポートする下位のサブ・メッセージは、結論と要因、あるいは総合と部分の関係にある。
4. 上位のメッセージを支える下位のメッセージは、それらを総合すると、モレや重複がないこと（水平関係）。
5. 全体を支える最下部のメッセージは、事実、またはそれに近い疑いようのないメッセージ（蓋然性の高いメッセージ）であること。

『わかる、使える「論理思考」の本』後正武・著から引用

## 3つの前提

---

1. いつでも常に正しいと主張できる真理
2. 人間社会が決めた取り決め
3. その他の一般に用いられる前提

『わかる、使える「論理思考」の本』後正武・著から引用

## 人間の行動

---

有名な心理学者のB・F・スキナーは、かつてこう言いました。

人間の行動はすべて、個人の欲求か、種の欲求か、社会全体のルールに適応したものになる。

『20歳のときに知っておきたかったこと』ティナ・シーリグ・著から引用

## 組織で頭角を現すための必要条件

---

最後まで、倒れずに立っていただける体力。

そして、目的完遂まで、効率よくその体力をマネジメントし、使いこなす知力。

この2つを自分のなかで育てることが、組織で頭角を現すための必要条件。

『2000社の赤字会社を黒字にした 社長のノート2』長谷川和廣・著から引用

## プロフェッショナルの「構成要素」

---

それは、“技”と“情熱”そして、“誇り”と“責任”。

『2000社の赤字会社を黒字にした 社長のノート2』長谷川和廣・著から引用

## 企業が差別化するための3つのポイント

---

1. 製品の差
2. 売り文句の差
3. 売る仕組みの差

『2000社の赤字会社を黒字にした 社長のノート2』長谷川和廣・著から引用

## プロの経営者の条件

---

1. 十分な経営知識を持っている人
2. いやな話に耳を傾けることができる人
3. 人に力を与えられる人
4. 卑しくない人

『2000社の赤字会社を黒字にした 社長のノート2』長谷川和廣・著から引用

## ファイリングを続けるコツ

---

1. 誰でもできる簡単なファイリングであること
2. 仕事を効率的に進行できるファイリングであること

『図解ミスが少ない人は必ずやっている[書類・手帳・ノート]の整理術』小西七重・編、池田秀之・著から引用

## 領収書を取り扱う際の注意点

---

- ・ 財布に放置しない
- ・ 領収書を折りたたまない
- ・ 紙の封筒で管理しない

『図解ミスが少ない人は必ずやっている[書類・手帳・ノート]の整理術』小西七重・編、池田秀之  
・ 著から引用

## 机レイアウトの原則

---

1. 引き出しごとに何を入れるか決める
2. 使ったものは元の場所に戻す
3. 退社前に机の上を片づける

『図解ミスが少ない人は必ずやっている[書類・手帳・ノート]の整理術』小西七重・編、池田秀之・著から引用

## マネジメントの三つの役割

---

1. 自らの組織に特有の使命を果たす
2. 仕事を通じて働く人たちを生かす
3. 自らが社会に与える影響を処理するとともに、社会の問題について貢献する。

『マネジメント—基本と原則 [エッセンシャル版]』 P・F・ドラッカー・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。

『マネジメント—基本と原則 [エッセンシャル版]』 P・F・ドラッカー・著から引用

経営者に求められるものとは？

---

経営者に求められるのは、「経済学」と「心理学」。

『社長の教科書』小宮一慶・著から引用

## 成功する経営者の五つの特徴

---

1. 「せっかち」であること
2. 「人を心から褒められる」こと
3. 「他人のことも、自分のことと同じように考えられる」こと。
4. 「優しくて厳しい」ということ
5. 「素直さ」

『社長の教科書』小宮一慶・著から引用

## 人とコトバ

---

人は、コトバを使うと同時にコトバに使われている。

『買わされる「名付け」10の法則』 則定隆男・著から引用

## 詩人、高木護の財産目録。

---

- ・ 何者にも拘束されない自由
- ・ 一日、ぼんやりしていただけること
- ・ 低収入でくらせる体
- ・ 自然たちと仲よくなれること
- ・ 老い、あるいは持病。

『ぼんやりの時間』辰濃和男・著から引用

## 「総額人件費」を削減するための8つのステップ

---

1. 残業を削減する
2. 新規採用を控える
3. 賞与を削減する
4. 定期昇給を停止する
5. 一時帰休を実施する
6. 雇用期間の定めのある契約社員・パート・派遣社員の契約を更新しない
7. 月例給与を引き下げる
8. 退職勧奨・希望退職の募集・整理解雇を行ない、社員数を削減する

『社員の正しい辞めさせ方給料の下げ方』井寄奈美・著から引用

## 「神話となるチーム」の特徴

---

### ※一部紹介

- ・ 働いていることに誇りを感じている
- ・ 自分たちのやっていることを好きになってくれるお客のことが好き
- ・ (仲がいいが) なれあいでなく、適度な緊張感を持っている。
- ・ 社長やマネジャー（トップリーダー）が尊敬され、好かれている。
- ・ 数字や業務上の責任に関して、意識が高い。

『リーダーが忘れてはならない3つの人間心理』小阪裕司・著から引用

## 『プロジェクトX』のエピソードの共通項

---

1. 普通の人々の物語である
2. 不可能と言われていたことに挑戦する
3. 数多くの困難がある
4. しかし最後にはやり遂げる

『リーダーが忘れてはならない3つの人間心理』小阪裕司・著から引用

## 助言者のルール

---

助言者として、彼らに与えていいものと悪いものがあります。

- ・ 与えていいもの = 「意味」「手がかりとヒント」
- ・ 与えてはいけないもの = 「答え」

『リーダーが忘れてはならない3つの人間心理』小阪裕司・著から引用

## 社員の定着を妨げた3つの問題

---

1. ビジョンや価値観の浸透が弱かったこと
2. 社員同士のつながりが希薄だったこと
3. 個人への認知や、自己肯定感が不足していたこと。

『サイバーエージェント流 成長するしかけ』 曾山哲人・著、藤田晋・監修から引用

## 『ビジョナリー・カンパニー』からの学び

---

・ビジョナリー・カンパニーは利益を超えて、基本的な価値観を守ることを最大の目的にしている。

・ビジョナリー・カンパニーは、その基本的理念にぴったり合う者にのみ、素晴らしい職場であって、合わない者は病原菌か何かのように追い払われる。その中間はない。

『サイバーエージェント流 成長するしかけ』 曾山哲人・著、藤田晋・監修から引用

## アジア経済が成長する5つの理由

---

1. 人口の増加
2. 都市への人口流入
3. 「草の根経済」の成長
4. アジア地域内流通網の整備
5. 自由貿易圏の進展

『アジア投資で稼ぐ必勝法』此下竜矢・著から引用

## 経済成長が起こる3つの要因

---

1. 人口が増加するなど、生産を担う者が増える。
2. 技術革新などで、労働力単位あたりの生産性が向上する。
3. さまざまな投資によって社会インフラが整備されるなどして、生産のための資本が増大する。

『アジア投資で稼ぐ必勝法』此下竜矢・著から引用

## 投資で儲ける方法

---

投資で儲ける方法は二つしかありません。

「安く売って、高く売る＝キャピタルゲイン」「配当や利子など収入を得る＝インカムゲイン」  
です。

いずれの場合でも重要なのは、「本来の価値よりも安い価格で買うこと」です。

『アジア投資で稼ぐ必勝法』此下竜矢・著から引用

## 投資リスク

---

実は、リスクというのは2つの要素に分かれています。

1つはそのリスクが起こる「確率」、もう1つはそのリスクが起こったときの「損失の大きさ」です。

そして、実際の投資で避けたいのは、大きな金額の損失です。

『アジア投資で稼ぐ必勝法』此下竜矢・著から引用

## 「人にだまされるに違いない」と信じている人

---

「人にだまされるに違いない」と信じている人には、考えられるシナリオが三つある。

一つは、そういうことをしかねない人に自分からかわりを持つこと。

もう一つは、そういう結果になるように自分から振る舞うこと。

そして最後に、物事が実際にどうだったにせよ、やっぱり自分はだまされたと思い込むことだ。

『お金のシークレット』デビッド・クルーガー・著 神田昌典・監訳から引用

## 3つのプラットフォーム要件

---

1. 多様なコンテンツが安く豊富にそろっていること
2. 使い勝手が良いこと
3. アンビエントであること

『電子書籍の衝撃』佐々木俊尚・著から引用

## ヘッドハンターが声を掛ける人物の条件

---

1. その人が優れた人材である＝人物コンテンツ力
2. その人の存在が知られている＝人物情報流通力

『「社長のヘッドハンター」が教える成功法則』井上和幸・著から引用

## ヤフートピックスの4つの柱

---

1. ユーザーの利益
2. 中立性
3. 新しい見せ方
4. 広く・深く・早く

『ヤフートピックスを狙え』菅野夕霧・著から引用

## 3つの運

---

1. 上から引っ張り上げてもらう運

2. 横から支えてもらう運

3. 下から持ち上げられる運

『20代にしておきたい17のこと』 本田健・著から引用

## 休活5つの戦略

---

戦略1 「思考」→「行動」→「半年継続」

戦略2 常に人より「半歩だけ」前が出る

戦略3 レッドオーシャンの「周辺」はブルーオーシャン

戦略4  $1 + 1 + 1 \dots\dots = \text{無限大}$

戦略5 「怠惰に過ごす時間」を代償とする

『人生を変えたければ「休活」をしよう！』大田正文・著から引用

## 利益思考の2要素

---

1. 無駄を最小化する
2. 新しい価値を生み出す

『利益思考』グロービス、嶋田毅・著から引用

## 持続的競争優位性を保つ3つの視点

---

1. 自社でそのビジネスを継続していけるか
2. 競争相手の模倣・追隨を避ける
3. 変化するKBF・KSFに柔軟に対応する

『利益思考』グロービス、嶋田毅・著から引用

## 前提を疑い新しいアイデアを導く方法

---

1. 極端な仮定の質問を試みる
2. 新人やアウトサイダーの視点を利用して、既存のやり方を疑う。
3. 否定形をつくる

『利益思考』グロービス、嶋田毅・著から引用

市場×効用×技術

『利益思考』グロービス、嶋田毅・著から引用

## たった一〇秒で却下される残念な志望動機

---

「とにかく会ってみればわかります」

「御社の〇〇を評価します」

「前の会社はひどい会社でした」

「前職は仕事がハードすぎて……」

『残念な人の思考法』山崎将志・著から引用

## 3つのプラットフォーム要件

---

1. 多様なコンテンツが安く豊富にそろっていること
2. 使い勝手が良いこと
3. アンビエントであること

『電子書籍の衝撃』佐々木俊尚・著から引用

## 魅力的な脚本の構成

---

★誘い

★じらし

★満足

『10年メシが食える漫画家入門』樹崎聖・著から引用

## 今の厳しい世の中を賢く生き抜いていくために必要な心がけ

---

1. 注意すること
2. ほんのわずかでいいから「変だな」と疑ってみること
3. 警戒心をもつこと

『お金で騙される人、騙されない人』副島隆彦・著から引用

## 好奇心が連鎖するプロセス

---

1. 好奇心をもつことで、冒険する
2. 冒険することで、発見をする。
3. 1と2のサイクルに満足すれば、それをくり返すようになる。
4. くり返すことで、ある特定の分野に精通し、能力が身につく。
5. 一定の能力を身につけることで、知識やスキルが伸びる。
6. 知識やスキルを伸ばすことで、自分の人生が豊かになる。

『頭のいい人が「脳のため」に毎日していること』トッド・カシュダン・著から引用

## 仕事がパワーアップする「7つのルール」

---

※一部紹介

1. 自分の「いいところ」を隠さない
3. 安全基地になってくれる人を味方につける
6. 仕事は「チームでしている」と考える
7. 「好奇心をもとう」と意識する

『頭のいい人が「脳のため」に毎日していること』トッド・カシュダン・著から引用

## 苦難を乗り越えて成長するヒント

---

### ※一部紹介

- ・ 人生には絶対に「マイナスのこと」も必要
- ・ 人と比べない
- ・ 無理しない
- ・ 焦らない

『頭のいい人が「脳のため」に毎日していること』トッド・カシュダン・著から引用

## 離職率の高い会社の2つのパターン

---

1. 夢ばかり見せる会社

2. 金ばかり見せる会社

『上手な人の採り方・辞めさせ方』内海正人・著から引用

## 本当の失敗とは

---

- ・ 仕事に失敗することではなく人間的に失敗すること
- ・ 危険をとまなう冒険から逃げること
- ・ 自信がないからと、人間としての崇高な義務から尻ごみすること。
- ・ 仕事の価値とすばらしさを忘れ、失敗した時に自尊心が傷つけられるのを恐れること。
- ・ 自分の信念をまげて、権力に屈すること。

『いかにして自分の夢を実現するか』 ロバート・シュラー・著から引用

## リーダーの役割

---

1. 結果を出す
2. コミュニケートする
3. 方向を示す
4. サポートする
5. 評価する

『社長あなたの会社は部長がつぶす！』山田修・著から引用

## 組織の3要素

---

- ・ ヒト
- ・ ジョブスペック
- ・ 組み合わせ

『社長あなたの会社は部長がつぶす！』山田修・著から引用

### ※一部紹介

1. プレイングマネジャーを作らない
2. 「飲みニケーション」はいらない
4. 同業からは採用するな
7. 大企業から人をとるな

『社長あなたの会社は部長がつぶす！』山田修・著から引用

## キズナの構成要素

---

キズナの構成要素は、「信用」「理解」「愛情」+ $\alpha$ 。

『キズナのマーケティング』池田紀行・著から引用

## 戦略の3要素

---

1. 将来のあるべき姿
2. 現状の正しい認識
3. 戦い方の明確化

『戦略力を高める』平井孝志・著から引用

## B H A G (Big Hairy Audacious Goals:社運を賭けた大胆な目標)

---

1. 自社が世界一になれる部分
2. 情熱をもって取り組めるもの
3. 経済的原動力になるもの

『戦略力を高める』平井孝志・著から引用

## マネされないための経営資源の特徴

---

1. 強みが組織内のさまざまなルーティンに深く複雑に絡み合っていること
2. 使いべりしない「見えざる資産」かどうか
3. 因果関係の曖昧さ

『戦略力を高める』平井孝志・著から引用

## ビジネスマンの勉強、五つの領域。

---

1. 業務に直接関わる知識とスキル
2. 経営に関する知識とスキル（会計、マーケティングなど）
3. 経済
4. 人生観
5. 教養

『ビジネスマンのための「勉強力」養成講座』小宮一慶・著から引用

## 長寿企業の共通点

---

1. 一見無駄に思われるような要素を大切に
2. 人材育成に注力し、財務の観点からは非常に保守的。
3. 過度の成長を求めない

『どんな人にも大切な「売る力」ノート』津田晃・著から引用

## 羽生善治名人の言葉

---

三流の人は、人の話を聞かない。

二流の人は、人の話を聞く。

一流の人は、人の話を聞いて実行する。

超一流の人は、人の話を聞いて工夫する。

『どんな人にも大切な「売る力」ノート』津田晃・著から引用

## 機械やシステムが事故やトラブルを起こしたときの対処法

---

1. 機械やシステムそのものの強度を上げたり能力を強化することで、事故やトラブルが起こったときに最悪の結果を「起こさせないようにする」という方法。
2. 機械やシステムの動きを抑制することで、事故やトラブルが起こったときの被害を「できるだけ小さくする」という方法。

『危険不可視社会』畑村洋太郎・著から引用

## トーカー（話題を広めてくれる人）

---

1. 満足した顧客
2. ネット上のトーカー
3. ロゴ好きな人
4. 愛社精神の強い社員
5. 情報を求める人
6. ファン、クチコミ・マニア。
7. 職業としてのトーカー

『WOMマーケティング入門』 アンディ・セルノヴィッツ・著から引用

## 優れたトーカーの見分け方

---

- ・ 情熱
- ・ 信憑性
- ・ コネクション
- ・ 話す機会が多い

『WOMマーケティング入門』 アンディ・セルノヴィッツ・著から引用

## 動作経済の原則

---

1. 「身体の使用に関する原則」
2. 「作業場の配置に関する原則」
3. 「設備・工具の設計に関する原則」

『世界一わかりやすいコスト削減の授業』若井吉樹・著から引用

## 改善のヒントを与えてくれる「E C R Sの原則」

---

E Eliminate なくせないか

C Combine 一緒にできないか

R Rearrange 順序の変更はできないか

S Simplify 単純化できないか

『世界一わかりやすいコスト削減の授業』若井吉樹・著から引用

## 経営における迷子の3原則

---

1. 現状がわからない
2. 目的、目標がはっきりしない。
3. 目的、目標達成のためのプロセスがわからない。

『社長さん！税理士の言うとおりにしていたら、会社つぶれますよ！』河辺よしろう・著から引用

## 社長用財務データ「5つの指標」

---

### 1. 損益余裕率

経常利益÷粗利益（付加価値）＝〇〇％

### 2. 人件費に対する純利益の割合（法定福利費は除外）

純利益÷純総人件費（派遣社員含）＝〇〇％

### 3. 従業員一人当たりの純利益

純利益÷従業員数（正社員1、派遣・パート社員0.5）

### 4. 従業員一人当たりの自己資本金

資本金（資本金＋積立金＋繰越金＋当期利益）÷従業員数（正社員1、派遣・パート社員0.5）

### 5. 売上と粗利益を「年計」で表現したデータ

「年計」とは、その月から直近の1年前からの数字を合算したもの。2010年5月であれば、2009年6月～2010年5月までの売上・粗利益を合算する。各月ごとの年計の推移をチェックする。

『社長さん！税理士の言うとおりにしていたら、会社つぶれますよ！』河辺よしろう・著から引用

1. 動機づけ——お客様の「買いたい！」のスイッチを押す
2. 絆づくり——人間関係を育み、顧客コミュニティをつくる
3. 仕組みづくり——一つひとつの活動のつながりをつくる

『「ありがとう」と言われる商い』小阪裕司・著から引用

## ニュースレターで書くべき内容の主なもの

---

- ・ 自分の個人的な情報
- ・ お客様の声
- ・ お客様を教育
- ・ 啓蒙する情報

『「ありがとう」と言われる商い』小阪裕司・著から引用

## 売れる仕組み構築プログラム

---

1. 新規客を「集める」手法
2. 客を「固定客にする」手法
3. 客を「成長させる」手法
4. 客を「維持する」手法

『お客様を3週間でザクザク集める方法』高田靖久・著から引用

## 平均LTVの計算方法

---

「創業以来の総売上合計÷創業以来の総お客様数」

『お客様を3週間でザクザク集める方法』高田靖久・著から引用

## 既存客層の4分類

---

「ファン客層」：全体の10%で売上の45%

「得意客層」：全体の20%で売上の30%

「浮遊客層」：全体の30%

「試用客層」：全体の40%

『お客様を3週間でザクザク集める方法』高田靖久・著から引用

## お客様が離れていく理由

---

1. お客様が飽きてしまう
2. その結果、間が空き、その会社を忘れてしまう。

『お客様を3週間でザクザク集める方法』高田靖久・著から引用

## 思考を整理する4つのステップ

---

1. 相手の立場を確認する
2. 相手の不安を探る
3. 自分のスタンスを決める
4. 話の構成を決める（A型、B型、C型のいずれかを使って説得）

『1分で話をまとめる技術』樋口裕一・著から引用

## 話の構成3つの型

---

A型：結論→根拠・理由

B型：根拠・理由→結論

C型：問題提起→意見提示→展開→結論

『1分で話をまとめる技術』樋口裕一・著から引用

## 3WHAT

---

- ・何を意味しているか（定義）
- ・現在、何が起きているか（現象）
- ・今後、何が起こると予想されるか（結果）

『1分で話をまとめる技術』樋口裕一・著から引用

## BYDが狙う3つのジャンル

---

1. エコカーで世界ナンバーワン
2. エコスマートハウスで世界ナンバーワン
3. スマートグリッドで世界ナンバーワン

『エコブランディング』中野博・著から引用

## 『自然資本の経済』が提唱する自然資本主義の骨格

---

1. 自然資本の生産性を大幅に引き上げる
2. 自然のメカニズムを模倣する
3. サービスとフローに基づく経済へ移行する
4. 自然資本に再投資する

『エコブランディング』中野博・著から引用

## 社員を見える化するための3つの視点

---

1. 能力 「知的能力」や「適性」などの基本性能
2. 心 自分の能力をコントロールし、時と場合と相手に順応させる力
3. 価値観 自分の人生や能力を何のために役立てるのかという方向性

『社員の見える化』長尾一洋・著から引用

## 朗読の際のチェックポイント

---

1. 話の内容をきちんと理解しているか

2. 話し方がきちんとしているか

『社員に見える化』長尾一洋・著から引用

## 枯れた技術の水平思考

---

最先端技術を追いかけるのではなく、使い古されて、価格も安くなっているちょっと古い技術を、一歩引いたところから水平思考を試みる。

すると、別の使い道が見えてくる。

それは世界にひとつしかない商品になるだろう

『ゲームの父・横井軍平伝』 牧野武文・著から引用

## 負けない起業の鉄則

---

鉄則1 ビジネス選び、立地選びで妥協しない

鉄則2 景気ではなく時流の波に乗る

鉄則3 水平移動する

鉄則4 事業の本質を見抜く

鉄則5 最初は小さく始める

『耳かきエステはなぜ儲かるのか？』 鬼頭宏昌・著から引用

## ヒンドゥーメソッド

---

### 【1日目】

最初の10個を覚える

### 【2日目】

1日目に覚えた10個をきちんと覚えているかどうかを確認することからはじめてください。

その上で、新たな10個を覚える。

### 【3日目】

1日目の10個と2日目の10個をまとめてきちんと覚えているかどうか確認することから始めてください。

その上で新たな10個を覚えるようにしましょう。

最後に1日目から覚えてきた計30個の単語をもう1度覚えているかどうか確認してください。

『68点を確実に取る勉強法』横溝慎一郎・著から引用

## 合格する人の「模擬試験の受け方」

---

- ・ わからない問題にいつまでも拘泥してはいけない
- ・ 選択肢はわかるものから解いていく
- ・ 穴埋め問題はわかる空欄から埋めていく
- ・ 組み合わせ問題は選択肢を120%活用する
- ・ 個数問題は確実にわかる選択肢だけ判断して、不明なものがあった場合はいったん飛ばす。

『68点を確実に取る勉強法』横溝慎一郎・著から引用

## お店にリピーターが必要な3つの理由

---

1. 集客コストが下がり、利益が増える
2. 売上の見込みが立ちやすくなり、経営が安定する。
3. 従業員の離職率が下がる

『0円で8割をリピーターにする集客術』一圓克彦・著から引用

## お客様が「あの店に行きたいな」と思う回路の設計

---

1. 店名（企業名）とサービスやコンセプトをマッチさせ、そのお店の強みを明確にする。
2. 信用できる人やメディアからの口コミを発生させる
3. お店（企業）の思いやメニューなどに関する情報を豊富に発信する

『0円で8割をリピーターにする集客術』一圓克彦・著から引用

## リピーター獲得接客マニュアル

---

メソッド1. 「お客様を名前と呼ぶ」

メソッド2. 「招かれざる客を遠ざける」

メソッド3. 「目を見て話す」

メソッド4. 「サービスをしない」

『0円で8割をリピーターにする集客術』一圓克彦・著から引用

## 「話がつまらない」と思われない方法

---

「1. へえ～、〇〇だったのか。それは大変。2. わたしも△△ということがあったけど、3. そこまでじゃなかったなあ」という公式に当てはめます。

『マイナス思考法講座』ココロ社・著から引用

## 仲間意識を持ってもらえる3つの会話スタンス

---

1. 相手の言うことはひとまず承認してみる
2. 「〇〇さんのおっしゃるとおり」を連発する
3. 主語を「わたしたちは」にする

『マイナス思考法講座』ココロ社・著から引用

## 「上質と手軽」の選択を見誤らないための五カ条

---

1. テクノロジーの進歩を見落としてはいけない
2. 商品やサービスの成否は、目新しいかどうか、時流に乗っているかどうかよりも、上質と手軽のさじ加減で決まる。
3. 上質と手軽のどちらをどれだけ重視するかは顧客層ごとに異なる
4. 商品やサービスを小さく生むと、小回りが利くため、テクノロジーの進歩や競合他社の動きに対応しやすい。
5. 新しいテクノロジーは必ずといってよいほど不毛地帯で産声をあげる

『トレードオフ』ケビン・メイニー・著から引用

## 4割貯金を実現するための3つのノート

---

1. 「過去ノート」過去、自分は何にお金を使ってきた？
2. 「今ノート」今、自分はいくらお金を持っている？
3. 「未来ノート」将来、自分のお金はどうなっていく？

『公認会計士が教える年収の4割を貯蓄する方法』森安理恵・著から引用

## ポスター封入作業をうまく行かせるコツ

---

- ・ その作業が必要だという論理的な根拠を示す
- ・ その作業は退屈であると認める
- ・ 参加者のやり方を尊重する

『モチベーション3.0』ダニエル・ピンク・著から引用

## 内発的な動機づけの三つの構成要素

---

- ・ 自律性
- ・ マスターリー（熟達）
- ・ 目的

『モチベーション3.0』ダニエル・ピンク・著から引用

## 知覚リスクの5つの形

---

1. 金銭的リスク[これを購入するとむだ遣いになる可能性がある]
2. 機能的リスク[もしかすると機能や性能に問題があるかもしれない]
3. 身体的リスク[ちょっと危険なようだ。けがをするかもしれない]
4. 社会的リスク[これを買ったことで、友人たちに悪く思われないか心配だ]
5. 心理的リスク[これを買うと、罪悪感や無責任さを感じるかもしれない]

『リ・ポジショニング戦略』 ジャック・トラウト、スティーブ・リブキン・著から引用

## 「行動をまねる」と「思考をまねる」の違い

---

- ・単純にワインを飲むだけでは、行動をまねているにすぎない。
- ・文化、人脈などワインを飲む行動の裏にある思考に着目する。

『流される力』 泉正人・著から引用

## 教えたくなる人間になる方法

---

1. 小さなことでも素直に行動に移す
2. 行動したら結果を報告する
3. 調べたうえで質問をする

『流される力』泉正人・著から引用

## 誰でも億万長者になるための方法

---

億万長者になるための方法、実は3つしかない。

それは、

- ・ 収入を増やす
- ・ 支出を減らす
- ・ 資産を上手に運用する

ということになる。

『臆病者のための億万長者入門』 橘玲から引用

## 4つの分野で理想の人を見つける

---

1. カルチャー

2. キャリア

3. マネー

4. カラダ

『流される力』 泉正人・著から引用

## 文章を構成する三大要素

---

- ・ 題材
- ・ 組み立て
- ・ 文章の技術

『コミュニケーション力を高める文章の技術』 芦永奈雄・著から引用

## C S生通販番組からビジネスパーソンが学ぶべきこと

---

1. 強い“信念”を持っている
2. 同じ事を表現するための多様なボキャブラリーを持つ
3. 切り替えの妙
4. とどめを刺す追い込みの力

『即答するバカ』梶原しげる・著から引用

## 目上をほめる場合の2つのパターン

---

- A. 自分を引き下げて相対的に相手への敬意を高める表現
- B. 評価的にほめるのではなく、自分の感動に感謝の言葉を添えて伝える。

『即答するバカ』梶原しげる・著から引用

## 超高級旅館の客層

---

1. リタイアした後とくに何も仕事をせず悠々自適の生活を送っている老夫婦
2. 富裕層に属して、自分の自由になるお金を十分持っている中高年の“浮気”セグメント
3. 自分たち自身への“ご褒美”として休暇で利用する若いカップル

『民の見えざる手』大前研一・著から引用

## 衰退の五段階

---

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

『ビジョナリーカンパニー3』ジェームズ・C・コリンズ・著から引用

## 経営の本質を見定めるための3つの質問

---

- ・「あなたの事業は何か？ 何を達成しようとしているのか？ 何が他の事業と異なるところなのか？」
- ・「あなたの事業の成果を、いかに定義するか？」
- ・「あなたのコア・コンピタンス（独自の強み）は何か？」

『ドラッカー最後の言葉』ピーター・F・ドラッカー・著から引用

## 多くの経営者やプロフェッショナルが選んだ職場の共通点

---

1. 仕事量が多かったり、要求される難易度が非常に高い。
2. 挑戦する人間が正しく評価され、その結果としての失敗なら許容される。
3. 近くにいる人間の能力が高いこと。これには人間性は含みません。

『「働きがい」なんて求めるな。』牧野正幸・著から引用

## 覚るための条件

---

1. 言うことを素直に聞く人であること
2. 自分の悪いところ、良いところを素直に話してくれる人であること。

『怒らないこと2』アルボムツレ・スマナサーラ・著から引用

## プラットフォームの5つの機能

---

1. マッチング機能
2. コスト削減機能
3. 検索コストの低減機能（ブランディング・集客機能）
4. コミュニティ形成による外部ネットワーク効果・機能
5. 三角プリズム機能

『プラットフォーム戦略』 アンドレイ・ハギウ、平野敦士カール・著から引用

## プラットフォームの横暴

---

1. 利用料の値上げリスク
2. プラットフォーマーによる垂直統合リスク
3. プラットフォーマーが顧客との関係を弱体化させるリスク

『プラットフォーム戦略』 アンドレイ・ハギウ、平野敦士カール・著から引用

## 昇進の鍵となる五つの資質

---

- ・ 会社にかねをもたらす
- ・ 正直である
- ・ 慎重深い
- ・ 約束を守る
- ・ あなたのために働きたいと人に思わせる

『会社で「ブランド人」になれ！』デービッド・ダレッサンドロ・著から引用

## 幸せ気分でしつけができる方法

---

1. 親が望む子どもの具体的な言動がどれかを特定する
2. 子どもがその言動をするのをひたすら待つ
3. その場面でプラスのメッセージを視線を合わせて伝える

『子どもの心のコーチング』菅原裕子・著から引用

## 文章上達に必要な三つの要素

---

1. 上手な文章のイメージを明確にする
2. 構成力・企画力
3. 豊かな語彙と言い回しの工夫

『福田和也の超実践的「文章教室」』福田和也・著から引用

## 各業界の粗利率

---

1. 卸売業 : 10~25%
2. 小売業 : 25~40%
3. 製造業・建設業 : 40~60%
4. 飲食業 : 65~75%
5. サービス業 : 75~90%

『お金に好かれる人嫌われる人』和仁達也・著から引用

## 優柔不断は得か？

---

1. 人生は意思決定の連続である。その際に「損」と「得」をきちんと天秤にかける。
2. この世は予測不可能なことが起こる。加えて人は絶対に自信のある“読み”を外すことも多い。そういう状況に対応できるよう、“のりしろ”をつくっておく。
3. チャンスには“とりあえず乗る”。だが、「利がない」と思ったら、傷口を大きくする前に、思い切りよく撤収する。
4. 人は自分でも気づかない可能性を持っている。だが、“身の丈以上の成果”は長くは続かない。

『優柔不断は“得”である』竹内一郎・著から引用

## モレスキンノート基本の書き込み方

---

1. 日付を必ず入れる
2. 拡張ポケットを活用する
3. 立ったまま使ってみる
4. ページ番号を入れる

『モレスキン「伝説のノート」活用術』 堀正岳・著、中牟田洋子・著から引用

## 感動を与えるサービスのやり方は4つある

---

1. お客様のことを覚えて差し上げる
2. 手間をかけてあげる
3. 日々サービスを進化させていく
4. 自分の仕事に対してこだわりを持つ、情熱を燃やす。

『部下の本気に火をつける情熱のリーダーシップ!』 香取貴信・著から引用

## 抜擢される人の人脈力

---

1. 自分にタグをつける
2. コンテンツを作る
3. 仲間を広げる
4. 自分情報を流通させる
5. チャンスを積極的に取りに行く

『世界一わかりやすい4コマビジネス書ガイド』 山田玲子・著から引用

## 人が映画を観に行くのには3つの要素がある

---

1. 広告やテレビ番組での紹介情報
2. 知人から薦められる
3. 街中で評判・街中の噂

『大ヒットの方程式』吉田就彦、石井晃、新垣久史・著から引用

## 「3ナイ」主義

---

「教育しない」

「管理しない」

「強制しない」

『ドケチ道』山田昭男・著から引用

## 組織に貢献するための5つの視点

---

1. 組織が困っていることをする（弱点）
2. 組織が力を入れていることで、「さらによくなる」ということをする（強化点）
3. 組織が「これから必要になること」をする（未来）
4. 組織でだれもやっていないことをする（すき間）
5. 組織の理想と現実のギャップを埋めることをする（ギャップ）

『30歳から伸びる女30歳で止まる女』有川真由美・著から引用

## 人脈を築くコツ

---

1. 他人から見て自分が人脈たりえること
2. 人脈の本質に気づくこと（何か事を起こすためのツール）
3. 人間関係に投資する

『成功する人だけが知っている「一万円」の使い方』 向谷匡史・著から引用

## クリティカル・シンキングで特に注意すべき4点

---

1. 事実に曖昧なところはないか？
2. 結論に具体性が欠けるところはないか？
3. ロジックに独断的なところはないか？
4. ロジックに飛躍はないか？

『これからの思考の教科書』酒井穰・著から引用

## 網羅性確保のための3つの手法

---

1. 基本書の目次を参照する
2. フレームワークを活用する
3. 1人で考えない

『これからの思考の教科書』酒井穰・著から引用

驚くべき事実Cが観察された。

しかし、もし説明仮説Hが真であれば、Cは当然の事柄であろう。

よって、説明仮説Hが真であると考えべき理由がある。

『これからの思考の教科書』酒井穰・著から引用

1. 分割
2. 先取り作用
3. 逆転の発想
4. 動きを取り込む
5. 周期的作用
6. ピンチをチャンスに
7. セルフサービス
8. パラメータの変更

『これからの思考の教科書』酒井穰・著から引用

これからの世の中、絶対に生き残れないと思う人。

---

1. 怠惰・ルーズな人
2. 信用がない人
3. 弱い者に高圧的に接する人
4. チャンスを目の前にして何も行動を起こさない人

『2000社の赤字会社を続々と救った！社長の手紙』 長谷川和廣・著から引用

## 本書で示されている文章作成のための4つのポイント

---

1. 事実にととって「書き言葉」で書くこと
2. 事実を整理して書くこと
3. その上に自分の意見や発想を加えること
4. 最終的に型を意識し、理解されるように書くこと。

『文章術 読みこなし、書きこなす』工藤順一・著から引用

## 国や地域に関係なく女が男に求める要素

---

1. 愛
2. 誠実さ
3. 責任
4. 学歴と知性

『セックスしたがる男、愛を求める女』 アラン・ピース、バーバラ・ピース・著から引用

## 男が女に求めるもの

---

1. セックス
2. 食事、洗濯、育児などの基本サービス。
3. 「あなただけよ」と言ってもらえること
4. 誰にもじゃまされないひとりの時間

『セックスしたがる男、愛を求める女』 アラン・ピース、バーバラ・ピース・著から引用

## クイズの手法を使う時の注意点

---

A. 簡単に答えられるものはダメ

B. 答えが意外なもの

C. みんなが知らないもの

ステップ1 共感

ステップ2 質問

ステップ3 驚愕&ほめ

ステップ4 プレゼント

この4つのステップをぐるぐる回していくだけで会話は回っていきます。

『3秒で盛り上げて30分以上話が弾む会話術』三橋泰介・著から引用

「2つのK」を聞く、わざとらしくない上手なヨイシヨ。

---

・ 苦勞 (KUROU)

・ 輝き (KAGAYAKI)

『3秒で盛り上げて30分以上話が弾む会話術』三橋泰介・著から引用

## エライ人に話しかけられた時の「3Gの法則」

---

「現場（G e n b a）」

「世代（G e n e r a t i o n）」

「元気に！ かつ謙虚に（G e n k i）」

『3秒で盛り上げて30分以上話が弾む会話術』三橋泰介・著から引用

## 「流行」に便乗する方法

---

グルーピング：似通ったものをまとめる

コラボレーション：共同作業

タイアップ：協力・提携

『「日本で2番目に高い山」はなぜ話題にならないのか?』 杉本和隆・著から引用

## わが国の展望・重要なポイント

---

1. 国内の需要を高める
2. 労働生産性を高める
3. 新興国の需要を取り込みつつ、協力体制を構築する。

『日本がギリシャになる日』真壁昭夫・著から引用

## 結果が出やすい仕事の3条件

---

1. 上司に頼まれた仕事のなかで、時間がかからない業務。
2. 難易度が低い業務
3. 自分の仕事を引き継ぐ人が成果を出す業務

『なぜかいい仕事がやってくる女性の働き方36のルール』 曾根原容子・著から引用

## やってはいけない「間違った叱られ方」

---

1. 言い訳をする
2. あっけらかんと謝る
3. 最後になっこり笑う

『なぜかいい仕事やってくる女性の働き方36のルール』 曾根原容子・著から引用

## 記憶力アップのための7つのテクニック

---

1. 変換～記憶しやすい情報に変える
2. 連想～古い情報と新しい情報をつなげる
3. 想像～覚えることが簡単に、楽しくなる
4. 感情～記憶するとき意識的に感情を入れる
5. 論理～自分にわかる組み立てでよい
6. 場所法～内容を完璧に順序どおりに覚える
7. 映像化～「心の目」で生き生きと

『カールステン博士の頭がよくなる勉強法』 グンター・カールステン・著から引用

## さまざまなエネルギー源のキロワット時当たりのエネルギー・コスト

---

石炭：0.4～0.8セント

天然ガス：3.4セント

ガソリン：11セント

自動車のバッテリー：21セント

コンピュータ用電池：4ドル

単四電池：1000ドル

『今この世界を生きているあなたのためのサイエンス（上・下）』リチャード・ムラー・著から引用

## マクロ環境を分析する P E S T 分析

---

- ・ 政治 (Politics)
- ・ 経済 (Economy)
- ・ 社会 (Society)
- ・ 技術 (Technology)

『すべては戦略からはじまる』西口貴憲・著から引用

人は、大きく次の3つのタイプに分けることができる。

---

1. 言われたこともしない人
2. 言われたことしかしない人
3. 言われたこと以上のことをする人

『エジソン脳をつくる「脳活」読書術』西田文郎・著から引用

## 「行動」で管理すべき3つのサブカテゴリー

---

1. カレンダー
2. できる状況のときに速やかに実行
3. 連絡待ち

『ストレスフリーの整理術 実践編』デビッド・アレン・著から引用

## イベントの主催者が講演家を探す基準

---

1. 有名であるか関連するトピックについての信用がある
2. 話し上手である
3. スケジュールが空いている

『パブリック・スピーカーの告白』 スコット・バーケン・著から引用

## よいスピーチのための4つの準備

---

1. 講演のタイトルに対して確かな立場を示す
2. 目の前の聴衆について注意深く考える
3. 具体的な論点をできるだけ簡潔に表現する
4. 知的な専門家の聴衆からのありえそうな反論を知っておく

『パブリック・スピーカーの告白』 スコット・バーケン・著から引用

## 聴衆を巻き込む方法

---

- ・手を挙げてもらう
- ・簡単な質問をして、答を受講者に叫ばせる。
- ・受講者が答えられる問題を出してみる

『パブリック・スピーカーの告白』 スコット・バーケン・著から引用

## 専門家で30代で年収3000万円を実現した人のパターン

---

1. 大学を卒業する
2. 専門サービスを提供する企業か、師匠のような専門家のところで働く。
3. 本気で働く
4. いろいろな仕事を任される＋自分にお客様がつく
5. 独立
6. 前職時代のお客様、紹介などで拡大。

『30代で年収3000万円を実現した300人に聞いた！稼げる人稼げない人』 竹内正浩・著から引用

30代で年収3000万円を実現した人と、そうでない人の違い。

---

1. 「変われる」という違い
2. 「本気で働く」という違い
3. 実現に至るまでの「手順」という違い

『30代で年収3000万円を実現した300人に聞いた！稼げる人稼げない人』 竹内正浩・著から引用

30代で年収3000万円を実現した人が、ゼロからならこうするというアドバイス。

---

1. 弟子入りする
2. 好き・強みを磨く
3. 目標を設定する
4. やってみる
5. 思考を身につける

『30代で年収3000万円を実現した300人に聞いた！稼げる人稼げない人』 竹内正浩・著から引用

## アドバンテージ・マトリックス

---

1. 規模型事業 スケールが効く。だから、大資本だと儲かりやすい。
2. 特化型事業 スケールが効く。でも、差別化で勝負することもできる。だから、大資本でも、小資本でも儲けるチャンスはある。
3. 分散型事業 スケールが効かない。差別化できるかどうかで勝負が決まる。だから、大資本はやりにくい。小資本に儲けるチャンスがある。
4. 手詰まり型事業 スケールが効かない。差別化でも勝負できない。だから、誰も儲からない。

『ラーメン二郎にまなぶ経営学』 牧田幸裕・著から引用

## “赤字のシステム”の原因

---

1. 間違った予測に基づく戦略ミス
2. 収益性の管理が下手
3. 仕事を徹底的にやり込んでいない
4. 製品に競争力がなくなっているのに気づかない
5. 社長が遊びなどに夢中で社員を顧みない

『社長の財布』長谷川和廣・著から引用

## テレビ局でタイトルをつけるときのポイント

---

1. タイトルだけで、番組内容がイメージできる。
2. タイトルだけで、誰が出ている番組かが分かる。

『プレゼンはテレビに学べ！』 天野暢子・著から引用

## 声の出し方と効果

---

1. スピード.....ゆっくりなら信頼される。早口なら勢いが出る。
2. 声の高さ.....低いと安定感が出る。高いと元気の良さが伝わる。
3. 言葉づかい.....ていねいなら信用が得られる。カジュアルなら親しみが得られる。

『プレゼンはテレビに学べ！』 天野暢子・著から引用

## テレビに視聴者を引きつけるためのご利益

---

「お得感」

「意外感」

「期待感」

『プレゼンはテレビに学べ！』 天野暢子・著から引用

## 脱サラして成功するコツ

---

1. 家内が応援してくれることが条件
2. サラリーマンの二倍働けるか
3. 商品に惚れていること

『やずやの秘密』 栢野克己・著から引用

## ※一部紹介

- ・ 着くテーブルを選ぶのは、自分で決められる最も重要なこと。
- ・ 勝ったゲーム数の多い人が最終的に一番多く儲けるわけではない。
- ・ リスクが最小のものでなく、期待値が大きいものを選ぶ。

『ザッポス伝説』 トニー・シェイ・著から引用

## 電子書籍の三原則

---

1. 所有感があり同期されること
2. 検索・引用可能であること
3. ソーシャルな読み方ができること

『生き残るメディア死ぬメディア』 まつもとあつし・著から引用

## 自由な発想をするイノベーターに求められる要素

---

### ※一部紹介

1. 未来に向けてコンセプトを打ち出す
2. エクスペリエンスを提供する
3. 現状に対する厳しい認識と高い欲望をもつ
5. 意欲と経験をかけ算することができる

『世界一自由な脳のつくり方』茂木健一郎・著から引用

## よいイシューの3条件

---

1. 本質的な選択肢である
2. 深い仮説がある
3. 答えを出せる

『イシューからはじめよ』安宅和人・著から引用

## 定量分析の3つの型

---

1. 比較（同じ量・長さ・重さ・強さなど、何らかの共通軸で2つ以上の値を比べる）
2. 構成（全体と部分を比較する）
3. 変化（同じものを時間軸上で比較する）

『イシューからはじめよ』安宅和人・著から引用

## 共感クロージングに効く「7つの決めゼリフ」

---

### ※一部紹介

1. 前回ご提案さしあげた内容で、ぜひご意見を頂戴できますでしょうか。
3. これがベストだとは思っておりませんので、あくまでも一緒に進められれば幸いです。いつ頃、最初のご決定をされますか？
5. たとえば、総務の××さんと、一度ディスカッションの場を設けていただくことは可能でしょうか。
6. ご迷惑でなければ、社内用のプレゼン資料もお作りいたしますが。

『1億売るオンナの8つの習慣』太田彩子・著から引用

## 人がモノを捨てられない理由

---

人がモノを捨てられないのは、まだ使えるから（機能的な価値）、有用だから（情報的な価値）、思い出があるから（感情的な価値）。

さらに手に入りにくかったり替えがきかなかったりする（希少価値）と、ますます手放せなくなるわけです。

『人生がときめく片づけの魔法』近藤麻理恵・著から引用

## 相違点に関してはつねに楽観的な考え方をすべき

---

1. 交渉相手の見解を認めてあげること
2. 自分の考えをはっきり主張すること
3. 両者の間の食い違いは必ず解決できるという、楽観的な見解をはっきりと示すこと。

『ハーバード流Noと言わせない交渉術』ウィリアム・ユーリー・著から引用

## 低価格でも高品質のサービスを可能にする戦略

---

- ・ 顧客をビジネスリピーターに絞る
- ・ 宿泊に特化する（バジェットホテル）
- ・ 店舗のコンセプトは「安全・清潔・ぐっすり眠れる」

『稼働率89%リピート率70%顧客がキャンセル待ちするホテルで行われていること』 峰如之介・著から引用

## チームの士気を高める五つのルール

---

1. 一人ひとりが「自分は重要な役割を果たしている」と感じるのを手伝う
2. 組織が重要な使命を担っていることを強調する
3. 一人ひとりの努力を高く評価する
4. 組織の中で目立たない立場の人を大切に扱う
5. 人々を前向きにすることの重要性を忘れない

『成功をめざす人に知っておいてほしいこと』リック・ピティーノ・著から引用

## かかわるべきではない三種類の人

---

- ・ 職場で世間話をしたがる人
- ・ 午後は早退して遊びに誘う人
- ・ あなたを「仕事中毒」と呼び、「そんなに働かずにのんびりしよう」と言う人

『成功をめざす人に知っておいてほしいこと』リック・ピティーノ・著から引用

## 職場における悪い習慣の具体例

---

### ※一部紹介

2. 開き直ること。「終業時間になると帰るのは当然の権利です」「職務に専念していませんが、それは誰も同じです」などと言って反省しないのは明らかに悪い習慣。

3. 時間どおりに出勤すること。意外に思うかもしれませんが、定時出勤は悪い習慣です。始業時間の三十分前には出勤し、同僚とのあいさつをすませ、お茶を入れ、新聞を読み終え、始業時間になれば仕事モードに入っていなければなりません。

5. 私生活を職場に持ち込むこと。私生活を職場に持ち込めば、やがてその代償を払う羽目になります。集中力を失ったり同僚に噂話をされたりするからです。

『成功をめざす人に知っておいてほしいこと』リック・ピティーノ・著から引用

## 整理の4ステップ

---

1. 外に出す（片づけたい場所の物を、とにかく全部1か所に出す）
2. 分ける（減らす基準を決めて、「要」「不要」に分ける）
3. 減らす（step2で「不要」とした物を減らす）
4. しまう（手元に残った物を配置などを考えず、とにかく元の場所にしまう）

『仕事ができる人はなぜデスクがきれいなのか』小松易・著から引用

## 名刺を減らす基準

---

1. 1か月以内でコンタクトをとったかどうか
2. これからつき合いをする人かどうか
3. 名刺の名前を見て顔が思い出せるかどうか

『仕事ができる人はなぜデスクがきれいなのか』小松易・著から引用

きれいな状態を維持するために、日頃気をつける3つの鉄則。

---

1. 使ったらすぐしまう
2. しまう場所を決める
3. 減らす

『仕事ができる人はなぜデスクがきれいなのか』小松易・著から引用

未上場企業に投資をして株式を**EXIT**し、キャピタルゲインを得る方法。

---

1. 会社を証券取引所に上場する
2. 会社がバイアウトされる
3. その他の株式の売却

『起業のファイナンス』磯崎哲也・著から引用

## ロングエンゲージメント・コミュニケーションの3要素

---

1. Philosophy（フィロソフィー）：企業哲学の共有
2. Participation（パティシペイション）：生活者の参加
3. Dialog（ダイアログ）：生活者との対話

『ロングエンゲージメント』 —なぜあの人は同じ会社のものばかり買い続けるのか— 京井良彦・著から引用

## 衆愚を呼ぶふたつの動き

---

1. 分断と細分化：「身内ではない」「私には関係ない」

2. いつわりの合意、見せかけの団結

『集合知の力、衆愚の罨』アラン・ブリスキン、シェリル・エリクソン、ジョン・オット、トム・キャラナン・著から引用

## 鋼板を作る工程

---

1. 精錬：鉄を取り出す
2. 製鋼：不純物を取り除く
3. 鑄造：利用しやすい形にする
4. 圧延：用途に応じた形にする
5. 巻き取り：コイルにする

『図解工場のしくみが面白いほどわかる本』石川和幸・著から引用

## ボディを作る工程

---

1. 材料切断
2. プレス加工
3. ボディ溶接
4. 塗装

『図解工場のしくみが面白いほどわかる本』石川和幸・著から引用

## 薬（錠剤）ができるまで

---

1. 秤量工程
2. 混合・造粒工程
3. 乾燥・篩過工程
4. 打錠工程

『図解工場のしくみが面白いほどわかる本』石川和幸・著から引用

## 無駄な活動をなくするための2つの質問

---

「この活動の目的は何か？」

「その目的は正しいのか？」

『P & G式伝える技術 徹底する力』高田誠・著から引用

## 結論を伝えて合意を得たい時の伝え方

---

1. 背景
2. 結論
3. 理由

『P & G式伝える技術 徹底する力』高田誠・著から引用

状況を報告したり、自分の意見を上司に伝えたい時の伝え方。

---

1. 結論

2. 理由

3. 今後のプラン

『P & G式伝える技術 徹底する力』高田誠・著から引用

## 組織の中で何らかの問題が起こった時の伝え方

---

1. 問題の本質は何か
2. ビジネスへのインパクトはどれだけのものか
3. これからやるべきことは何か

『P & G式伝える技術 徹底する力』高田誠・著から引用

## スズキ・メソードの教育五訓

---

■より早き時期

■より良き環境

■より多き訓練

■より優れたる指導者

■より正しき指導法

『世界に通用する子供の育て方』中嶋嶺雄・著から引用

## 『Made to Stick』で語られたストーリー・プロットの3タイプ

---

1. チャレンジ型

2. コネクション型

3. クリエイティブ型

『コトラーのマーケティング3.0』 フィリップ・コトラー、ヘルマワン・カルタジャヤ、イワン・セティアワン・著から引用

## 各人が自らに投げかけるべき四つの質問

---

- 一、自分は、自らの生産への貢献に比べて給与が多すぎないか？
- 二、自分は、自らの生産への貢献に比べて給与が少なすぎないか？
- 三、他人は、彼の生産への貢献に比べて給与が多すぎないか？
- 四、他人は、彼の生産への貢献に比べて給与が少なすぎないか？

『競争の作法』 齊藤誠・著から引用

### 3種の儲け方

---

1. できるだけ返させない
2. できるだけ使わせない
3. 使っていないときにも払わせる

『ゆるく考えよう』ちきりん・著から引用

効果的なほめ方、3つのコツ。

---

1. 感じた瞬間、すぐに言う
2. いいと思った点を具体的に説明する
3. 印象ではなく、自分の感情を言う。

『「初対面の3分」で誰とでも仲良くなれる本』新田龍・著から引用

## エレベータートークのネタ

---

1. 基本情報（名前、会社名、学校名、業種、職種など）
2. 自分の強み
3. 自分の夢
4. 貢献できること
5. ほしいネタ・情報（こんな情報や引き合いがほしい）

『「初対面の3分」で誰とでも仲良くなれる本』新田龍・著から引用

1. ニッチ化
2. ページ（情報量）の増大
3. 大特集主義。あるいはムック化。
4. 大型付録つき

『スマートメディア』中村滋・著から引用

## 3つの次世代メディアの条件

---

1. 個別に端末を持たない→「クラウド」
2. 常時更新→「フロー」
3. 個人仕様のカスタマイズ→「1 to 1」

『スマートメディア』中村滋・著から引用

## 営業力を表す方程式

---

営業力を表す方程式 = 営業行動量 × 営業の質 × サンプル

『見せるだけで売れてしまう「事例広告」の方法』 村中明彦・著から引用

## 決算期の決め方の目安・ポイント

---

- ・在庫が少ない月
- ・決算期の2か月後に納税資金が確保できる月
- ・法人を設立した月の前月
- ・10月決算の場合、申告期限が12月31日ではなく1月4日なので（正月休みのため）少し延びる

『「個人か？会社か？」から申告・節税まで、「ソン・トク」の本音ぶっちゃけます。』岩松正記・著から引用

## 所得税の計算表

---

195万円以下 税率5% 控除額0円

195万円超330万円以下 税率10% 控除額9万7500円

330万円超695万円以下 税率20% 控除額42万7500円

695万円超900万円以下 税率23% 控除額63万6000円

900万円超1800万円以下 税率33% 控除額153万6000円

1800万円超 税率40% 控除額279万6000円

『「個人か？会社か？」から申告・節税まで、「ソン・トク」の本音ぶっちゃけます。』岩松正記・著から引用

## 会社や上司に対して部下が不満を抱える主な原因

---

※一部紹介

1. 提案を無視する
3. 励ましてくれない
4. 他者の前で部下の批判をする
6. 仕事の経過や進行状況を部下にきちんと伝えない
7. えこひいきをする

『「人を動かす人」になるために知っておくべきこと』 ジョン・C・マクスウェル・著から引用

## メッシュビジネスで成功する商品デザインの条件

---

- ・ 耐久性がある
- ・ 汎用性がある
- ・ 修理可能
- ・ 持続可能社会に貢献する

『メッシュ すべてのビジネスは〈シェア〉になる』 リサ・ガンスキー・著から引用

## 一流の芸人の3つの共通点

---

1. 知的欲求が非常に強い
2. ものを正面から見ない
3. 人を見る目がある

『どうしたらおもしろい人間になれますか？』 よしもとクリエイティブカレッジ・編から引用

## 本当の安さを追求するためのLCC（Life Cycle Cost）

---

- ・ 初期設備費：設置時に必要な設備投資費用
- ・ エネルギー費：設備機械で消費されるエネルギー費用
- ・ 修繕・更新費：性能劣化・機能劣化に伴って生じる修繕費用・更新費用
- ・ 廃棄処分費：解体、更新工事に伴った廃棄処分費用
- ・ 運用管理費：運用に有資格者が必要となる場合の人件費または委託費用
- ・ 保守管理費：予防保全目的とした定期的な点検費用や管理業務費用
- ・ 後払いでできるなら、それを選択しろ。
- ・ ポイントはすぐに使用しろ

『レシートを捨てるバカ、ポイントを貯めるアホ』 坂口孝則・著から引用

## 仕入先を「丸裸」にする

---

相手企業の費用がどれだけかかっているのかを完全に掌握できれば、相手を赤字に陥らせずに理論上もっとも最適な価格で提供してもらえる。

『レシートを捨てるバカ、ポイントを貯めるアホ』 坂口孝則・著から引用

## コスト削減の7つの方法

---

### 1. 買う商品をよく知っておく

相場がわからなければ、高いものを掴まされてもわからない。

### 2. 安いところから買う、安いものを買う

調査していれば、46型のテレビを15万円で販売している店よりも、12万円で売っている店で買うに決まっている。

過剰な仕様を持つ商品よりも、自分の使用方法や状況を考えて、最適な商品を選択すること。

### 3. 交渉する

### 4. 条件を変える

「量を変える（まとめ買いする）」

「支払い条件を良くする（早めに払う、クレジットではなく現金で支払う）」

「購入時期を変える（繁忙期ではなく閑散期を狙う）」

### 5. ユーザーを管理する

余計なものを買わないように指導すること

### 6. 使わない、量を抑える

「買わずに済むのではないか」検討する

### 7. 見える化を実践する

予算や使用量をグラフ化等で可視化する

『レシートを捨てるバカ、ポイントを貯めるアホ』 坂口孝則・著から引用

## プロスペクト理論

---

効用の担い手は変化であり得失であって、富の絶対量ではない。

『ダニエル・カーネマン心理と経済を語る』 ダニエル・カーネマン・著から引用

## ドラッカーの世界は三つあった

---

ドラッカーの世界は三つあった。

書くこと、教えること、そして相談に乗ることである。

この三つが彼の強みと力の源だった。

『ドラッカーに学ぶ自分の可能性を最大限に引き出す方法』 ブルース・ローゼンステイン・著から引用

## 成果が出せない新人の3つの傾向

---

1. 失敗を極度に恐れる
2. 自分の能力を棚に上げて、要求ばかりする。
3. 自分が思い描いた成長ルートから外れるとモチベーションが急落する

『就活エリートの迷走』豊田義博・著から引用

## ターゲット検証のための「6R」

---

- ・ Realistic Scale（規模はあるのか？）
- ・ Rate of Growth（成長性は？）
- ・ Reach（到達可能か？）
- ・ Rival（競争関係は？）
- ・ Rank（優先順位は？）
- ・ Ripple Effect（波及効果は？）

『“いま”をつかむマーケティング』金森努・著から引用

## 人が言い訳をする場合

---

1. 言い訳によって自分を抑制していることを自覚している場合
2. 言い訳をやめることが非常に大きなリスクになる場合
3. 1と2の混合に陥ってしまっている場合

『言い訳にサヨナラすればあなたの人生は輝く』 ショーン・スティーブソン・著 アンソニー・ロビンズ・序文から引用

## ビル・クリントンが教えてくれた10のテクニック

---

### ※一部紹介

1. ストーリーを語る
2. スキンシップをする
3. 相手の話をよく聴く
4. 名前を呼びかける
5. 相手の話をよく聴く
6. 相手の話をよく聴く
7. 相手との関係の度合いによって声の大きさや抑揚を調整する
8. 相手に意見を求める
9. 相手の話をよく聴く
10. 人前で相手を褒める

『言い訳にサヨナラすればあなたの人生は輝く』 ショーン・スティーブンソン・著 アンソニー・ロビンズ・序文から引用

## 自分を信じてさっさと行動するためのアドバイス

---

1. いいアイデアを求めない
2. いまを生きる
3. あるがままを受け入れる
4. 最初の考えを大切にする
5. 自分を信じる
6. 失敗を恐れない
7. にっこり笑う

『スタンフォード・インプロバイザー』 パトリシア・ライアン・マドソン・著から引用

立派な置き土産を残すために・・・

---

1. 自分が持って生まれてきたいのちの特色を十分に発揮し実践する
2. さらに自分の接する他の人々に対して親切にし、他の人々のために尽す。

『森信三に学ぶ人間力』北尾吉孝・著から引用

## 人を知る標準

---

森先生は、人を知る標準として次の五つを挙げられています。

1. その人が如何なる人を師匠としているか
2. その人が如何なることをもって、自分の一生の目標としているか。
3. その人が今日まで如何なることをしてきたかという、今日までの経歴。
4. その人の愛読書が如何なるものか
5. その人が如何なる友人をもっているか

『森信三に学ぶ人間力』北尾吉孝・著から引用

## オンリーワン商品・ロングセラー商品を生み出す秘訣

---

1. すべてのものに好奇心をもち、見て、触れて、感じる。
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。
3. 世の中のものは、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』若林克彦・著から引用

## 人が死に対して恐怖する理由

---

1. 痛覚への不安
2. 近親者との別れ
3. 財産権の放棄
4. 不条理感

『千思万考』黒鉄ヒロシ・著から引用

お客様の警戒を解き、スムーズに店内に誘導する技術。

---

1. お客様の目にとまる看板、外観にする。
2. 商品を入り口で手に取りやすいようにディスプレイする
3. 外から店内が見える工夫をする
4. 入り口扉を全開にして、内と外の仕切りをなくす。

『繁盛店をつくる立地選び』崎元則也・著から引用

## 行動科学マネジメントの「MOR Sの法則」

---

M : (Measured) .....計測できる

O : (Observable) .....観察できる

R : (Reliable) .....信頼できる

S : (Specific) .....明確化されている

『会社を辞めるのは、「あと1年」待ちなさい!』 石田淳・著から引用

## ガンダムに搭乗できるパイロット4つの条件

---

1. 巨大なギャップ・ハイレベルな環境を見つけること
2. ガンダムに飛び乗る勇気をもつこと
3. ガンダムに居続ける「強い熱意」をもつこと
4. 素直かつ謙虚に学び続けること

『ガンダムが教えてくれたこと』鈴木博毅・著から引用

## 委託販売制度が不合理な理由

---

1. 小売りににとっては売れ残りのリスクはなくなるが、その分利益も低く抑えられること。
2. 流通の各段階で発生しているムダや非効率は、最終的には商品価格に上乗せされており、消費者が高い買い物をする可能性がある。
3. 商品企画がメーカーや卸主導となり、小売りの店舗での品揃えに一貫性がなくなり、しかも自由な価格設定ができず小売りの手足を縛ること。

『ユニクロ帝国の光と影』横田増生・著から引用

## 3つの自由

---

1. 「精神活動の自由」（精神的自由権）
2. 「経済活動の自由」（経済的自由権）
3. 「身体の自由」（人身の自由）

『憲法がしゃべった。』木山泰嗣・著から引用

## 国民の三大義務

---

1. 勤労の義務（27条 1 項）
2. 教育の義務（26条 2 項）
3. 納税の義務（30条）

『憲法がしゃべった。』木山泰嗣・著から引用

## 理想の上司・先輩

---

- ・リーダーシップをもっている
- ・ゲストをよく見ている
- ・後輩をよく見ている
- ・後輩にマメに声をかける
- ・改善点を見つけたら、すぐに改善するための行動を起こす。

『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

## ディズニーの行動指針の優先順位

---

1. 安全性
2. 礼儀正しさ
3. ショー
4. 効率

『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

## 見るポイント

---

- ・ ミッションや行動指針に沿って仕事をしているか
- ・ 困った様子はないか
- ・ ロスやミスはないか

『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

## 後輩と話し合うときのポイント

---

1. 後輩が安心して話せる場所を選ぶ
2. 後輩が、どういう状態であるかをつかむ。

『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

## 少し繰り返すだけで成長する人

---

1. 何でも興味を持つ
2. 自分から取り組む
3. 失敗を認め、教訓を引き出す。
4. 教訓からエラーを予防する策を実行する
5. 今までを活かして新しい未来を語る

『これからの思考の教科書』酒井穰・著から引用

## 何度繰り返しても成長しない人

---

1. 何にも興味を持たない
2. 自分からは取り組まない
3. 失敗を認めず、失敗を無かったことにする。
4. エラーは予防しない、というよりできない。
5. 今までに固執して古い過去を賛美する

『これからの思考の教科書』酒井穰・著から引用

## 自分探しの本質

---

知りたくない自分を知り、認めたくない自分を認めるのが、自分探しの本質。

為末大から引用

## 自己分析

---

1. 自己分析には目的が必要
2. 自己分析には他人が必要
3. 自己分析はみんなのために必要

『自分探しと楽しさについて』森博嗣・著から引用

## 繰り返す同じ話をする人

---

繰り返す同じ話をする人は、自分が経験していないことを、いつまでも理解しない。

ゲーテから引用

## 書き続けることで得られるもの

---

1. 情報を吐き出すことで整理できる
2. 表現力と論理力を身につけることができる
3. 視点を重層化することができる
4. 知らないことを知ることができる
5. 価値を提供できるようになる

『自分の答えのつくりかた』 渡辺健介・著から引用

## 読書と書くこと

---

読書は充実した人間をつくり、書くことは正確な人間をつくる。

フランシス・ベーコンから引用

## ピーターの法則 1

---

ピーターの法則で学ぶ「壁は乗り越えるほどに強くなる理由。

ピーターの第1法則：能力の限界まで出世すると有能な人も無能な管理職になる。

ピーターの第2法則：無能な人は今の地位に落ち着き、有能な人は無能な管理職の地位に落ち着く。各階層は無能な人で埋め尽くされる。

ピーターの第3法則組織の仕事は、出世余地のある無能レベルに達していない人によって遂行される。

『ピーターの法則』 ローレンス・J・ピーター／レイモンド・ハル・著から引用

## ピーターの法則 2

---

1. 能力と地位が見合わない人が組織を機能不全にする
2. 壁は乗り越えようとする人に応じて高くなる
3. 乗り越えた壁の多さが、その人の強さになる。

『ピーターの法則』 ローレンス・J・ピーター／レイモンド・ハル・著から引用

## 壁

---

壁があると思えば、ほんとうに壁が立ち上がる。

城山三郎から引用

## 黙っているほうが安全？

---

黙っているほうが安全だという雰囲気は、非常に危険だ。

盛田昭夫から引用

## ボランティアとは？

---

ボランティアは、何かをしてあげることではない。

ボランティアは、何かをさせてもらうことである。

渡邊美樹から引用

## 資産運用の4つの原則

---

1. 確実に儲かる話はあなたのところには絶対に来ない
2. 誰も他人のお金のことを真剣に考えたりしない
3. 誰も本当のことを教えてはくれない
4. 自分の資産は自分で守るしかない

『臆病者のための億万長者入門橘玲・著から引用

## 生命保険の正しい買い方

---

1. もっとも経費率の低い生命保険に加入する
2. 保障は必要最低限にする
3. 保障が不要になったらすぐに解約する

『臆病者のための億万長者入門橘玲・著から引用

情報は集めれば集めるほど判断ができなくなる

---

1. 判断に必要な情報はいつも不足している
2. 考えるべきは判断に必要な情報だけを求めること
3. 情報をかき集めるのは決めないための言い訳作り

『「やらない」仕事術』夏川賀央・著から引用

## 何かをすると決めること

---

何かをすると決めることは、それ以外のことをしないと決めること。

中谷彰宏から引用

## 情報に左右される6つの特性

---

### 1. 返報性：無意識に反応してしまう特性

刷り込みをするため何度も同じ情報を繰り返し植え付ける。

### 2. 一貫性：プライドやこだわりを持つ特性

耳障りの良いフレーズを使って、プライドやこだわりをくすぐる。

### 3. 類似性：不安なとき周囲と似た行動をとる特性

時代の趨勢を語り、取り残されることに対する不安を煽る。

### 4. 趣向性：趣味趣向があれば基準を甘くする特性

都合のいい事柄を強調し、都合が悪い事柄を矮小化し隠蔽する。

### 5. 従属性：権威には疑問を持たないという特性

権威を用いて意見を正当化させ、第三者を使って証言させる。

### 6. 希少性：レアなものだと価値が上がったように感じる特性

一部だけしか知らないという優越感を持たせて、情報の価値を上げる。

『U理論—過去や偏見にとらわれず、本当に必要な「変化」を生み出す技術』C オットーシャーマー・著から引用

## 情報に左右されないためにすべき3つのこと

---

1. 自分に必要な情報が何かを知っておく
2. 信憑性を確かめやすくしておく
3. 判断を他人に委ねない

『U理論—過去や偏見にとらわれず、本当に必要な「変化」を生み出す技術』C オットーシャーマー・著から引用

## 真の情報

---

真に問題意識があれば、真の情報は自然に頭のなかにはいってきます。

邱永漢から引用

## 長谷部誠が教えてくれた自分自身に打ち勝つ唯一の方法

---

1. 他人の評価では自分は肯定できない
2. 自分は自分が評価すべき
3. 自分を肯定するために必要もの

まずは、自分の基準を明確に持つことです。

そんな自分の基準をつくるのに必要なものは唯一つ、揺ぎない『信念』だけです。

『心を整える。勝利をたぐり寄せるための56の習慣』長谷部誠・著から引用

## レフェリング

---

僕はあなたのために言っている。

しっかりしたレフェリングをしてくれ。

長谷部誠から引用

## A Cから学んだ『こだまの法則』

---

1. 言葉は自分の中で変換できる
2. 言葉で未来は変えられる

『わたしと小鳥とすずと一金子みすゞ童謡集』金子みすゞ・著から引用

## 『こだま』は何処までも伝わっていく

---

1. 自分から良い言葉を出す
2. 素直に良い言葉を返す
3. 自分から悪い言葉を出さない
4. 悪い言葉を変換して良い言葉で返す

『わたしと小鳥とすずと一金子みすゞ童謡集』金子みすゞ・著から引用

引き寄せたいものがあるなら、口グセを変えるといいですよ！

---

言葉に気をつけなさい、それはいつか行動になるから。

行動に気をつけなさい、それはいつか習慣になるから。

習慣に気をつけなさい、それはいつか性格になるから。

性格に気をつけなさい、それはいつか運命になるから。

マザーテレサから引用

## 混ぜるのではなく組み合わせる

---

混乱しているときに考えるべきは混ぜることよりも組み合わせること。

1. 役割や責任を分担しなければ集まる意味がない
2. 曖昧に混ぜれば総合力を失う
3. 分担するために必要なもの。つまり、分担するためには『信頼』がなにより重要なのです。
4. 混ぜるのではなく組み合わせる

『マネジメント - 基本と原則 [エッセンシャル版]』 P・F.ドラッカー・著から引用

## 最もよい組み合わせ

---

世の中で、最もよい組み合わせは力と慈悲、最も悪い組み合わせは弱さと争いである。

ウィンストン・チャーチルから引用

## 本当に安心する場所を作るためにすべきこと

---

1. 誰かに求めている時点で安心は手に入っていないのと同じ
2. 必要なのは、いままでに依存しない自分
3. 安心を自ら作れる人しか安心になれない

『ずるい!? なぜ欧米人は平気でルールを変えるのか』青木高夫・著から引用

僕一人の力できみに勝たないと・・・

---

僕一人の力できみに勝たないと・・・ドラえもんが安心して帰れないんだ！

のび太から引用

## ゆとり

---

ゆとりは一種の投資である。

トム・デマルコから引用

## 考えるべきは疲れる前に息を休めること

---

### ★複式呼吸法

1. お腹を膨らませるように鼻からゆっくり息を吸う
2. 数秒、息を止める。
3. お腹をへこませるように鼻からゆっくり息を吐く
4. 1. に戻って繰り返す

『パワー・オブ・レスト 究極の休息術』マシュー・エドランド・著から引用

## 疲労と悩みとを予防する第一の鉄則

---

「たびたび休養すること、疲れる前に休息せよ」

デール・カーネギーから引用

## コミュニティは個人が力を発揮するための基盤

---

それぞれが富を占有し、それぞれが独立している社会。

自分だけが助かるために他の人を蹴落とす社会

いつも隣人を疑うような閉じこもった社会

『シェア <共有>からビジネスを生み出す新戦略』レイチェル・ボッツマン,ルー・ロジャース・著  
から引用

## 分かち合う

---

喜びは分かち合うことによって倍になり、悲しみは分かち合うことによって半分になる。

コナン・ドイルから引用

## 望む事柄

---

望む事柄は真実のように思え、望まない事柄は私達を激怒させる。

アンドレ・モロワから引用

注意を向けるべきは「できないこと」ではなく「すべきこと」

---

不安がる人は単純なことを複雑に考える。

普通の人には単純なことを単純に、複雑なことを複雑に考える。

不安がらない人は複雑なことを単純に考える。

『成功と幸せのための4つのエネルギー管理術—メンタル・タフネス』ジムレーヤー, トニーシュワ  
ルツ・著から引用

## 残業が増える仕事術

---

1. 疑問を持たずに盲目的に仕事している。
2. 前提条件や環境を無視する。
3. 何も言えない雰囲気がある。
4. 誰が何をするのか役割分担が曖昧である。
5. 慣れていることを変えたがらない。

『なぜ、あの部門は「残業なし」で「好成績」なのか? 6時に帰る チーム術』小室淑恵・著から引用

## 負の労働

---

実は社会全体の富を増やす労働ではなく、社会全体の富を食いつぶしている負の労働がある。

堀江貴文から引用

## 自己分析することでしか根本的な不安は解消できない

---

1. 不安の原因は持っているものを失うこと
2. 自分に適正なサイズを知るために適正なサイズを保つために、定期的に自分に必要なものを棚卸をしましょう。自分のサイズを維持することは健康な心や体を維持するためには必須のことです。
3. 足るを知ればいつでも安定することができる

『パフォーマンス・マネジメントー問題解決のための行動分析学』 島宗理・著から引用

## 欲望

---

欲望は、いくら満たしても足りない。

欲望は限定することの方が足るものである。

メレから引用

## 無駄

---

必要のないことを効率的に行うことほど無駄なことはない。

ピーター・ドラッカーから引用

## イチローに学ぶ自分を上手にコントロールする方法

---

1. 自分勝手な期待がイライラの素
2. 期待は誰のためにするのか
3. 偶然は準備していない人を助けない

『絶対ブレない「軸」のつくり方』南壮一郎・著から引用

## 期待

---

期待はいくらかけてもらっても構わないんですけど、僕は僕以上の力を出せないなので、自分の力を一杯出すしかないということですね。

イチローから引用

## ヒンズー教の教え

---

考えが変われば意識が変わる。

意識が変われば行動が変わる。

行動が変われば習慣が変わる。

習慣が変われば人格が変わる。

人格が変われば運命が変わる。

運命が変われば人生が変わる。

ヒンズー教の教えから引用

## 人の心はわからない

---

天体の運動はいくらでも計算できるが、人の気持ちはとても計算できない。

ニュートンから引用

## 心の三大要素

---

欲望と感情は人間性のバネである。

理性はそれを統制し、調節するブレーキである。

感情（気もち） : 幸福感は感情の一つ。「幸せは感じるもの」

欲望（望み） : 自分の望みによって、幸せを感じるものが変わる

理性（考え方） : 考え方によって、感じ方も望みも変わる

ボーリングブルックから引用

## 心を開く

---

人の心はパラシュートのようなものだ。

開かなければ使えない。

人を拒絶しない、人を受け入れる。

人にどこまで関心をもてるか。

人の心（感情・望み・考え）をどこまで思いやれるか。

自分を出す。

自分の感情をどこまで素直に表すか。

自分の望みをどこまで通そうとするか。

自分の考えをどこまで主張するか。

オズボーンから引用

## 考え方を变える

---

こころは言葉によってコロコロ変わる。

人生にとって最も大切なことは、こころのもち方よりも言葉の使い方です。

心（感情）は、自分が使う言葉によって変わります。

言葉には、口で言う言葉と、心（頭）の中で言う言葉があります。

心の中で言う言葉は、考え（思考）です。

「心がやすらぐ魔法のことば」山崎房一・著から引用

## 今の心が大事

---

一大事と申すは、今日ただ今の心なり。

何かをやる時には、どういう心でやれるかが大事。

人間関係では、どういう心で接することができるかが大事。

夢や目標がある人は、いい心の姿勢をキープすることがいい努力を続けることにつながる。

できるだけ幸せな心で生きられることが大事。

正受老人から引用

## 物と心と幸せ

---

『物の価は、これを持つ人の心によって変わる。よく用いる者には福となり、よく用いない者には禍となる』 テレンティウス

『所有というものは、それに利用が加わらなければ無駄である』 イソップ

『人を幸福にするものは、どれだけ沢山のものを持っているかという事ではなく、手持ちのものをどんな風楽しむかという事である』 スパージョン

『安心して住める家がないわけではない。安らかな心がないだけである。十分な財産がないわけではない。満足する心がないだけである』 墨子

『何をどれだけ持っているかではなく、どんな気持ちでどんな生活をしているか、それが人の幸福を決める』 ドロシー・ロー・ノルト

## 思考と感情の関係

---

あなたが今感じていることは、今この瞬間のあなたの思考の結果です。

物事を悪く考えるとイヤな気持ちになり、良く考えるといい気持ちになる。

過去の悪い出来事を思い出せばイヤな気持ちになり、いい出来事を思い出せばいい気持ちになる。

将来の夢の実現を想えば少し幸せな気持ちになり、悪い成り行きを想像すれば不安な気持ちになる。

嫌いな人のことを考えればイヤな気持ちになり、好きな人のことを考えればいい気持ちになる。

不幸なことを考えれば不幸な気持ちになり、幸せなことを考えれば幸せな気持ちになる。

『楽天主義セラピー』 R・カールソン・著から引用

## 忘れる

---

『人間は忘れるようにつくられているんです。この「忘れる能力」というのは「救い」です』 瀬戸内寂聴

『忘却なくして幸福はありえない』 アンドレ・モーロア

『幸福の鍵は、健康と健忘ね』 イングリッド・バーグマン

『誰もがたくさんもっている今の幸せに目を向けなさい。誰もが少しはもっている過去の不幸は忘れなさい』 チャールズ・ディケンズ

『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

『よい記憶力はすばらしいが、忘れる能力はいっそう偉大である』 エルバート・ハバード

『悪いことが起きても忘れる訓練をしておけ』 グラシアン

『うんざりして気持ちを癒すには、ウイスキーを一杯やって忘れようとするより、仕事に打ち込んで一生懸命になるほうがよほど効果的である』 ウィリアム・ジェームズ

『悩み事は、散歩して忘れるのが一番だ。まあちょっと外へ出てみたまえ。ほら、悩み事なんか、翼が生えて飛んでいってしまう』 デール・カーネギー

『いやなこと、つらいことは、忘れるに限る。新しいところへ転身すればいい』 外山滋比古

『他人のためにささやかな幸福を生み出すように努力することによって、自分自身の不幸を忘れよう』 デール・カーネギー

## 愛する心だけでは伝わらない

---

こころは、言葉や態度によって表さないかぎり、相手に伝わらない。

『心がやすらぐ魔法のことば』山崎房一・著から引用

## 言葉の使い方

---

人生にとって最も大切なことは、こころのもち方よりも、言葉の使い方です。

『心がやすらぐ魔法のことば』山崎房一・著から引用

## 感受性

---

自分の感受性くらい、自分で守れ、ばかものよ。

『ポケット詩集』 茨木のり子・著から引用

## 悪いことをしない

---

『ふつう、人間は機会さえあれば悪いことをするものである』 アリストテレス

『人間は自然のままならば善である』 ルソー

『人の性は悪なり、その善なるものは偽なり』 荀子

『どんな人の中にも、野獣、悪魔、蛮人といったものが潜んでいる』 ノーベル

『世の中には、善人とか悪人とかが、あるわけではおそらくあるまい。ただ、場合によっては、善人になったり、悪人になったりするだけである』 レニエ

『よく調べもせずに、簡単に悪と決めてかかるのは、傲慢と怠惰のせいである』 ラ・ロシュフーコー

『善をなすには努力を要する。しかし悪を抑制するにはよりいっそうの努力が必要だ』 トルストイ

『否定的な考えが浮かんできたら、それを愛と善意の考えに置き換えなさい』 J・マーフィー

『昨日は人の身、今日は我が身』

『われわれは、つねに自分自身に問わなければならない。もしみんながそうしたら、どんなことになるだろうと』 サルトル

## できない原因は？

---

『山中の賊を破るは易く、心中の賊を破るは難し』 王陽明

『自分自身について抱いているイメージのせいで自分のできることに限界が生まれる』 マックスウェル・マルツ

『「できないかもしれない」と心配するストッパーをはずさないことには、無意識のうちに能力にブレーキをかけてしまいます。一見「無理だ」と思えることでも、気持ちにストッパーをかけずにやり続けてみると、あなたの能力は飛躍的に向上することでしょう』 池谷裕二

『人生でいちばん大事なことは何か、一つあげよと問われたら、私は躊躇なく「できない（やらない）理由を探すな」と言いたい』 渡部昇一

『言い訳とお金もうけは両立しない』 R・カールソン

『われわれにとって怠惰ほど有害で致命的な習慣はない。にもかかわらず、これほど身につきやすく、断ちがたい習慣もない』 ジョン・トッド

『幸福は常に努力する生活の中にのみあるのだ』 石川達三

## 心の窓を磨く

---

『美しい人生を見たいのなら心の窓をきれいに磨くことだ』 斎藤茂太

『いかなる自然の中にも美を認め得ないものは、その人の心に欠陥のあることを示す』 シラー

『健康な精神の特徴は、あらゆるところに善を見出す性質である』 エマーソン

『世界を変えるために、あなたができる最大のことは、あなた自身の見方をもっと肯定的に変えることです』 シャクティール・ガーウェイン

『他人の短所を見れば憂うつになり、他人の長所を見れば人生が明るくなる』 デール・カーネギー

『大人はマンネリ化した気になってモノを見ているから、驚きや刺激が減ってしまう』 池谷裕二

『いつでもモノを見るアングルを自由に変え、見慣れたものからも新しいおもしろさを発見できる能力。これも人生を楽しく生きるために、ぜひとも磨き上げたいものの一つだと思う』 斎藤茂太

『幸福を感じるのには童心とか、無心とか、素直さとか言うものが必要である』 武者小路実篤

『自分の感受性くらい 自分で守れ ばかものよ』 茨木のり子

## 感じられる心

---

美しいと 思う心が 美しい

相田みつをから引用

## 人間だからできること

---

人間はひとくきの葦にすぎない。

自然のなかで最も弱いものである。

だが、それは考える葦である。

パスカルから引用

## とらわれない

---

『理想的な人間とは、無執着な人間のことである。さまざまな欲望の対象にも執着しない。自己の怒りや憎しみにも執着しない』 オルダス・ハクスリー

『すべての苦悩は執着より生ず』 野村春眠

『水にさざ波が立ち、平静でない時、そこに映る月が歪んでみえるように、私たちの心が歪んでいる時、そこに映るすべてのものが歪んでみえてしまうのです。こだわりは心を歪めるものなのです』 渡辺和子

『何かにこだわっている自分、落ち込んでいる自分を退けてしまえば、平和な自分がある』 R・カールソン

『こうしようとひとすじに思う心こそ、人が誰しも抱える病である。この病を必ず治そうというこだわりもまた病である。自然体でいること、それが剣の道にかなう、本当にこの病を治すということなのである』 柳生宗矩

『「あるがまま」っていう気持ちで執着を捨てると、すごく解放された気がする』 シャクティール・ガ

## よく噛んで食べる5つのメリット

---

1. 食べ過ぎを防止しダイエットできる
2. 胃腸に負担をかけず消化吸収を助ける
3. 虫歯や歯槽膿漏を予防する
4. 頭の回転を上げ、認知症を防止する
5. ストレスを和らげリラックスできる

『体脂肪計タニタの社員食堂 500kcalのまんぷく定食』タニタ・著から引用

ぶことしか自分の可能性は引き出せない

---

1. 言い訳してやる仕事よりも本気の遊び
2. 本気で遊べば問題は解決する
3. 遊ぶことしか自分の可能性は引き出せない

## 自分自身に問い！

---

自分がどうなりたいか、まず自分自身に問い。

しかる後、しなければならないことをせよ。

エピクテトスから引用

## チーズの良さを知らない人は勿体ないと思うわけ

---

1. 保存性に優れ、いつでも、どこでも食べられる。
2. グラム当たりで肉や魚よりも栄養価が高い。
3. 発酵食品で吸収率が高い。
4. 思ったより低カロリー。
5. アルコールと相性がいい。

『旬をおいしく楽しむチーズの事典』本間るみ子・著から引用

## どんなに悔しくても仕返しは絶対にしない方がいいと思う理由

---

1. 仕返しは負の感情を増大させる

2. 負の感情の乗り越えかた

負の感情を解放させるためには仕返し以外にも別の手段が存在します。

必要な事実を集めて、自分の考え方、判断したこと、採った行動を真摯に分析することです。

3. 許すということは強さの証

『ゆるしの法則』ジェラルド・G・ジャンポルスキー・著から引用

## 許すということは強さの証

---

弱いものほど相手を許すことができない。

許すということは強さの証。

マハトマ・ガンジーから引用

## やさしいトモダチの行動

---

1. やさしいトモダチは同じ場所に集まる。
2. やさしいトモダチは似たような行動する。
3. やさしいトモダチはなんでも共有する。
4. やさしいトモダチは即レスを要求する。

『改訂版 アサーション・トレーニングーさわやかな〈自己表現〉のために』平木典子・著から引用

## やさしさは根性

---

最後まで押し通せなかったらやさしさではない。

途中でくじけるなら悪人になればいい。

ビートたけしから引用

## 嫌われるのが怖い？

---

「嫌われるのが怖い」と思うのは、今の自分は嫌われてないと思い込んでるから。

山崎弘也から引用

## 忙しさを解放する3つの方法

---

1. ながら

2. ついで

3. あいま

『理論——過去や偏見にとらわれず、本当に必要な「変化」を生み出す技術』C オットーシャーマー・著から引用

こだわる

---

こだわると、見えるはずのものが見えなくなる。

深田純子から引用

## 成長してほしい花

---

成長してほしい花に水を注がなければならない。

スティーブン・R・コヴィーから引用

生きるためには？

---

生きるために食べるべきであり、食べるために生きてはならない。

ソクラテスから引用

## デジタル管理を活用した軽快に動くための5つのステップ

---

1. 持っているもの全てをクラウドに放り込む
2. 必要度に応じてタグ付けして管理する
3. 必要度に応じて配置を決める（不要なものは捨てる）
4. 使ったら元に戻す、消費したら追加する。
5. 1～4を徹底する

『クラウドHACKS！ 同期と共有でラクチン・ノマドワークスタイル』小山龍介・著から引用

## 問題

---

問題をうまく表現できれば、問題は半ば解決されている。

チャールズ・ケタリングから引用

## モヤモヤしている自分にイライラしているときに考えるべきこと

---

1. まずは表現方法をさがすこと
2. 表現力は目的を明確にする
3. 何でも表現しなければ具現化することはできない

『誰も教えてくれない人を動かす文章術』作齋藤孝・著から引用

## アイデア

---

アイデアとは既存の要素の新しい組み合わせ以外の何ものでもない。

ジェームス・ウェブ・ヤングから引用

## 『作用反作用の理論』の摘要例

---

1. 因縁を付ける「クレーマー」が、対策コストを乗せた「商品」を生む。
2. 世話を妬かせる「問題老人」が、過剰な医療をする「医師」を生む。
3. 学校に押しかける「モンスターペアレント」が、子供の事を考えない「先生」を生む。
4. 会社の事を考えない「社員」が、社員の事を顧みない「社長」を生む。
5. 国の事を考えない「国民」が、国民の事を考えない「国」を生む

『学問のすすめ 現代語訳』福澤諭吉, 斎藤孝・著から引用

## 媚びた政策

---

多数の人間に媚びた政策をしたリーダーに誰が責任を負わせることができようか。

アドルフ・ヒトラーから引用

## あきらめ

---

あきらめた時点でゲームは終了ですよ。

安西先生から引用

## 失敗は絶対に非難しない方がいいと思う理由

---

失敗こそが人を大きく育てる。

積極的にやった失敗は、受動的な成功よりも価値がある。

## やる気を出させる言葉

---

レベル1：できるはず、頑張れ、負けるな。

レベル2：努力しろ、気合いだ、根性出せ。

レベル3：しっかりしろよ、足りてないぞ、やる気みせろよ。

『人生を豊かにする英語の名言－「知恵」と「勇気」と「癒し」がいっぱい』森山進・著から引用

## 言葉は選んで使いなさい

---

幸福な人生を歩んでいる人は、言葉の使い方を知っています。

言葉は選んで使いなさい。

言葉の選択一つで、人生は明るくも暗くもなるのです。

ジョセフ・マーフィーから引用

## 『安定』とは？

---

『安定』とは、”与えられるもの”ではなく”創るもの”。

与えられた安定ほど不安定なものはない。

自分で創りあげた安定ほど盤石なものはない。

熊谷豪から引用

それでも、やっぱり体育会系が強いわけ。

---

1. 就活で求められるのは質よりも量
2. 体力がなければ何も続けられない
3. 量は絶対に、あなたを裏切らない。

『就活必携』 森吉弘・著から引用

## 教わるための5つの技術

---

### 1. 表情

興味に満ちあふれた顔をすること。

### 2. 素直さ

素直に頭を下げる。教えてくれた事を素直に喜ぶこと。

### 3. 好奇心

好奇心をもつこと。興味津々の心を持つこと。

### 4. 感謝

感謝を大きく表現すること。感謝に対して悪い気持ちを持つ人はいません。

### 5. 実行

できるだけ早く身に付けること。聞くだけの人には教えたくありません。

『「自分から教わる!」技術』人見隆之・著から引用

## 自分の扱い方

---

人は子どもの頃、他人が自分をどう扱ったかで自分の扱い方を学ぶ。

そして大人になったら自分で自分をどう扱ってるかを見て、他人はあなたの扱い方を決める。

為末大から引用

## 世の中は分ければ分けるほど楽しめる

---

1. 細分化すれば深く味わうことができる
2. 違いが分かる人しか楽しむことはできない
3. 分けることで新しい世界は作られる

『微差力』 斎藤一人・著から引用

## 知性

---

知性が増すにつれ、それぞれの個性を見出すようになる。

凡人にはその違いがわからない。

パスカルから引用

## うまくいっている人とうまくいっていない人の違い

---

### 1. うまくいっていない人の行動

他人に求めているもの：強制、禁止、否定、詰問、評価、責任。

自分が求めているもの：委任、支持、肯定、信用、共感、権利。

### 2. うまくいっている人の行動

自分に求めているもの：強制、禁止、否定、詰問、評価、責任。

他人が求めているもの：委任、支持、肯定、信用、共感、権利。

『7つの習慣—成功には原則があった!』 スティーブン・R.コヴィー,ジェームススキナー・著から引用

## 自分自身を信じない者

---

自分自身を信じない者は、かならず嘘をつく。

フリードリヒ・ニーチェから引用

## 関心

---

あなたが転んでしまったことに関心はない。

そこから立ち上がることに関心があるのだ。

リンカーンから引用

## 量は全てを凌駕する（究極の鍛錬法）

---

1. 費用対効果は人には適応しない
2. 成功確率にゼロというもの存在しない
3. 立ち上がり続ければ絶対に勝つ

『究極の鍛錬』 ジョフ・コルヴァン・著から引用

## 強運を味方につけるためにすべきこと

---

1. 考えても仕方がないことを考えても仕方がない
2. できることは結構ある
3. 準備している人にしか運はやってこない

『「考運」の法則』鳥飼重和・著から引用

## 幸運と不運

---

幸運は偉大な教師である。

不運はそれ以上に偉大な教師である。

ウィリアム・ハズリットから引用

## 大きな成果を出す人

---

大きな成果を出す人は、問題点に集中しているのではなく、機会に集中している。

スティーブン・R・コヴィーから引用

## 毎日の小さな努力

---

毎日の小さな努力の積み重ねが、歴史を作っていくんだよ。

ドラえもんから引用

## 継続するために知っておくべき法則（慣性の法則）

---

習慣化すれば、それが当たり前になる。

ペースは強制されてはならない。

結局、ゴールに向かって進むことは自分にしかできない。

『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

## 自己に従順であること

---

自己に従順であることができないものは、他から命令される。

フリードリヒ・ニーチェから引用

経験を積むと . . .

---

経験を積んでくると、余計な思考が省ける。

羽生善治から引用

## 変わらざる中心

---

人は変わらざる中心がなければ、変化に耐えることができない。

変化に対応する能力を高める鍵は、自分が誰なのか、何を大切にしているのかを明確に意識することである。

スティーブン・R・コヴィーから引用

## 「できない」を「できる」に変える

---

探すべきは、できない理由ではなく、自分に不足しているもの。

『やる気があれば何でもできる』を信じなければ何も出来ない。

探すべきは、できない理由ではなく、自分に不足しているもの。

『「できない」を「できる!」に変える』木村俊昭・著から引用

## やったこととやらなかったこと

---

やったことは、例え失敗しても、20年後には、笑い話にできる。

しかし、やらなかったことは、20年後には、後悔するだけだ。

マーク・トウェインから引用

## 大人は質問に答えたりしない

---

無論中には質問に答える大人もいる。

しかし、それは答える側にとって都合がいい内容だからそうしているだけであって、そんなものを信用するのは、つまりのせられているってことだ。

何故それがわからない。質問に答えることは容易い。

しかしオレがそんな話をしたとして その真偽はどうする。

真偽などどうでもいいから聞きたいと言うか。

おまえらに裏を取る術はない。

結局はただ妄信的に信じるしか道は無いのだ。

利根川幸雄から引用

## 教えることが上手な人の5つの教え方

---

### 1. 意識付けに多くの労力を費やす

興味や関心を示すように意図的に傍に置いたり、近くに連れて行ったり意識付けに労力を割く。

### 2. ある程度距離を置く

学ぶ側からの視点を大切にし、ああしろ、こうしろなどの導くような指導はしない。

上手に距離を取り、自分で考えることと教わりにいくことの区別をつけさせる。

### 3. 周辺を整備する

学びやすさを考え、自ら答えに近づいていく環境をうまく設定する。

### 4. 目標設定を意識させる

設定を上から押し付けず、自ら決めさせることで責任感を持たせる。

達成は適切に褒め、未達成でも目標設定を疑い再設定させる。

### 5. 付き添って見守る

過剰や怠慢と分かった時でも心配や叱責しない。

傍に付き添い、目標を指し示して迷わせない。

君、時というものは・・・

---

君、時というものは、それぞれの人間によって、それぞれの速さで走るものなのだよ。

シェークスピアから引用

## あえてスピードを出さない人の思考過程

---

1. スピードは諸刃の剣
2. 速さは常に相対的
3. ゆっくり歩くことで見つかるもの

## スローペースにする意図

---

1. ミスを高いレベルで予防する
2. 問題を深く掘り下げ、多方面から分析する
3. 認識を一致させるため周囲と足並みを揃える
4. スピードを出す意義を考えると適切なスピードが見えてくる

## 「自分」が基準

---

「自分」が基準でないのなら、頑張れなかったときの言い訳は、しようと思えばいくらでもできてしまう。

平尾誠二から引用

## 型に嵌まらなければ型の凄さは分からない

---

1. 型を持たない人は弱い
2. 『型』に嵌めることは環境に適応すること
3. 一つの型を極める方が強い

## 型を持つ人

---

型を持つ人だけが型を破れる。

中村勘三郎から引用

## 勉強したほうがいい4つの理由

---

### 1. 物事を理解でき楽しめる

能力があれば何であれ楽しむことができます。

音楽も料理を深く味わうことができますし、文学や絵画を深く観賞することができます。スポーツ観戦でも楽しめますし、自分でプレーするにしても楽しみながらできます。

能力がなければ何も感じることはできませんので、何をしてもつまらなくなります。

### 2. コントロールできる

知識や技術など能力が高ければ、任せられる部分が増えるので、自分の裁量でさまざまなことができます。

一方で能力が低ければ、何も任せられずに、裁量もありません。

命令通りに動かなければなりませんし、さらに能力が低ければ指示通り動くことすらもできません。

### 3. 余裕が出る

なににせよ追われることがないので余裕がでます。

仕事も、家族も、趣味にも自由に打ち込むことができます。

困っている人がいれば助けられます。

能力がないと余裕がありません。

何に対しても追われて、自分ことすらまなりませんので、誰かに助けを求めなければなりません。

### 4. 得を知り、損を知る

合理性を判断できるので、疑わしい情報の中に得を見つけることができ、振り回されて損をする

ことがありません。

判断ができなければ、得を見つけるどころか、意図せず損の握らされる羽目になります。

## 勉強する事

---

勉強する事は自分の無知を徐々に発見していく事である。

ウェル デュラントから引用

## 共感するための11のコツ

---

1. 自然体でいること
2. 褒め、認めること。
3. 明るくふるまうこと
4. 感情を表現し、表情を豊かにすること。
5. 理解を確認しながら話すこと
6. 目を見て、集中すること。
7. あいづち、うなずきをすること。
8. 頭から否定しないこと
9. 名前を覚えること
10. 喜んで力を貸すこと
11. 良いところだけ見ること

## 交渉に臨む前に考えておくべき5つのこと

---

1. 相手の素性を知ること、自分の素性を伝えること。
2. 思いこみやこだわりを横におくこと
3. 交渉の意志を確認すること
4. お互いの歩み寄りを評価すること
5. 交渉に完全を求めないこと

## 嫌儲な人の行動例

---

1. 相手が得になることを極端に嫌い、何もさせない。
2. 自分が損をすることを極端に嫌い、何もしない。
3. 相手を信用せず、参考にしない、参考にさせない。
4. 変化を嫌い、現状を維持する。

## 好儲な人の行動例

---

1. 相手が得になることを喜び、何でもさせる。
2. 自分が損をすることを気にせず、何でもする。
3. 相手を信用して、参考にして、参考にさせる。
4. 変化を気にせず、現状を変える。

## 嫉妬

---

嫉妬はつねに他人との比較においてである、比較の無いところには嫉妬は無い。

ベーコンから引用

## 早起き生活をもたらすもの

---

1. 追われるよりも追う側になる。
2. 事前に段取りすることでスムーズに仕事に移行できる。
3. 能力そのものが上がるのでテキパキとこなせるようになる。
4. 時間を使って戦略を練ることができる。
5. 趣味の時間が増える。

## 早寝早起き

---

早寝早起きは、人を健康に、富裕に、そして賢明にする。

ベンジャミン・フランクリンから引用

## 面白い世界は無謀なチャレンジによって支えられている

---

面白くないからやらないのではなく、やらない（やらせない）から面白くない。

意味がないからやらないのではなく、やらない（やらせない）から意味がない。

価値がないからやらないのではなく、やらない（やらせない）から価値がない。

## 毎日の小さな努力の積み重ね

---

毎日の小さな努力の積み重ねが、歴史を作っていくんだよ。

ドラえもんから引用

## 整理のポイント

---

- ・ 「必要なもの」が何であるかを知る
- ・ 「最適な位置」が何処であるかを知る

## 反面教師の9つの型

---

1. 感情先行型：感情が先走り、議論にならない。
2. 正義追求型：正論を掲げて、自己満足に陥る。
3. 調整不能型：極論に走り、コトが進まない。
4. モノクロ型：偏見が酷く、何を見ても色眼鏡がかかる。
5. 過去哀愁型：過去の成功経験を語り、何でも当てはめようとする。
6. 激辛評論型：悪いところに着目できることがえらいと考えている。
7. 絶対安心型：リスクを過大に評価して何もしない。
8. 責任回避型：犯人探しで問題解決すると思っている。
9. 唯我独尊型：自らが無知であることを自覚していない。

## 人の「個性」とは？

---

人の「個性」とは、意識して出そうとするものではなく、自然に表に出てくるものを言う。

流音弥から引用

## 散らかしをなくすために必要な2つのこと

---

1. 散らかしている自分の無意識の行動に気づくこと
2. 「その逆」の行動を続けること

『まずは靴をそろえなさい』小松易・著から引用

## プレゼンの内容

---

プレゼンの内容は暗記するのではなく、自分の中に取り入れて、心で感じる事が大切。

キーワードは「抑制 (RESTRAINT)」「シンプル (SIMPLICITY)」「自然体 (NATURALNESS)」の3つ。

『シンプルプレゼン』 ガー・レイノルズ・著から引用

アリストテレスが語った、優れたスピーチの3要素。

---

1. エトス（信頼感）...語り手の人柄
2. パトス（情熱）...感情に訴える
3. ロゴス（論理性）...理由や原因を説明する

『シンプルプレゼン』ガー・レイノルズ・著から引用

## ストーリーをドラマチックにする要素

---

ストーリーをドラマチックにする要素は3つあります。

頭文字がすべてCから始まります。

「Change（変化）」「Conflict（葛藤）」「Contrast（対比）」です。

『シンプルプレゼン』ガー・レイノルズ・著から引用

## PUNCHの法則

---

1. パーソナル
2. サプライズ
3. ノーブル（目新しさ）
4. チャレンジ（挑戦）
5. ユーモア

『シンプルプレゼン』 ガー・レイノルズ・著から引用

# 天才

---

1) 発想力

2) 表現力

3) 論理力

このそれぞれに関して高い能力を持ち、それが強い主体性によって1つの人格の中にまとまっている状態。

これを「天才」と言います。

『あなたを天才にするスマートノート』岡田斗司夫・著から引用

## 発想力と論理力と表現力

---

- ・ 発想力と論理力を兼ね備えれば、「改革者」「やり手」になれる。
- ・ 表現力と論理力を兼ね備えれば、「頭の良い人」になれる。
- ・ 発想力と表現力を兼ね備えれば、「面白い人」になれる

『あなたを天才にするスマートノート』岡田斗司夫・著から引用

## スマートノートの7つの段階（フェーズ）

---

1. 5行日記（行動記録） .....基礎
2. 今日はどんな日？（行動採点） .....基礎
3. 毎日いち見開き（論理訓練） .....論理力・表現力
4. 見せてお話（表現訓練） .....表現力
5. 臨界突破（脳内リンク開始） .....発想力
6. 知識→教養→見識（統合） .....統合的人格
7. 世に出る（私によれば世界は） .....自覚と覚悟

『あなたを天才にするスマートノート』岡田斗司夫・著から引用

## 面白い要素

---

※一部紹介

1. 具体的な体験談（失敗談）

3. 「要するに」抽象化

6. キャラ化

『あなたを天才にするスマートノート』岡田斗司夫・著から引用

## 見識

---

「見識」とは「知識」と「人格」と「教養」とで成り立っています。

『あなたを天才にするスマートノート』岡田斗司夫・著から引用

## 図表をうまくつくるためには？

---

図表をうまくつくるためには、「調査」「編集」「作図」「見直し」の4つのステップをきちんと踏むことが大切。

『ウォールストリート・ジャーナル式図解表現のルール』 ドナ・M・ウォン・著から引用

## 調査でのポイント

---

- ・ 信頼できる情報源から最新の情報を入手する
- ・ 定義があいまいだったり、複数の解釈の余地がある情報については、公平性を損なわないように独立した情報源を使う。
- ・ 必要に応じて情報を使用する許可をとる

『ウォールストリート・ジャーナル式図解表現のルール』 ドナ・M・ウォン・著から引用

## 編集段階での注意点

---

- ・ カギとなるメッセージを決める
- ・ ポイントを一番うまく伝えられるデータを選ぶ（例.....市場シェアvs.売上データ）
- ・ 要点を絞って、データを抽出する
- ・ ポイントを強化するための表現方法を選ぶ（例.....絶対値vs.パーセンテージ）

『ウォールストリート・ジャーナル式図解表現のルール』 ドナ・M・ウォン・著から引用

## 図表で使う文字の読みやすさのルール

---

行間は、フォントサイズよりも約2ポイント大きいものを使うと読みやすくなります。

たとえば、10ポイントの文字のときは、12ポイントの行間が適正です。

『ウォールストリート・ジャーナル式図解表現のルール』 ドナ・M・ウォン・著から引用

## 自然な目盛間隔の例

---

0,1,2,3,4,5

0,2,4,6,8,10

0,5,10,15,20

0,10,20,30,40,50

『ウォールストリート・ジャーナル式図解表現のルール』 ドナ・M・ウォン・著から引用

## お客さまと取引する場合に知っておきたい3つのこと

---

1. 勧誘に問題があると、消費者の方から一方的に解約できる。
2. 特に訪問販売の場合、一定の期間内に、消費者の方から一方的に解約できる（クーリングオフ）。
3. 消費者にとって一方的に不利な特約は無効になる

『ビジネスの法律を学べ!!』 白川敬裕・著から引用

## 消費者との契約条件が無効になることがあるケース

---

1. 消費者が負担する損害賠償の金額が大きすぎる
2. 消費者の解約権を制限する条件がある
3. 事業者からの解約条件を、法律よりも有利にしている

『ビジネスの法律を学べ!!』 白川敬裕・著から引用

こんなキャッチコピーはNG！！

---

「こんなに安くできるのは当社だけ！」

「他社にはマネできないクオリティ!!」

『ビジネスの法律を学べ!!』 白川敬裕・著から引用

## 下請法で禁止されていること

---

○買ったたき

○代金の減額や遅延

○その他の禁止行為（不当に返品する／自社製品の購入を強制する）

『ビジネスの法律を学べ!!』 白川敬裕・著から引用

## 「引用」としての利用が認められるための5つの条件

---

1. その著作物が公表されていること
2. 自分の文章と引用した文章が、明瞭に区別されていること。
3. あくまでも自分の文章が「主」、引用部分が「従」であること。
4. 著作物の内容を変えないこと
5. 著作物の出所を明記すること

『ビジネスの法律を学べ!!』 白川敬裕・著から引用

## 「ダイヤモンドの4C」を整理に置き換えると

---

Clarity（クラリティ）：仮説・見通しを立てる

Color（カラー）：分ける

Carat（カラット）：重みづけ

Cut（カット）：削る・捨てる

『すべての仕事を紙1枚にまとめてしまう整理術』 高橋政史・著から引用

## 「Sの付箋」を使って新人研修の企画を立てる

---

- ・ 今年の新人にはどんな特徴があり
- ・ 一番強化したいのは何で
- ・ どのような研修を行い
- ・ その結果どうなるのか
- ・ 今年の新人研修のコンセプトをひと言でいうと何か

『すべての仕事を紙1枚にまとめてしまう整理術』 高橋政史・著から引用

## (ストーリーの) 第1幕

---

(ストーリーの) 第1幕は「現状」「変化」「問い」で引きつける

『すべての仕事を紙1枚にまとめてしまう整理術』 高橋政史・著から引用

## 道＝理念、志

---

「道＝理念、志」こそが、何か事を成すうえで最も重要なもの。

『孫の二乗の法則』板垣英憲・著から引用

## 戦略の略

---

戦略の略というのは、「略する」ということ。ありとあらゆる情報を集めたら、それを分析し、無駄なもの、雑音（ノイズ）、あるいは枝葉を徹底的に除去し、一番太い幹になる部分、しかもそのなかの“急所”を見つけるのが、戦略ということである。

『孫の二乗の法則』板垣英憲・著から引用

## ビジネスモデルの「四つの箱」

---

- ・ 顧客価値提案
- ・ 利益方程式
- ・ 主要経営資源
- ・ 主要業務プロセス

『ホワイトスペース戦略』 マーク・ジョンソン・著から引用

顧客価値提案の質は、次の三つの点に左右される。

---

1. その顧客価値提案で解決されるジョブが顧客にとってどの程度重要か
2. 顧客が既存の選択肢にどの程度満足しているか
3. ほかの選択肢と比べて、その提案がどの程度、ジョブを有効に解決できるか。

『ホワイトスペース戦略』マーク・ジョンソン・著から引用

## 利益方程式で明らかにすべき4つの要素

---

- ・ 収益モデル（商品やサービスの価格×販売数量）
- ・ コスト構造（直接費と間接費）
- ・ 商品やサービス一単位あたりの目標利益率
- ・ 経営資源の回転率（在庫回転率、専門サービスを提供する企業であればスタッフの稼働率など）

『ホワイトスペース戦略』 マーク・ジョンソン・著から引用

## パフォーマンス

---

パフォーマンスでは常に、「何をするのか」ということと、それを「どんな心の状態（どうやって）でやるのか」という2つの要因が重要になる。

『ゾーンに入る技術』辻秀一・著から引用

## 心の状態をフローに傾かせる自己4大ツール

---

心の状態をフローに傾かせる自己4大ツールとは、「表情」「態度」「言葉」「思考」だ！

『ゾーンに入る技術』辻秀一・著から引用

## 柳田国男の『蝸牛考』という有名な論文

---

ある勢力の強い中心があると、言葉というものは絶えずその中心から生産されていって、かたつむりみたいに、渦巻きのように、ずーっと広がっていく。

中央の言葉は絶えず生まれますから、また追っかけて、広がっていく。

そうすると、一番古い形が一番奥、中心から遠いところに残るという、有名な理論です。

『日本語教室』井上ひさし・著から引用

## 住職が教えてくれたこと

---

「人間の幸せは、ものやお金ではありません。人間の究極の幸せは次の四つです。人に愛されること、人にほめられること、人の役に立つこと、そして、人から必要とされること。愛されること以外の三つの幸せは、働くことによって得られます。障害をもつ人たちが働こうとするのは、本当の幸せを求める人間の証なのです」

『利他のすすめ』 大山泰弘・著から引用

## アップセール、サイドセール、ダウンセール、オンセール

---

アップセール：追加の商品、サービス、パッケージ。

サイドセール：同等な価値を持つ他の商品を紹介

ダウンセール：より低い価値のものを提案

オンセール：（断られても）扉を開けた状態にしておく

『お金の科学』ジェームス・スキナー・著から引用

ビジネスにおいて、最も大きな金銭的な報酬を得る人の条件。

---

1. そのビジネスの「金銭的リスク」または「法的リスク」を背負う人
2. 最も「困難な意思決定」を行なう人
3. そのビジネスにとって「最も大切な関係」を構築し、またはそれを維持する人。
4. そのビジネスを行なう上で「欠かすことのできない技術またはスキル」を持っている人

『お金の科学』ジェームス・スキナー・著から引用

## 統治（ガバナンス）を作り出すときの費用

---

- ・ 意思決定費用

- ・ 外部費用

『海賊の経済学』ピーター・T・リーソン・著から引用

## 出生率低下の3つの要因

---

1. 乳幼児死亡率の低下
2. 生きていくうえで結婚すること、子どもを生んで子孫を残すことを必ずしも必要としなくなったばかりでなく、それを当たり前とする規範がなくなったこと。
3. 現代文明の行き詰まりを予想させるような不安感

『2100年、人口3分の1の日本』 鬼頭宏・著から引用

## 学術的な情報を探す際に役立つ

---

1. CiNii（サイニイ）：論文情報ナビゲータ

2. Nii-DBR：学術研究データベース

プロダクトの「要素、構造、機能」は三位一体であり、3つのうちどれかを変更するとプロダクトの全容が変わる。

『アイデアを形にして伝える技術』原尻淳一・著から引用

## 5つの揺さぶり

---

1. 意図的欠落（不足を意図的に引き起こして、新しい機能や構造を考える）
2. 類化性能（違って見えるものの間に類似点や共通性を発見する思考）
3. 目的変更
4. B T T F（Back to the Future）
5. 仮説推論

『アイデアを形にして伝える技術』原尻淳一・著から引用

## 企画書の基本構造

---

1. 目的／目標
2. 現状分析／課題抽出
3. 戦略／戦術
4. 工程表／予算表

『アイデアを形にして伝える技術』原尻淳一・著から引用

## 文章表現のルールや技法

---

1. ベンチマーク研究：手本となる文章をいくつか見つけて分析する
2. 文章表現のルールをつくる：分析結果をルールとして規定する
3. 文章を磨く：文章を他人に読んでもらうことによって、修正点をみつけ、リライトする。

『アイデアを形にして伝える技術』原尻淳一・著から引用

## ワーマンの「インストラクションの構成要素」

---

1. 使命
2. 最終目的
3. 手順
4. 時間
5. 予測
6. 失敗

『アイデアを形にして伝える技術』原尻淳一・著から引用

## 文章に「らしさ」を忍ばせるポイント

---

1. フォーマット
2. 文字フォント
3. 文末のスタイル

『アイデアを形にして伝える技術』原尻淳一・著から引用

## 日本企業が取り組むべき三つのグワンシ

---

1. 対従業員
2. 対消費者
3. 対地方政府

『グワンシ 中国人との関係のつくりかた』 デイヴィッド・ツエ、吉田茂美・著から引用

## 五つの役割

---

君子、官吏、父親、夫、息子。

『グワンシ 中国人との関係のつくりかた』 デイヴィッド・ツエ、吉田茂美・著から引用

## 八つの道徳的な価値

---

孝（父母に）・悌（兄弟に）・忠・信・礼・義・廉（清廉）・恥

『グワンシ 中国人との関係のつくりかた』 デイヴィッド・ツエ、吉田茂美・著から引用

## グワンシをつくる3要素

---

1. 血縁

2. ツール（出身地、出身大学）

3. 志

『グワンシ 中国人との関係のつくりかた』 デイヴィッド・ツエ、吉田茂美・著から引用

## 中国人の、人と関わる上での4つのルール。

---

1. 他人から好意を受けたら、受け取らなければならない。
2. 受け取った好意に対しては、ただちに返答しなければならない。
3. 依頼事項を受けたら、多少なりとも呼応しなければならない。
4. 人は与えた好意に対して返答があることを期待している。しかし、その意思を表立って表現してはならない。

『グワンシ 中国人との関係のつくりかた』 デイヴィッド・ツエ、吉田茂美・著から引用

## 敗者の錯覚

---

売れない理由を100個探すより売れた理由を1つ見つける

『敗者の錯覚』鈴木信行・著から引用

## 検討と検証

---

検討とは「あれこれ調べ考えること」。

それに対して、検証とは「行動を起こし事実を確認すること」だ。

経営者は「すぐ検討」ではなく「すぐ検証」しなければならない。

『敗者の錯覚』鈴木信行・著から引用

## 語感の三系統

---

1. 表現する《人》に関する語感
2. 表現される《もの・こと》にかかわる語感
3. 表現に用いる《ことば》にまつわる語感

『語感トレーニング』中村明・著から引用

## 目標達成の3要素

---

目標達成の3要素、「仲間、柔軟さ、やる気」を揃える。

『仕事で成長し続ける52の法則』和田裕美・著から引用

## 結果を出し続けるチーム

---

「方向性の統一」「透明性の保持」「笑い」の3点セットで、結果を出し続けるチームを作る。

『仕事で成長し続ける52の法則』和田裕美・著から引用

## 運動能力には「4つのスキル」が存在する

---

1. 状況把握能力
2. 正確な動きをする能力
3. すばやい動きをする能力
4. 持続性

『上達の技術』 児玉光雄・著から引用

## オリジナリティの2つの要素

---

- ・ 技のオリジナリティ
- ・ 与えられた状況のオリジナリティ

『上達の技術』 児玉光雄・著から引用

## コモディティの差別化

---

1. 識別する（バナナの「チキータ」）
2. 人間化する
3. 新しいカテゴリーを作る（「クレンショー・メロン」）
4. 名前を変える
5. カテゴリーを変える

『独自性の発見』 ジャック・トラウト、スティーブ・リヴキン・著から引用

## 価格攻撃をかわす方法

---

1. 特別なことをする（大口顧客への特別なオファー）
2. 混乱を引き起こす（市場が混乱したらリーダーが勝利する）
3. 論点をずらす（初期コストに対抗するトータルコストの考え方）

『独自性の発見』ジャック・トラウト、スティーブ・リヴキン・著から引用

## 人が購入する際に感じるリスク

---

1. 金銭的なリスク（損をするかもしれない）
2. 機能的なリスク（うまく動かないかもしれない）
3. 肉体的なリスク（危険かもしれない）
4. 社会的なリスク（買ったら友だちがどう思うだろう）
5. 心理的なリスク（買ったら後ろめたく感じるのではないか）

『独自性の発見』 ジャック・トラウト、スティーブ・リヴキン・著から引用

## 部下力を養う

---

「上司の注文を聴く」

「上司の強みを生かす」

「上司に応じたコミュニケーションの仕方をする」

「上司を驚かせてはならない」

『「本物の営業マン」の話しよう』佐々木常夫・著から引用

## 成長へのギア・チェンジ

---

ウィリアム・バーンスタインは、世界的ヒットとなった著書『「豊かさ」の誕生』のなかで、成長へのギア・チェンジを生じさせた条件として、1. 私有財産権、2. 科学的合理主義、3. 資本市場、4. 迅速で効率的な通信と輸送の手段、という四要素をあげています。

『貨幣進化論』岩村充・著から引用

## ダグラス・S・フリーマンのリーダーシップの公式

---

- ・ 自己の技量を知れ
- ・ 男らしくあれ
- ・ 部下の面倒をみよ

『リーダーシップ[アメリカ海軍士官候補生読本]』 アメリカ海軍協会・著から引用

## 科学的方法の基本的態度

---

1. 健全な懐疑主義
2. 客観性
3. 変化への即応性

『リーダーシップ[アメリカ海軍士官候補生読本]』 アメリカ海軍協会・著から引用

## 優秀なマネジャー

---

優秀なマネジャーは勤務時間の六〇%を部下とのコミュニケーションに割く

『プレイングマネジャー入門』 嶋津良智・著から引用

## 情報

---

情報は「得る」「整理する」「確認する」

『プレイングマネジャー入門』 嶋津良智・著から引用

どういう人物を仲間にすべきか？

---

そいつは”誠実”か？

そいつは”有能”か？

そいつは”頼りになる”か？

『最強マフィアの仕事術』 マイケル・フランゼーゼ・著から引用

## 高齢シングル化による未来像

---

1. 郊外のショッピングセンターまで買い物に行けない→買い物難民
2. 住宅のメンテナンスができない、または、賃貸住宅のリスク回避による契約の更新ができない→住宅難民
3. 福祉介護施設の空きが無く入居できない→福祉介護難民・老老介護
4. 医療制度改革の入院診療報酬引き下げおよび病床削減で入院できない→医療難民

『生き残る会社の先読み戦略』長谷部光重・著から引用

## 著者の持つ仮説

---

「医療観光の産業としての成立はあり得ない」

「米余りどころか米不足時代がやってくる」

「多死化時代だからといって葬儀ビジネスの成長はない」

『生き残る会社の先読み戦略』長谷部光重・著から引用

## ノリを生み出すポジティブワード

---

1. 過去形ではなく、未来形で話す。
2. 「Why」ではなく、「How」で話す。
3. 感謝と認知を言葉で表現する

『伸び続ける会社の「ノリ」の法則』遠藤功・著から引用

## 人間の脳

---

人間の脳は、「思い」（＝入力）と「行動」（＝出力）によって強化される。

『一瞬で人生が変わる恩返しの法則』 西田文郎・著から引用

## 恩返しの法則

---

「愛」は、見返りを求めているのに、「投資」になる。

「恋」は、見返りを求めているのに、「浪費」になる。

『一瞬で人生が変わる恩返しの法則』 西田文郎・著から引用

## 成功

---

成功には「社会的成功」と「人間的成功」がある

『一瞬で人生が変わる恩返しの法則』 西田文郎・著から引用

## 留学先で渋沢栄一が学んだこと

---

1. 大衆の金を集めて大規模な営利活動をする、株式会社という制度が有効であったこと。
2. 軍人（武士）と銀行家（町人）とが対等に話し、官尊民卑がなかったこと。
3. 国王そのものが国益のために売り込みをするセールスマンであったこと

『渋沢栄一 逆境を生き抜く言葉』渋沢栄一・著から引用

## 意、必、固、我の四つから私意を慎む

---

1. 意を慎む.....独善的にならない
2. 必を慎む.....先入観をなくす
3. 固を慎む.....固執しない
4. 我を慎む.....他人と和し、道理に従う。

『渋沢栄一 逆境を生き抜く言葉』 渋沢栄一・著から引用

## 読書の要は「心記」にある

---

読んで心に残らぬようなことなら、万巻の書を読破した者でも、なおよく一冊を記憶する者に及ばぬわけである。

ゆえに読書の要は「心記」にあるに相違ない。

『渋沢栄一 逆境を生き抜く言葉』 渋沢栄一・著から引用

## 感動の条件

---

与えるものは魅力が増し、求めるものは魅力が減る。

『感動の条件』永松茂久・著から引用

## 目標設定のためのSMARTの法則

---

Specific : 具体的である

Measurable : 数値で計測できる

Agreed upon : 同意できる

Realistic : 現実的

Time bound : 期限を設ける

『最強の「ビジネス理論」集中講義』安部徹也・著から引用

## 未来を予測する2つの方法

---

1. すでに起こった未来を利用する
2. 来るべき未来を自分でつくりだす

『最強の「ビジネス理論」集中講義』安部徹也・著から引用

## PEST分析

---

Politics : 政治

Economy : 経済

Society : 社会

Technology : 技術

『最強の「ビジネス理論」集中講義』安部徹也・著から引用

## コア・コンピタンスを決定する際の5つの条件

---

1. 模倣可能性

2. 移転可能性

3. 代替可能性

4. 希少性

5. 耐久性

『最強の「ビジネス理論」集中講義』安部徹也・著から引用

## ファイブフォース分析

---

1. 売り手の交渉力
2. 買い手の交渉力
3. 代替品の脅威
4. 新規参入の脅威
5. 競合の程度

『最強の「ビジネス理論」集中講義』安部徹也・著から引用

## ブルー・オーシャンを開拓するための6つのパス

---

1. 代替産業に目を向ける
2. 業界内の他の戦略グループから学ぶ
3. ライバル他社と違う買い手グループにフォーカスする
4. 補完財や補完サービスを検討する
5. 機能志向と感性志向を切り替える
6. 将来を見通す

『最強の「ビジネス理論」集中講義』安部徹也・著から引用

## 父親が遺した2つの言葉

---

「金儲けは一枚一枚、お札を積むことだ」

「商売人は金がなくても、持っているようにふるまえ」

『柳井正の希望を持とう』柳井正・著から引用

## 握手の順位

---

1. 婦人から男子へ
2. 目上の者から目下の者へ
3. 先輩から後輩へ
4. 既婚者から未婚者へ
5. 年長者から年少者へ

『国際儀礼とエチケット』友田二郎・著から引用

## デフレ脱却の条件

---

1. 大規模な量的緩和
2. 大規模な公共投資
3. 円安への誘導

『2011年の衝撃！』菅下清廣・著から引用

## 七つの変革の芽

---

### ※一部紹介

1. 「環境先進国」という未来に向かって国民の夢が膨らむ
2. 新しいエネルギー資源開発に日本が本腰を入れ始める
3. 農業に対する価値観が変わり、農業革命が起こる
7. エンターテインメントの新時代が拓ける

『2011年の衝撃！』菅下清廣・著から引用

### ※一部紹介

- ・ 最初の質問がまちがっている
- ・ 仮説がまちがっている、仮説を検証しない。
- ・ 事実から正しい答を導き出すためではなく、自分の決定を正当化する目的で分析を使う。
- ・ データの解釈が正しくない
- ・ 決定に際して他の選択肢を真剣に考慮しない
- ・ 決定に際しての基準が不適切あるいは不十分

『分析力を駆使する企業』 トーマス・H・ダベンポート、ジェーン・G・ハリス、ロバート・モリソン・著から引用

## 組織の分析力を支える要素

---

D : データ

E : エンタープライズ。組織を挙げての取り組み

L : リーダーシップ

T : ターゲット

A : アナリスト。分析のできる人材

『分析力を駆使する企業』 トーマス・H・ダベンポート、ジェーン・G・ハリス、ロバート・モリソン・著から引用

## 成長

---

人間は、常に環境との相互作用のなかで、自分を作りかえていながら、自己を完成させていくものなのです。

「自分は変わらない」「そういうことはできない」と思い込んでいたら、永遠に成長はできないでしょう。

『「持ってる人」が持っている共通点』小笹芳央・著から引用

## 自分の意思で変えられないもの

---

自分の意思で変えられないのが、他人・感情・過去。

『「持ってる人」が持っている共通点』小笹芳央・著から引用

## 自分・思考・行動・未来

---

「自分・思考・行動・未来」を変えられることができれば、「他人・感情・過去」も自然と変わっていく。

『「持ってる人」が持っている共通点』小笹芳央・著から引用

「過去」を”編集”

---

「持ってる人」は「過去」を”編集”できる

『「持ってる人」が持っている共通点』小笹芳央・著から引用

## ロザベス・モス・カンターの4 F + ベニスの1 F

---

1. Focused (焦点の明確さ)

2. Flexible (柔軟性)

3. Fast (反応の速さ)

4. Friendly (友好性)

+ 1 Fun (楽しさ)

『本物のリーダーとは何か』ウォレン・ベニス、バート・ナナス・著から引用

## 人がよい仕事をするとき

---

- ・必要なものがわかっているとき！

- ・次のものが与えられているとき

機器と設備

手順

材料

方法

- ・自分の努力が認められ、感謝されるとき。

- ・「失敗」しても責められないとき

- ・結果に全員が責任を持つとき

- ・干渉されることなく、柔軟に行動できるとき。

『本物のリーダーとは何か』ウォレン・ベニス、バート・ナナス・著から引用

### ※一部紹介

1. 文の主題・主語となる語が長いとき、その後に
2. 引用を示す「と」の前に
  - ・こんな経験は初めてだ、と彼は驚いた。
4. 原因・理由・条件などを表す節の後に
  - ・人間が奥地まで開発したので、野生生物が激減してしまった。
5. 時を表す言葉の後に
  - ・8月15日、長い戦争が終わった。

『伝わる！文章力が身につく本』小笠原信之・著から引用

## 「副詞と動詞」「形容詞と名詞」を近づける

---

(原文) ともあれ困難が予想されるかもしれないが、始めよう。⇒ (改善例) 困難が予想されるかもしれないが、ともあれ始めよう。

『伝わる！文章力が身につく本』小笠原信之・著から引用

## 文に“動き”を出すひと工夫

---

（原文）どこまでも続く長い道。はてしなく広がる大空。空を自由に飛ぶオオワシ。北海道の風景は雄大だ。⇒（改善例）長い道がどこまでも続く。大空がはてしなく広がる。オオワシは空を自由に飛ぶ。北海道の風景は雄大だ。

『伝わる！文章力が身につく本』小笠原信之・著から引用

1. 仕事は自ら創るべきで、与えられるべきでない。
2. 仕事とは、先手先手と働き掛けていくことで、受け身でやるものではない。
3. 大きな仕事と取り組み、小さな仕事はおのれを小さくする。
4. 難しい仕事を狙え、そしてこれを成し遂げるところに進歩がある。
5. 取り組んだら放すな、殺されても放すな、目的完遂までは.....。
6. 周囲を引きずり回せ、引きずるのと引きずられるのとでは、永い間に天地のひらきができる。
7. 計画を持て、長期の計画を持っていれば、忍耐と工夫と、そして正しい努力と希望が生まれる。
8. 自信を持て、自信がないから君の仕事には、迫力も粘りも、そして厚味すらがない。
9. 頭は常に全回転、八方に気を配って、一分の隙もあってはならぬ、サービスとはそのようなものだ。
10. 摩擦を怖れるな、摩擦は進歩の母、積極の肥料だ、でないと君は卑屈未練になる。

『仕事で一番大切にしたい31の言葉』有森隆・著から引用

1. 仕事は自ら創るな。みんなでつぶされる。
2. 仕事は先手先手と働きかけていくな。疲れるだけだ。
3. 大きな仕事と取り組むな。大きな仕事は己に責任ばかりふりかかる。
4. 難しい仕事を狙うな。これを成し遂げようとしても誰も助けてくれない。
5. 取り組んだらすぐ放せ。馬鹿にされても放せ、火傷をする前に...
6. 周囲を引きずり回すな。引きずっている間に、いつの間にか皆の鼻つまみ者になる。
7. 計画を持つな。長期の計画を持つと、怒りと苛立ちと、そして空しい失望と倦怠が生まれる。
8. 自信を持つな。自信を持つから君の仕事は煙たがられ嫌がられ、そしてついには誰からも相手にされなくなる。
9. 頭は常に全回転。八方に気を配って、一分の真実も語ってはならぬ。ゴマスリとはそのようなものだ。
10. 摩擦を恐れよ。摩擦はトラブルの母、減点の肥料だ。でないと君は築地のドンキホーテになる。

## 電通『責任三カ条』

---

1. 命令・復命・連絡・報告は、その結果を確認しその効果を把握するまではこれをなした者の責任である。その限度内に於ける責任は断じて回避出来ない。

2. 一を聞いて十を知り、これを行う叡智と才能がないならば、一を聞いて一を完全に行う注意力と責任感を持たねばならぬ。一を聞いて十を誤る如き者は百害あって一利ない。正に組織活動の癌である。削除せらるべきである。

3. 我々にとっては、形式的な責任論はもはや一片の価値もない。我々の仕事は突けば血を噴くのだ。我々はその日その日に生命をかけている。

ウィキペディアから引用

1970年代に電通PRが以下の戦略十訓を提唱した。

元のアイデアはヴァンス・パッカード著『浪費をつくり出す人々』（1960年）といわれる。

1. もっと使わせろ
2. 捨てさせろ
3. 無駄使いさせろ
4. 季節を忘れさせろ
5. 贈り物をさせろ
6. 組み合わせで買わせろ
7. きっかけを投じろ
8. 流行遅れにさせろ
9. 気安く買わせろ
10. 混乱をつくり出せ

ウィキペディアから引用

## 農村の貧しい人たちから学んだ四つのポイント

---

1. 貧しい人たちが貧困状態にある最大の理由は、十分なお金を持っていない、ということだ。
2. 世界で極度に貧しい人たちのほとんどは、一エーカーの農場から収入を得ている。
3. 高付加価値で労働集約的な作物を育てる方法がわかれば、貧しい農民たちはもっとお金を稼げる。たとえば、シーズンオフの果物や野菜を育てるのである。
4. そのためには、非常に安価な灌漑装置、良い種子と肥料を手に入れる必要がある。利益の出る価格で作物を売れる市場にもアクセスできなければならない。

『世界一大きな問題のシンプルな解き方』ポール・ポラック・著から引用

## 現実的な解を導く 12 のステップ

---

※一部紹介

1. 問題が起きている場所に行く
2. 問題を抱えている人と話し、その話に耳を傾ける。
7. すでに誰かがやっているかどうか調べる
8. 目に見えて良い影響をもたらし、大規模化できる手法を採る。（少なくとも一〇〇万人が活用できる大きな生活改善につながる手法）
9. 具体的な費用と価格目標を決める
10. 現実的な三カ年計画に基づいて実行する
11. 顧客から学び続ける

『世界一大きな問題のシンプルな解き方』ポール・ポラック・著から引用

## 安くデザインするためのガイドライン

---

1. 道具の重量を厳しくダイエットさせる
2. 余分なものは付けない
3. 時代をさかのぼってデザインすることで、未来へ進む。
4. 最先端の材料で昔のものに色を添える
5. レゴ・ブロックのように、無限に拡張できるものにする。

『世界一大きな問題のシンプルな解き方』ポール・ポラック・著から引用

## 区分マンションと一棟物件を組み合わせる理由

---

- ・最初に区分マンションを買うというのは、心理的なハードルが低いから。
- ・区分マンションは、一棟と比べて手間がかからない。
- ・一棟物件と比べて金額も安いですから売却も容易

『ほったらかし不動産投資で月50万円稼ぐ！』 午堂登紀雄・著から引用

## 選ばれる物件の条件

---

- ・ 便利で人気の場所にある物件
- ・ 差別化された付加価値の高い物件
- ・ コストパフォーマンスがよい物件（家賃が手頃）

『ほったらかし不動産投資で月50万円稼ぐ！』 午堂登紀雄・著から引用

## 管理会社の見極め方

---

1. 空室期間短縮化の努力をしてくれるか
2. 入居者との交渉力はあるか
3. 家賃滞納時の督促管理は十分か
4. 入居者からのクレーム対応は迅速か
5. 退去後のリフォームやハウスクリーニングのチェックは入念か
6. 建物管理は行き届いているか

『ほったらかし不動産投資で月50万円稼ぐ！』 午堂登紀雄・著から引用

## 営業プロフェッショナルが身につけるべき基本スキル

---

- ・マーケティング
- ・リテラシー
- ・ロジカル
- ・コミュニケーション

『大前研一と考える「営業」学』大前研一・編著から引用

営業専門コンサルティング会社が二〇〇社に尋ねた、営業に望むこと。

---

1. 専門知識と問題解決力

2. 顧客企業が属する業界に関する知識

『大前研一と考える「営業」学』大前研一・編著から引用

## ライクヘルドの「究極の質問」

---

【この会社を友人や同僚に紹介したいと思いますか】

『大前研一と考える「営業」学』大前研一・編著から引用

## すばらしいモジヨを手にする四つの要素

---

1. アイデンティティ

2. 成果

3. 他人の評価

4. 受け容れること

『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

## 毎日の行動を評価する質問

---

問1 この活動でどのくらい長期的なメリットや意義を得たか？

問2 この活動でどのくらい短期的な満足や幸せを得たか？

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

## 四種類のアイデンティティ

---

1. 記憶されたアイデンティティ（自分と過去が組み合わさったところ）
2. 反映されたアイデンティティ（過去と他人の意見が組み合わさったところ）
3. 刷り込まれたアイデンティティ（他人が伝えたアイデンティティ）
4. 作り上げるアイデンティティ（過去や他人に左右されない）

『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

## 四つの意味のない議論

---

1. 意見を言わせてください
2. 君より大変だったんだから
3. なんでそんなことしたんだ？
4. それは不公平だ

『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

## 「前向き思考」のを見つけ方

---

「生活のため」は、短期的な満足も長期的なメリットも少ない活動。

「刺激的」な活動は、短期的な満足は高いが、長期的なメリットの少ないもの。

「犠牲を払う」活動では、短期的な満足は低いが、長期的なメリットは大きい。

「現状維持」の活動では、まあまあの短期的な満足を得て、それなりの長期的メリットを得る。

「成功」の活動は、短期的満足が高く、長期的なメリットの大きいもの。

『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

## すばらしい人生

---

すばらしい人生にしたいと思うならば、何よりも感情について学ぶことだ。

『ユダヤ人大富豪の教え ふたたびアメリカへ篇』本田健・著から引用

## 人の感情

---

人の感情は移ろいやすい。

そして、目の前の人の感情に左右されるんだよ。

『ユダヤ人大富豪の教え ふたたびアメリカへ篇』本田健・著から引用

## 4つの心理タイプ

---

「ポジティブ自立」：自ら進んで問題解決に当たり、弱音を吐かない。

「ネガティブ依存」：感受性が強く、人に深く共感できる。

「ネガティブ自立」：目標志向で、やると決めたら着実に結果を出す。

「ポジティブ依存」：穏やかで癒し系

『ユダヤ人大富豪の教え ふたたびアメリカへ篇』本田健・著から引用

## [ネガティブ自立]がいきすぎた場合

---

二四時間頑張っている自分に比べて、世の中全部が馬鹿で無能な人間の集まりに見える（中略）組織のトップがこのタイプだと恐怖政治型になる。

『ユダヤ人大富豪の教え ふたたびアメリカへ篇』本田健・著から引用

## 人間関係

---

人間関係は「遠ざかるか、近寄るか」の二方向しかない

『ユダヤ人大富豪の教え ふたたびアメリカへ篇』本田健・著から引用

## 未来

---

未来は、無理しても、しなくても、やってくる。

楽しくしていても、苦しくしていても、向こうからやってくるのだ。

(中略)

ただ、最高の未来に、自分を引っ張ってもらっただけでいいんだ。

『ユダヤ人大富豪の教え ふたたびアメリカへ篇』本田健・著から引用

## フランチャイズが優れている理由

---

1. 銀行が融資してくれます。しかも、融資額が圧倒的に違います。
2. 立地条件のいい場所を大家さんや地主さんが格安で貸してくれます
3. すでにネームブランドがあるので、開店初日からお客さんがたくさんやってきます。
4. チェーン店なので、常に成功事例や失敗事例を共有しあっています。
5. 商品開発力が、個人商店よりも格段に優れています。
6. 社会的評価が定まっているので、優秀な人材が集まってきます。

『それでもフランチャイズを選びなさい』丸山忠・著から引用

## 不況期が独立のチャンスである理由

---

### ※一部紹介

1. 優良な物件が出やすい
2. 居抜き物件が出やすい
3. 家賃の値下げ交渉ができる
4. いい人材が集まりやすい

『それでもフランチャイズを選びなさい』丸山忠・著から引用

## 人生を左右する分かれ道

---

「人生を左右する分かれ道を選ぶとき一番頼りになるのは、いつか死ぬ身だと知っていることだと私は思います」（スティーブ・ジョブズ）

『スティーブ・ジョブズ驚異のイノベーション』 カーマイン・ガロ・著から引用

## イノベーション体質に変わるための「7つの法則」

---

法則1 好きなことをする

法則2 宇宙に衝撃を与える

法則3 頭に活を入れる

法則4 製品を売るな。夢を売れ。

法則5 1000ものことにノーと言う

法則6 めちゃくちゃすごい体験をつくる

法則7 メッセージの名人になる

『スティーブ・ジョブズ驚異のイノベーション』 カーマイン・ガロ・著から引用

## 目標

---

「目標が高すぎて届かないことよりも、目標が低すぎて簡単に届いてしまうことのほうが、普通、害が大きい」……ミケランジェロが語ったとされている言葉だ。

ミケランジェロもジョブズも他人に見えないものが見えた。

ミケランジェロは大理石の塊にダビデを見た。

スティーブ・ジョブズはコンピューターに人の可能性を解放するツールを見た

『スティーブ・ジョブズ驚異のイノベーション』カーマイン・ガロ・著から引用

## 過去と未来

---

未来を見ている点と点はつながらないとジョブズは言う。

過去をふり返ったとき、初めて、点と点がつながる。

興味や関心に従っていれば、いつか、収まるべきところにすべてのピースが収まるものだ——そう信じて進むしかない

『スティーブ・ジョブズ驚異のイノベーション』カーマイン・ガロ・著から引用

## 情熱と資質

---

情熱と資質の出合いだ。

この組み合わせこそが世界を変える。

『スティーブ・ジョブズ驚異のイノベーション』カーマイン・ガロ・著から引用

## 円安が進むと思う理由

---

1. 他国との金利差が拡大しそうだから
2. 貿易黒字が大幅に減少すると思われるから
3. 「日本の国力がこの震災でガクンと落ちる」と予想されるから

『マネー避難』藤巻健史・著から引用

## エンジニアリングの理想の姿

---

エンジニアリングの理想の姿を考えると、何より重要な根本基準がふたつあります。

新しい機器の開発にあたって、第一に設計が独創的であること、第二にそれで仕事がやりやすくなること。

『HPウェイ』デービッド・パッカード・著 ジム・コリンズ・序文から引用

「前提」「仮定」「結論」で考える

『ビジネスプロフェッショナルの教科書』 日経ビジネスアソシエ、斎藤広達・著から引用

## R B Vで戦略を立てる第一歩

---

R B Vで戦略を立てる第一歩は、キーリソース（Key Resource：成功のカギとなる経営資源）を見極めることだ。

具体的には、1. 有形資産、2. 無形資産、3. ケイパビリティ（能力）という3つの視点で、会社の持つリソース（経営資源）をリストアップする。

『ビジネスプロフェッショナルの教科書』 日経ビジネスアソシエ、斎藤広達・著から引用

## オープニングでインパクトを与える「PUNCH」の法則

---

- ・ 個人的 (Personal)
- ・ 予想外 (Unexpected)
- ・ 斬新 (Novel)
- ・ 挑発的 (Challenging)
- ・ ユーモラス (Humorous)

『裸のプレゼンター』 ガー・レイノルズ・著から引用

## 効果的なエンディングのポイント

---

- ・ 原点に立ち返る
- ・ キーポイントを要約する
- ・ 物語を語る
- ・ 聴衆の笑いを誘う
- ・ 引用句を表示する

『裸のプレゼンター』 ガー・レイノルズ・著から引用

## イノベーションを可能にする十の要諦

---

- 一. 生の情報を大切にしているか
- 二. 無私になって感覚を共有できるか
- 三. マルチ型人間のチームが組めるか
- 四. 私心を捨てて「公」の境地になれるか
- 五. チームのなかで全員が自我を消せるか
- 六. 感覚知情報がチームを行き交っているか
- 七. 「場所的に問題である」という意識を持てるか
- 八. 人が感じた直感を一〇〇%信じられるか
- 九. 言葉を費やさずに伝えられるか
- 十. 組織のメンバーすべてが跳べる状態になっているか

『マエカワはなぜ「跳ぶ」のか』 前川正雄・著 野中郁次郎・監修から引用

## 経済成長に寄与する3つの要素

---

経済成長に寄与する3つの要素は、労働力、投資、イノベーション（長谷川閑史）

『日本の未来について話そう』 マッキンゼー・アンド・カンパニー・責任編集から引用

## 日本のハイテク企業を再起動させる4つのモデル

---

1. 世界レベルの「オペレーショナルエクセレンス」企業
2. 新カテゴリー創出型企業「カテゴリークリエイター」
3. 買収成長型企業「アクワイアラー」
4. 利益重視で買収・事業売却を推進する「ポートフォリオシェイパー」

(インゴ・バイヤーフォン・モルゲンスターン、ピーター・ケネバン、ウルリヒ・ネーアー)

『日本の未来について話そう』 マッキンゼー・アンド・カンパニー・責任編集から引用

多くの案件や業務を、短時間で精度高く処理する方法。

---

- ・ 優先順位をつける
- ・ 正しい判断方法や案件処理方法を身につける
- ・ 能力の発揮度を高める

『インバケット思考』 鳥原隆志・著から引用

## 新しい働き手の条件

---

- ・ 目立った存在になる
- ・ 利他心をもつ
- ・ 創造的になる
- ・ 判断したことに責任をもつ
- ・ 人やアイデアを結びつける

『「新しい働き方」ができる人の時代』 セス・ゴーディン・著、神田昌典・監訳から引用

## 組織のかなめに特徴的な資質

---

開放性、誠実性、外向性、調和性、情動安定性。

『「新しい働き方」ができる人の時代』 セス・ゴーディン・著、神田昌典・監訳から引用

## 逆境を越えてゆく者へ

---

一人の利益は万人の利益、一人の苦しみは万人の苦しみ、一人の喜びは万人の喜びと考えれば、世界は美しい調和に達する。

『逆境を越えてゆく者へ』新渡戸稲造・著から引用

雲の上の人を理解するために、心がけたいこと。

---

1. 「この人をもっと理解したい」「もっと近づいて役に立ちたい」と思う
2. 相手の仕事、振る舞い、考え方に「さすが」と感心する。

『エグゼクティブ秘書の「気配り」メモ』佐藤直子・著から引用

## 人間の6つの欲求（シックス・ヒューマン・ニーズ）

---

1. 安定感
2. 不安定感
3. 重要感
4. 愛とつながり
5. 成長
6. 貢献

『自分を超越する法』ピーター・セージ・著から引用

## コピーをワクワクさせる「6つの方法」

---

1. 「迷信」を解明してあげる
2. 「あまり知られていない事実」を暴露する
3. 「顧客が付加価値として認識するようなもの」を与える
4. 「すばらしいストーリー」を話す
5. 「誤った認識」を修正する
6. 「秘密」をばらす

『自分を超越する法』ピーター・セージ・著から引用

## W先輩が教えてくれた「3つの金言」

---

金言1 「上下関係をわきまえろ」

金言2 「だれからお金をいただいているのかを意識しろ」

金言3 「成功することよりも、失敗しないことを考えろ」

『ぶっちぎり理論38』後田良輔・著から引用

- ・ 相手が切るまで、受話器から耳を離さない。
- ・ 受話器を置く前に、フックをやさしく押す。

『ぶっちぎり理論38』後田良輔・著から引用

接待カラオケのトップバッターを務め、郷ひろみの『2億4千万の瞳』を熱唱。

『ぶっちぎり理論38』後田良輔・著から引用

新幹線で「車両の後方」から順に、「2人席」を人数分確保する理由。

---

1. 東京から名古屋に向かう場合、2人席側の窓から「富士山」がよく見える。
2. 3人席の「真ん中」に座ると、落ち着かない人がいる。
3. 最後列とデッキの間のスペースに大きな荷物を置くことができる

『ぶっちぎり理論38』後田良輔・著から引用

## 日報に書くべき3要素

---

1. 時間軸による自分の行動 [スケジュール]
2. 行動する中で得た発見 [気づき]
3. 発見に対してどう実践（行動）を起こすか [実践予定]

『なかつか日報』中司祉岐・著から引用

## 著者が実践する、4色ToDoマトリクス。

---

- ・ 仕事に関わることは、「食いぶち」の緑。
- ・ 家族や親友、メンターなど、自分にとって大事な人との予定は 「種まき」の赤。
- ・ 美容院、ネイル、家の掃除など、環境を整えるために日々必要なルーチン作業は「日課」の青。
- ・ 自分でなくてもできることや、やりたくないけど業務を遂行するために仕方なくやらなければならないことは、「思いつき」の黒。

『「ひとり時間」で、すべてがうまく回りだす!』 池田千恵・著から引用

## できる上司

---

できる上司は、

- ・ 仕事の納期
- ・ 仕事の完成度
- ・ 仕事の優先順位

など、お願いした仕事の内容についてきちんと伝えています。

『上司のやってはいけない！』 内海正人・著から引用

経営戦略には、三つの代替案しかない。

---

「経営戦略には、三つの代替案しかない」ハーバード・ビジネススクールのマイケル・ポーター教授は、こう言い切っています。

「三つの代替案」とは、「コスト・リーダーシップ戦略」「差別化戦略」「集中戦略」の三つです。

『経営戦略の教科書』遠藤功・著から引用

## 抽象化思考が得意な人の思考パターン

---

- ・ 図解してシンプルに表現する
- ・ 極論し、二項対立で考える。
- ・ 「格言好き」である
- ・ たとえ話が的確である
- ・ 似顔絵やあだ名をつけるのがうまい
- ・ 「美しさ」にこだわる
- ・ 飽きっぽく話が飛ぶ（ように見える）

『アナロジー思考』細谷功・著から引用

## 外回りが多い人が実践すべき3つのこと

---

- ・「今日の行き先」「予定時間」「目的」を朝イチで一覧表として上司に提出しておく
- ・可能な限り直帰しない
- ・帰り次第、その日の計画の進捗状況、行動の成果を報告する。

『人は上司になるとバカになる』菊原智明・著から引用

## はじめての電話で成功する四つのルール

---

1. 共通の知人を見つける
2. 相手にとって価値ある提案をする
3. 要点は短く、日取りは具体的に。
4. 妥協点を探る

『一生モノの人脈力』キース・フェラッジ、タール・ラズ・著から引用

## 番組で「B級グルメ」を特集することになった場合のレジюме

---

1. 「B級グルメの定義、歴史」
2. 「B級グルメの定番ラインナップ」
3. 「B級グルメのニューフェイス」
4. 「B級グルメの番外編」
5. 「B級グルメの仕掛け人」
6. 「B級グルメの全国地図」

『プロフェッショナルの情報術』喜多あおいから引用

## 情報を扱うプロの三原則

---

1. 出典明記と原典主義

2. 複数ソース主義

3. アフターイメージ

『プロフェッショナルの情報術』喜多あおいから引用

## 専門図書館

---

- ・ 国立国会図書館
- ・ 日本交通公社 旅の図書館
- ・ 味の素食の文化センター 食の文化ライブラリー
- ・ 米国大使館 レファレンス資料室
- ・ 松竹大谷図書館

『プロフェッショナルの情報術』喜多あおいから引用

## ソースに当たる順番

---

書籍→新聞→雑誌→インターネット→対人取材という、この順番でソースに当たることが、非常に重要。

『プロフェッショナルの情報術』喜多あおいから引用

徳には、思考の徳と性格の徳の二種類がある。

---

「徳には、思考の徳と性格の徳の二種類がある。思考の徳は、主に教育によって身につく、育まれるものであり、それゆえ経験と時間を必要とする。性格の徳は、習慣によってつくられる」

『アリストテレスマネジメント』 クリスタ・メスナリック・著から引用

## 組織にとって扱いに困る行動

---

### ※一部紹介

「彼はいつもミーティングに5分遅れてくるんだ」

「彼女は、話を聞きながらスマートフォンをいじっている」

「彼女は、ほかの人の話をさえぎってしゃべる」

「彼女は、前にいた会社はよかったとばかり言う」

「彼女は『同意できない』とばかりに目を丸くしたり、腕時計に目を落としたりする」

「彼の報告は細かすぎる」

『残念な人の仕事の中身』 ロバート・W・ゴールドファーブ・著から引用

## 評価されない人の12の特徴

---

### ※一部紹介

1. 一貫性の欠如：ごまかす。人の手柄を横取りする。まわりに不信感を持たせるような振る舞いをする。
2. ジコチュー：人と協力して仕事をするのを嫌がる
4. 傲慢：高飛車で挑発的。トラブルメーカー。
5. 頑固：譲歩しない。組織の利益より自分のエゴ。
8. 変化への抵抗
12. 無用なユーモア：人を傷つける皮肉や無神経なユーモアばかり言う

『残念な人の仕事の中身』ロバート・W・ゴールドファーブ・著から引用

## 「資金繰らない経営」の3つの戦術

---

1. 内部留保を高める
2. 収支構造を変える
3. 財務部門を任せる

『資金繰らない経営』柳澤賢仁・著から引用

## 「資金繰らない会社」がやっていること

---

### ※一部紹介

- ・ 前金ビジネスしかやらない
- ・ 在庫ビジネスはやらない
- ・ 新規事業は基本的に外注でテストしている

『資金繰らない経営』柳澤賢仁・著から引用

## キャッシュを増やす8通りの方法

---

### ※一部紹介

1. キャッシュ以外の資産を売ってキャッシュインする
2. 設備投資を控えてキャッシュアウトを止める
3. 借入を行ってキャッシュインする
5. 増資をしてキャッシュインする
6. 配当を止めてキャッシュアウトを止める

『資金繰らない経営』柳澤賢仁・著から引用

## ペティ＝クラークの法則

---

「インフラが整った経済では産業がより無形化していく」

『資金繰らない経営』柳澤賢仁・著から引用

## 連帯保証をとられないで融資を受ける2つの方法

---

1. 新創業融資制度

2. マル経融資

『資金繰らない経営』柳澤賢仁・著から引用

## プロの世界

---

プロの世界で「妥協」「限定」「満足」は禁句である

『人生で最も大切な101のこと』野村克也・著から引用

「ツボ」、「コツ」、「注意点」の3点で指導

---

「ツボ」、「コツ」、「注意点」の3点で指導する。

指導とはつねに個別、具体的でなくてはいけない。

『人生で最も大切な101のこと』野村克也・著から引用

## 人間が自己肯定感を持つための3つの要素

---

1. 能力
2. 自律
3. 人間関係

『ドラゴンフライエフェクト』 ジェニファー・アーカー、アンディ・スミス・著から引用

## 電子メールの書き方

---

- ・ 私的に語りかける
- ・ 啓発する
- ・ 率直に言う

『ドラゴンフライエフェクト』 ジェニファー・アーカー、アンディ・スミス・著から引用

## 焦点の定まった目標

---

焦点の定まった目標には、いくつかの特徴がある。

わたしたちはそれを五つのデザイン原則にまとめた。

人間的 (Humanistic)、実行可能 (Actionable)、検証可能 (Testable)、明確 (Clarity)、幸福 (Happiness) の五つだ。

『ドラゴンフライエフェクト』 ジェニファー・アーカー、アンディ・スミス・著から引用

すぐに注目してもらうには・・・

---

- ・相手にとって重要な話をする
- ・事実から始める
- ・質問から始める
- ・戦略的かつ慎重にユーモアを交える

『ドラゴンフライエフェクト』 ジェニファー・アーカー、アンディ・スミス・著から引用

## 差別化の8要素

---

1. 立地
2. 店の大きさ
3. ストア・ロイヤリティ
4. 商品力と商品数
5. 販促力と企画力
6. 接客力
7. 価格力
8. 固定客化力

『ラーメン屋の看板娘が経営コンサルタントと手を組んだら』 木村康宏・著から引用

## ターゲットは3つに分けて考える

---

1. 中心ターゲット
2. 影響ターゲット
3. サブターゲット

『ラーメン屋の看板娘が経営コンサルタントと手を組んだら』 木村康宏・著から引用

## 確実に暗示にかける、オーモンド・マッギルの法則

---

1. 思い込みを植えつける
2. 確信をもって、堂々と伝える。
3. 相手が無批判に受け入れるよう、言葉を選ぶ。
4. 信憑性・現実味をもたせる

『心を上手に透視する方法』 トルステン・ハーフェナー・著から引用

## ビジネスモデルの五要素

---

ビジネスモデルの五要素とは、収入、粗利、運営、運転資金、投資の各モデルだ。

『プランB 破壊的イノベーションの戦略』 ジョン・マリンス、ランディ・コミサー・著から引用

## 大成功の違いを生むもっとも重要なもの

---

結局、失敗と凡庸さ、あるいは大成功の違いを生むもっとも重要なものは、類似例、反例、未踏の信念—そしてそのテスト—の差だ。

『プランB 破壊的イノベーションの戦略』 ジョン・マリンス、ランディ・コミサー・著から引用

## 論理的な思考

---

- ・ 「イコールの関係」
- ・ 「対立関係」
- ・ 「因果関係」

この三つの規則に従って言語を使った時、それは論理的な思考となる。

『奇跡の「話す」「書く」技術』出口汪・著から引用

## 儲かる漁師の働き方

---

1. とれた魚をほかの場所に運んで売ることができる漁師（トレーダー）
2. 一人でたくさんの魚をとるスキルを持っている漁師（エキスパート）
3. 高く売れる魚を作り出すことができた漁師（マーケター）
4. 魚をとる新たな仕組みを作り出す漁師（イノベーター）
5. 多くの漁師を配下に持つ、漁師集団のリーダー（リーダー）
6. 投資家的な漁師（インベスター＝投資家）

『僕は君たちに武器を配りたい』 瀧本哲史・著から引用

## リーダーの役割

---

いついかなる時も、自分が預かっている組織や集団のダメージを最小・最低にするための方向性を示し、判断を下す。

それがリーダーの役割。

『「リーダーの条件」が変わった』大前研一・著から引用

## 「人は必ず嘘をつく」ということ（性悪説）

---

システムを構築する時に念頭に置かねばならないのは「人は必ず嘘をつく」ということ（性悪説）である。

『「リーダーの条件」が変わった』大前研一・著から引用

## 1点フォーカス

---

最近の例でいえば、K-POPのすらりと足の長い女性アイドルグループが出演しているプロモーションビデオなどで見かける。

1. 低い目線から狙うカメラ（ローアングル化）
2. V字になって整列（強い構図）
3. 2の形になることによって、V字のトップすなわちセンターにどうしても視点が集まる（1点フォーカス）などは、まさに、視覚伝達の「教科書通り」の演出。

『デザインセンスを身につける』ウジトモコ・著から引用

## 失敗するプレゼンシートに見られる問題点

---

失敗するプレゼンシートに見られる問題点は、大まかにいって「期待感の欠如」「情報デザインの失敗」「インパクトへの過剰依存」「情報過多」の四つにまとめられます。

『デザインセンスを身につける』ウジトモコ・著から引用

## 『賢明なる投資家』から学べること

---

・物事を成し遂げるには熱中することが必要だが、こと株式投資に限って言えば、ほぼまちがいでなく、熱中は悲惨な結果を招く。

・ビジネスの成長が明らかに期待されるからといって、投資家に確実に利益がもたらされるとは言えない。

『バフェットとグレアムとぼく』アリヤマン・ダルミア・著から引用

## buffetが重視する「お堀」

---

1. ブランド
2. 低コスト
3. 独占
4. 感動的なサービス

『buffetとグレアムとぼく』アリヤマン・ダルミア・著から引用

## 信頼される人になるための行動基準

---

- 一．相手の立場にもなって物を考える
- 一．約束をきちんと守る
- 一．いうことと行なうことを一致させる
- 一．結果をこまめに連絡する
- 一．相手のミスを積極的にカバーする

『経営の行動指針』土光敏夫・著 本郷孝信・編から引用

ある人が「危険な領域」にいる、そして偽のリーダーシップを提供している可能性を示すシグナル。

---

◆支配に執着する

◆人々を真の作業に関与させない

◆安全地帯を越えて解決策を見つけようとししない

◆自分だけが真理を理解していると確信する

『リーダーシップ6つの試練』ディーン・ウィリアムズ・著から引用

## 中国の高度成長を牽引してきた「2台の馬車」

---

「対外輸出」

「固定資産投資」

『【中国版】サブプライム・ローンの恐怖』石平・著から引用

先行き予測、洞察力を鍛える方法。

---

1. 機先を制すること
2. 情報の取捨選択と分析力をつけること
3. 自分のもっている知識や経験を総動員した直感だ

『あなたの仕事を成功に導く山師の兵法AtoZ』中村繁夫・著から引用

## ビジネスにおけるプロの三要素

---

1. 余人をもって代えがたい人
2. 自分自身で仕事を創造できる人
3. 人に感動を与える仕事をする人

『あなたの仕事を成功に導く山師の兵法AtoZ』中村繁夫・著から引用

## この時代の「いい商品」とは何か？

---

この時代の「いい商品」とは何か。

ボクはポイントは3つあると思っている。

「商品自体に共感を纏わせること」、「透明性が確認できること」、そして「生活者自身を商品開発に参加させること」。

『明日のコミュニケーション』佐藤尚之・著から引用

## 人の幸福を決定する5つの要素

---

1. 仕事の幸福
2. 人間関係の幸福
3. 経済的な幸福
4. 身体的な幸福
5. 地域社会の幸福

『幸福の習慣』トム・ラス、ジム・ハーター・著から引用

## 見方・視点

---

見方・視点は「（１）納得」「（２）共感」「（３）驚き・不思議」の三つのファイルに分け、新聞や雑誌、本に登場の話でそれらに該当するものがあれば切り抜いたり、コピーしてそのファイルに収めています。

『書くことが思いつかない人のための文章教室』近藤勝重・著から引用

## おすすめは現在・過去・未来の順に書いていく方法

---

物事の初め・中ほど・終わりの三つで構成する序・確・急なども知られた形式ですが、おすすめは現在・過去・未来の順に書いていく方法です。

『書くことが思いつかない人のための文章教室』近藤勝重・著から引用

## 重複表現を直す

---

### ※一部紹介

- ・あとで後悔する → 後悔する
- ・連日暑い日が続く → 暑い日が続く
- ・製造メーカー → メーカー
- ・思いがけないハプニング → ハプニング
- ・最後の追い込み → 追い込み

『書くことが思いつかない人のための文章教室』近藤勝重・著から引用

## 論題の選定方法

---

1. 二者択一になるくらい具体的なものを選ぶ
2. 議論に値するものを選ぶ
3. 明確に結論が出るものを選ぶ

『武器としての決断思考』 瀧本哲史・著から引用

## メリットの3条件

---

1. 内因性（なんらかの問題があること）
2. 重要性（その問題が深刻であること）
3. 解決性（問題がその行動によって解決すること）

『武器としての決断思考』 瀧本哲史・著から引用

## デメリットの3条件

---

1. 発生過程（論題の行動を取ったときに、新たな問題が発生する過程）
2. 深刻性（その問題が深刻であること）
3. 固有性（現状ではそのような問題が生じていないこと）

『武器としての決断思考』 瀧本哲史・著から引用

## 「正しい主張」の3条件

---

1. 主張に根拠がある
2. 根拠が反論にさらされている
3. 根拠が反論に耐えた

『武器としての決断思考』 瀧本哲史・著から引用

## クレーム解決のプロセス

---

1. 何に怒っているのか聞き出す
2. 怒らせた事柄について謝罪する
3. 店側の対応に納得してもらう
4. クレームを店への「文句」ではなく貴重な意見と考え、お礼の気持ちを伝える。

『どうしてくれる!?店長1万人のクレーム対応術』 外食相談研究会・著から引用

# アップルのマーケティング哲学

---

1. 共感

2. フォーカス

3. 印象

『スティーブ・ジョブズ1』ウォルター・アイザックソン・著から引用

## 嫌いな商品を好きになる方法

---

- ・商品をとことん理解する
- ・その商品を好きな人に話を聞く
- ・他の販売員の売り方やセールストークを知る

『美しいものを売るために大切なこと』野毛まゆり・著から引用

## 雑談の基本となるセオリー

---

- ・ 「相手が喜ぶ話題」を振ること
- ・ 「素朴な疑問」を投げかけること
- ・ 「共通の話題」を振ること

『30代を後悔しない50のリスト』大塚寿・著から引用

## 稼ぐ力

---

「稼ぐ力」とはいったい何なのでしょう。

それは、「実務能力」「共感力」「自分プレゼン力」の三つ。

『30代を後悔しない50のリスト』大塚寿・著から引用

## 三〇代で注意したい点

---

私が特に三〇代で注意したのが、「酒」「タバコ」「ストレス管理」「運動」の四点です。

『30代を後悔しない50のリスト』大塚寿・著から引用

## 投資に関する2カ条

---

1. 損をしないこと
2. その原則を忘れないこと

『ウォーレン・バフェット 巨富を生み出す7つの法則』 桑原晃弥・著から引用

バフェットが11歳の時、売却した株が高騰した時の教訓。

---

1. 買った時の株価に拘泥しない
2. あわてて小さな利益を得ようとしてはいけない

『ウォーレン・バフェット 巨富を生み出す7つの法則』 桑原晃弥・著から引用

## G（グローバル）人材とI（島国）人材の違い

---

I人材の基本：「まわりに合わせる」

G人材の基本：「構想があって、その構想の実現に向けて動く」

『「世界標準」の仕事術』 キャメル・ヤマモト・著から引用

## ベテランの交渉者

---

ある調査によると、ベテランの交渉者は、平均的な交渉者と比べて、

1. 質問の数が多い
2. 最終合意段階に至る前にした約束の数が少ない
3. 当初の要望の数が多い

という特徴があるという結果が出ています。

『「世界標準」の仕事術』 キャメル・ヤマモト・著から引用

## 最良の企業

---

最良の企業は、「収益、情熱、目的」を一体化する方法を知っている。

『賢者の言葉』 ビッグピクチャーズ・監修から引用

## 考える時間をキープ

---

ビジネスで最も大切な【1】「商品」【2】「マーケティング」【3】「人間関係」この3つを考える時間をキープせよ。

『賢者の言葉』 ビッグピクチャーズ・監修から引用

## 交渉力の7つの要素

---

本書で挙げられる、「交渉力の7つの要素」とは次のとおりです。

1. 合意をしたいと思う温度差（惚れたほうが弱い）
2. 他の選択（結婚前はひとりに絞るな）
3. 時間（結婚をあせってはダメ）
4. 情報（本当に彼女または彼氏のことを理解している？）
5. 演技力（ウソはダメだか、思わせぶりはOK）
6. 客観的状況（親は友達は何て言っている？）
7. 人間力（最後は男として、女としての魅力）

『プロフェッショナル・ネゴシエーターの頭の中』から引用

## 相手の言うことを素直に受け入れられない理由

---

そんな時は、次の3つのバイアスに囚われているようです。

### 1. フォール・コンセンサス効果

自分の考えは正しく常識的で、相手も自分と同じように考えるべきだと思ってしまうこと。

### 2. 反射的低評価

立場の違う人の提案だからという理由だけで反対したくなる心理。

### 3. 帰属のエラー

他人には人柄や性格をもとに判断し、自分には置かれた状況や外的環境で判断しがちになってしまうこと。

『プロフェッショナル・ネゴシエーターの頭の中』から引用

## グローバルスキルを身につける前の土台

---

グローバルスキルを身につける前の土台として、本書で、次の6つの条件を挙げています。

1. 「論理力」－「英語」を超える世界最強のツール
2. ゼロベース・コミュニケーション－脱「あうんの呼吸」
3. 「違い」を理解する力
4. 「そこそこ」の英語力
5. 「自分」を語る力
6. 名刺なしで付き合える人脈

『日本企業が欲しが「グローバル人材」の必須スキル』から引用

## ソーシャルメディア時代の生活者購買行動モデル

---

ソーシャルメディア時代の生活者購買行動モデルとして、「AIDMA」や「AISIS」と共存する「SIPS」というモデルが提案されます。

- ・ Sympathize : 共感する
- ・ Identify : 確認する
- ・ Participate : 参加する
- ・ Share&Spread : 共有&拡散する

『明日のコミュニケーション 「関与する生活者」 に愛される方法』から引用

## 企業の「感知力」

---

企業の「感知力」。

これは、次の3つの力で構成されます。

- ・ 危機の兆しを嗅ぎとる力
- ・ 危機のインパクトを嗅ぎとる力
- ・ 危機の時期を嗅ぎとる力

『危機を超える経営—不測の事態、激変する市場にどう対応するか』から引用

## 「発想力」向上に必要なファクター

---

三谷さんは、「発想力」向上に必要なファクターとして、次の4点を選びました。

1. 常識離脱
2. 非常識な視点
3. 異分野の深い学び
4. 言葉へのこだわり

そして、この4点と簡単な掛け算と足し算を使った式で、発想力向上のメカニズムを考えました。

「発想力」向上に必要なメカニズム = 常識離脱 × (非常識な視点 + 異分野の深い学び + 言葉へのこだわり)

『ペンギン、カフェをつくる』から引用

## ブログを短期間で月間10万PVにする方法

---

ブログを短期間で月間10万PVにする方法を公開します。

私の「17の戦略」を参考にしました。

1. タイトル、タイトルそしてタイトルだ。
2. 見やすいブログデザインにしよう
3. 改行をいれてブログをすっきり見せる
4. 最初の一文で読者の心を掴む！
5. 誤字脱字のチェック
6. 人気記事をサイドバーに見せる
7. 記事の最後には関連記事を表示！
8. WordPressでアクセスアップ&SEO対策
9. はてブボタンとTweetボタンを作る。
10. RSS配信の文を最後にいれる。
11. ブログ更新の時間を考える
12. ブログの更新頻度
13. プロフィールをしっかりと書こう。
14. ソーシャルメディアを駆使する
15. 情報を出し惜しみしない
16. ゲストライターになる

## 17. HTMLとCSSをちょっと勉強しよう

OZPAさんは、ブログ「Last Day.jp」主宰の@Sayobsさんが2010年11月にエントリーした記事から引用

## 手間をかけずに続ける「仕組み」を作るコツ

---

1. デジタルの得意なところは、自分でやらない。
2. 記録を日常生活の一部にしてしまう。
3. 記録をゲームにする。

『たった一度の人生を記録しなさい』から引用

## イノベーション・プロセスには、どのような役割があるのか？

---

それは、次のAからFまでの6つの役割です。

- A : アクティベータ（イノベーション・プロセスを始動する）
- B : ブラウザ（情報収集を行う）
- C : クリエーター（新しいアイデアを生む人）
- D : デベロッパ（アイデアを製品やサービスに落とし込む）
- E : エグゼキュータ（導入と実行を担当）
- F : ファシリテータ（プロセスが行き詰らないよう後押し）

『コトラーのイノベーション・マーケティング』から引用

## 時間管理の仕方

---

本書ではヒンドゥー教の「四住期」に習って、人生を4つに区分し、それぞれのライフステージに合った時間管理の仕方を提案しています。

第1期 狩猟期 30歳～45歳

社会的人生の盛りの時期、最優先事項は「向上」

第2期 ダブルスタンダード期 45歳～60歳

仕事と余生の準備の2つの価値観を持つ時期

第3期 円熟期 60歳～75歳

自分の望む第2の人生を再デザイン

第4期 ゼロ出力期 75歳以上

時を過ごすことで悟りに近づく

『最強の人生時間術』から引用

## 優れたアイデアを守る、通説とは一見相反する五つの原則。

---

1. 攻撃を仕掛けてくる人を除外せず、彼らに攻撃させることによって、聴衆を引きつける。
2. 簡潔明瞭で良識にあふれた対応で、あなたの話に耳を傾ける聴衆の思考を納得させる。
3. 何においても敬意を持って接する姿勢を示し、聴衆の心をつかむ。
4. 聴衆をつねに観察する。あなたが必要なのは少数の攻撃者を納得させ共感させることではない。聴衆の大多数に理性で納得してもらい、感情で共感してもらうこと。
5. 本書のアイデアを用い、この手順を事前に準備しておくこと。

『ハーバード流 企画実現力』から引用

## 企業が「コモディティ化の罠」に陥る3つのパターン

---

企業が「コモディティ化の罠」に陥る3つのパターンを見つけました。

### 1つ目は、「安物化の罠」

ローエンドの企業が、価格もベネフィットも低い製品で市場に参入し、多くの顧客を引きつけるパターン。

ザラがヨーロッパの高級服市場に対して行ったのが一例。

### 2つ目は、「乱立の罠」

複数の企業が、独自のベネフィットと価格の組み合わせを開発し、既存の市場の一部を攻める。

日本やアメリカのバイクメーカーが、ハーレー・ダビットソンに対して行ったのが一例。

### 3つ目は、「過熱の罠」

価格は変えずに、あるいはより低価格でより多くのベネフィットを提供し、すべての企業の利益を下げる。

『脱「コモディティ化」の競争戦略』から引用

## 英語を身につけるための「3つの習慣」

---

英語を身につけるための「3つの習慣」は、英語学習の王道。

この方法に反対する人は少ないでしょう。

習慣その1. 音読をする

習慣その2. 多読をする

習慣その3. 英語表現を覚える

『英語を学ぶのは40歳からがいい3つの習慣で力がつく驚異の勉強法』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』から引用

## バブルの3つの共通点

---

バブルの3つの共通点を示しています。

1. 小さなバブルは、いつも世界のどこかで生じている。大規模なバブルは5年に1度、世界のどこかで発生している。
2. バブルのスタートから価格が3倍になったらピークと考えると、ケガは少ない。
3. バブルの背景にはお金が余っていることが必要不可欠。そして、誰もが納得しやすい理由と思い込みが必要。

『最新 行動経済学入門 「心」で読み解く景気とビジネス』から引用

## 「モジヨ」を手にするために重要な要素

---

「モジヨ」を手にするために重要な要素は、次の4つ。

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）

『コーチングの神様が教える「前向き思考」の見つけ方』から引用

## セミナーや講演会で気をつけている 4つのポイント

---

石田さんがセミナーや講演会で気をつけている4つのポイントを紹介していました。

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』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。

---

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は次の二つです。

●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）

●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』から引用

## 戦前と戦後で物理的3条件

---

実は、戦前と戦後で物理的3条件は何ひとつ変化はありませんでした。  
変わったのは、国のあり方、つまり考え方です。

1. 資源がないので輸入による加工貿易立国
2. 四方を海に囲まれた島国は、海洋貿易にとって最適地
3. 人口過剰ではなく、1億人近い豊富な労働力と巨大内需

そして今、日本がかかえる問題も同じようにパラダイムの転換が必要だと米倉さんは言います。

1. 脱原発・脱炭素化社会におけるエネルギー開発のリーダーへ
2. これまでの東京一極集中から分権化社会へ
3. 世界で進む少子高齢化問題の先進的解決国へ

『創発的破壊 未来をつくるイノベーション』から引用

## 夢が実現する可能性が極めて高いかを判断する質問

---

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。

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？』から引用

## スイッチの入れ方

---

講演の時の和田さん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「こんにちは」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』から引用

## 優れたリーダーに必要な4つの戦略

---

優れたリーダーに必要な4つの戦略をまとめました。

戦略1. 人を引きつけるビジョンを描く

戦略2. あらゆる方法で「意味」を伝える

戦略3. 「ポジショニング」で信頼を勝ち取る

戦略4. 自己を創造的に活かす

『本物のリーダーとは何か』から引用

## オンリーワン商品を生み出す心がけ

---

オンリーワン商品を生み出す心がけは次の3つ。

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』から引用

## 「7つの習慣」の時間管理マトリックスをカスタマイズ

---

スティーブン・コヴィーさんの「7つの習慣」の時間管理マトリックスをカスタマイズして、4つに分類しています。

### I 仕事の時間（緊急かつ重要）

仕事、打ち合わせ、仕事上のメールなど

### II 日課の時間（緊急だが重要でない）

通勤時間、身支度、食事、風呂など

### III 投資の時間（緊急でなく重要）

自己投資の時間、家族団らん、健康のための運動など

### IV 浪費の時間（緊急でなく重要でない）

暇つぶし、テレビ、ネットサーフィン、愚痴ばかりの飲み会など

『時間・習慣・人脈 「伸び悩み」を脱出する3つのスイッチ』から引用

## 「CBP戦略」の売買ルール

---

「CBP戦略」の売買ルールは、以下の通りです。

1. 週足でのADXが60よりも高い株を見つける。
2. 株価は20ドル以上でなければならない。
3. 週足でのADXが60に達し、その後ADXが下向きになるのを待つ。
4. 上の3つのルールが満たされたら、空売りする。15%の位置にストップを置く。
5. 20%の利益が出た時点でポジションの半分を利食い、残り半分に対してはトレーリングストップを置く。

『コナーズの短期売買実践』から引用

## リチャード・バートルによるゲームプレイヤーの4分類

---

### 1. アチーバー

ゲームの世界に対し、自らが中心となるような関わり方を好む。

### 2. エクスプローラー

新しい世界を開拓したり、隠し場所を発見するなど、冒険そのものを楽しむ好奇心の強いプレイヤー。

### 3. ソーシャライザー

他のプレイヤーと相互に関わることを好むプレイヤー。

### 4. キラー

競争心が強く、典型的には他のプレイヤーを攻撃するなどの行動を通じて、自分が優越していることを示す。

『ソーシャルゲームはなぜハマるのか』 深田浩嗣・著から引用

## カイヨワによる遊びの分類

---

1. 競争：スポーツなど
2. 偶然・運：くじ、サイコロなど
3. 模倣：演劇、見世物など
4. めまい：サーカス、ジェットコースターなど

『ソーシャルゲームはなぜハマるのか』 深田浩嗣・著から引用

## 上級者に対して設定し得る目標

---

- ・ 上級者同士での複数人数における拘束性・継続性の強いプレイ
- ・ プレイヤー生成型コンテンツによる創造性の高い自己表現
- ・ 新しい要素のさらなる追加

『ソーシャルゲームはなぜハマるのか』 深田浩嗣・著から引用

## 可視化の対象

---

- ・ ステータス（自分、他プレイヤーなど）
- ・ ゲーム内世界（自分ができること、行動可能な範囲、次のステージに行くまでの道のり・まだ解除されていない要素など）
- ・ ソーシャルアクション（他のプレイヤーから受けた・与えたソーシャルアクション）
- ・ 様々な演出効果

『ソーシャルゲームはなぜハマるのか』 深田浩嗣・著から引用

## 一人プレイをモチベートする手法

---

- ・ 自分の「成長」の可視化
- ・ 成長に応じた難易度の設定
- ・ 探求できる世界の広がり可視化
- ・ 広がった世界の探求
- ・ 様々な達成に対しての報酬やそれを祝う演出効果
- ・ 上級者だけを対象とした特別な要素の開放

『ソーシャルゲームはなぜハマるのか』 深田浩嗣・著から引用

## リーダーシップの3つの柱

---

リーダーシップの3つの柱について伝える本です。

### 1. 自分と約束する

真のリーダーになるには、自分が変わらなければなりません。まずは自分自身との約束が必要になります。

### 2. 部下と約束する

変わるのは、リーダーだけでなく部下も変わる必要があります。そのために、一緒に変わる約束をします。

### 3. 環境整備をする

リーダーは組織全体にマイナスの感情が流れないように、同僚同士が尊重しあえる環境を作ることも大切です。

『誰でもリーダーになれる3つの約束』から引用

## 交渉力の7つの要素

---

本書で挙げられる、「交渉力の7つの要素」とは次のとおりです。

1. 合意をしたいと思う温度差（惚れたほうが弱い）
2. 他の選択（結婚前はひとりに絞るな）
3. 時間（結婚をあせってはダメ）
4. 情報（本当に彼女または彼氏のことを理解している？）
5. 演技力（ウソはダメだか、思わせぶりはOK）
6. 客観的状況（親は友達は何て言っている？）
7. 人間力（最後は男として、女としての魅力）

『プロフェッショナル・ネゴシエーターの頭の中』から引用

## マネジャーが台風の目となる

---

マネジャーが台風の目となって、プロジェクトメンバーはもちろん、部下、上司、他部署のメンバー、役員、社長までを徐々に巻き込んで、大きな成果を出します。

巻き込む手順は、次の5ステップ。

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』から引用

## 孫の二乗の法則

---

「孫子」の孫と、自らの「孫」を掛け合わせたので、「孫の二乗の法則」。

その25文字は、「孫子の兵法」からの引用の14文字と、孫さんがオリジナルで加えた11文字からなります。

道天地将法（どうてんちしょうほう）・・・ 理念

頂情略七闘（ちょうじょうりゃくしちとう）・・・ ビジョン

一流攻守群（いちりゅうこうしゅぐん）・・・ 戦略

智信仁勇嚴（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』から引用

あなたが仕事で一番大切にしていることは？

---

この質問で、その人のモチベーションの源泉が分かるようです。

木田さんが分類する4つのタイプとそのタイプの答えは、次の通りです。

損得勘定型 : 「儲かるかどうか！」

規範意識型 : 「会社にとっても、社会にとってもためになることが一番大切です」

承認欲求型 : 「誰かに喜んでもらうことが大切です」

好悪感情型 : 「特にはないです。好きな仕事をするのが一番」

『ほんとうに使える論理思考の技術』から引用

## 分かりやすい説明に必要な要素

---

分かりやすい説明に必要な要素として、次の3つを挙げています。

1. 何のテーマについて話しているかが分かる
2. 説明に使われている日本語が分かる
3. 説明の中の論理が分かる

『学校で教えてくれない「分かりやすい説明」のルール』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？

『ドラッカーが教える 問題解決のセオリー』から引用

## タイプ別コミュニケーションのとり方

---

本書では、相手の顔の表情、視線、仕草、距離、行動、声の大きさ、テンポ、調子から3カテゴリ-12タイプに分類し、タイプ別にコミュニケーションのとり方を解説します。

### <積極会話派>

- ・盛り上げタイプ（島田紳助さん）
- ・大阪おばちゃんタイプ（明石家さんまさん）
- ・自信家タイプ（小泉純一郎さん）
- ・お山の大将タイプ（ジャイアン）

### <消極会話派>

- ・ねちねちタイプ（野村克也さん）
- ・サムライタイプ（市原隼人さん）
- ・日和見タイプ（ココリコ田中さん）
- ・人見知りタイプ（つぶやきシローさん）

### <バランス会話派>

- ・番組司会者タイプ（タモリさん）
- ・仏様タイプ（美輪明宏さん）
- ・切れ者タイプ（イチローさん）
- ・天然タイプ（上地雄輔さん）

『イチローともジャイアンとも初対面ですぐに仲良くなれる本』から引用

## 人のタイプ

---

克元さんは、人のタイプを「能力」と「魅力」の2軸で分けています。

- ①能力も魅力も高い人
- ②能力はないけれど魅力のある人
- ③魅力はないけれど能力のある人
- ④能力も魅力もない人

『「しきる」技術 誰にでもできる超実践リーダーシップ』から引用

## 誤解を防ぐ「電子メール」8つの作法

---

1. 相手に伝えたいことを明確に：人間を主語にすると責任感が生まれる
2. 具体的な数字、期日を書く。：ビジネス用途では修飾語はなるべく使わない
3. 絵文字頼みは「思考停止」、メールの雰囲気にも影響大：思っている以上に強いインパクト
4. 重要な事柄を文頭に持ってくる：言いたいことを一発サビ出すで
5. 刈り込みが必要、オチは不要。：大量のメールが届くから、少しでも簡潔に
6. アドバイスは相手と同じ目線から：つい上から目線になりがち
7. ネガティブな意見を聞きたければ実際に会う：「ご意見伺いメール」では欲しい情報は集まらない
8. メールは伝えたい人だけに送る。：同報メールの乱用は自分の「情報発信力」を下げる

日経WOMAN別冊『仕事で差がつく☆マナー&女子力アップ術』（2010年4月発行）を基に再構成したものから引用

## 「クレーム対応」のコツ 5ステップ対処法でこじらせない

---

### 【STEP 1】すぐに全面謝罪しない

相手の感情を和らげるために、まず、限定的に謝罪する。

### 【STEP 2】相手の立場で考える

相手の言い分をよく聞き、感情を理解し、共感する。

### STEP 3】興奮が収まったら質問する

事実関係や状況、相手の感情や要望を把握。

### 【STEP 4】丁寧な対応がカギ

問題解決のための具体的対応を行う

### 【STEP 5】リピーターとしてつなぎとめる

相手がクレームを表明したことに対して感謝する

日経WOMAN別冊『仕事で差がつく☆マナー&女子力アップ術』（2010年4月発行）を基に再構成したものから引用

## 仕事に効く 話術を磨く3つのポイント

---

1.何かが欠落している主人公が、2.何としてもやり遂げようとする遠く険しい目標・ゴールに向かって、3.数多くの葛藤・障害・敵対するものを乗り越えていく――。

日経ビジネスアソシエ2010年3月2日号の記事を基に再構成したものから引用

## 「すき間時間」を徹底活用 1日15分の上手な勉強法

---

### 【時短勉強のコツ】

point 1日最低3分でも、毎日続ける。

point 覚えたいことは声に出して読む

point 参考書とノートはそれぞれ1冊に絞る

point 勉強時間は最初短く、だんだんペースを上げていく。

point スマートフォンを徹底活用する

point 教材は常にバッグの中にしのばせる

日経WOMAN2012年1月号の記事を基に再構成したものから引用

## 年代別仕事の心得

---

### 20代 「先入観」を捨てる

若いうちは「自分の仕事はこれだ」などと安易に決めてはならない。

20代はそのような先入観を捨てよう。

どんな経験も必ず血や肉となる。

たとえ脚光を浴びることのないような職場の仕事でも積極的に挑戦するべきだ。

### 30代 「自分が選んだ道」以外を捨てる

20代でいろんな経験を積んで30代になったら、今度は絞り込む段階。

自分が選んだ道に力を集中させ、それ以外は捨て去ること。

「選びきれない」という人は「どちらが好きか」と自分に問いかけ、“自分軸”で選ぼう。

### 40代・50代 「私」を捨てる

部下を持つ役職に就いたら、「私」を捨てること。

特に経営の一端を担う場合、部門利益を優先させたり、個人の好き嫌いを持ち出すのは厳禁だ。

仕事の手柄も 独り占めしないこと。

日経ビジネスアソシエ2011年12月6日号の記事を基に再構成したものから引用

## 仕事を依頼する時の4つのポイント

---

### 1. 目的が分かるように明確に話す

「今度の新規プロジェクトの提案で、内容は〇〇です」などと、自分がやっている仕事の概要を伝えたくて「〇〇について調べてほしい」などと具体的に依頼しよう。

### 2. 出来上がりの状態を明確に指定する

例えばプレゼン資料なら、ファイル形式や文字の大きさ、フォントなどを決めておく。

リサーチを依頼するなら、年代や地域など範囲を明確に示すこと。

### 3. 最終期日と途中でチェックする日を決めておく

期日を決めるのは当然。

途中でチェックする日も最初から決めておく。

これをやらずに途中経過を突然聞くと、「信用されていないのか」と、相手に不信感を抱かせてしまう。

### 4. 上記の事柄を文字に残しておく

メモかメールで構わない。

「言った／言わない」の無用なトラブルを避けるために。

日経ビジネスアソシエ2011年12月6日号の記事を基に再構成したものから引用

## 攻めのメモ術で「やらされ仕事」を抜け出し、能動的に成果を上げるには？

---

### 1. 情報を捨てる

議事録のようなメモから、必要な情報だけを短時間で取り出すのは難しい。

こういうメモを取ってしまう人は、「目的意識」が欠けていることが多い。

打ち合わせでも会議でも、臨む際に「これから何をするのか」を意識することが必要だ。

### 2. 「きれいに書く」を捨てる

仕事の効率を上げるために、必要なことを残すのがメモの目的。

きれいに書くことに意識が集中すると、大切な情報を見落とすことにつながります。

心当たりがある人は下に紹介する「さかなの法則」でメモを取ってみよう。

### 3. 書いたメモを捨てる

メモは鮮度が命。

時間が経つほど、書いた内容は役に立たないものになる。

それどころか、「いつまでも残しておく」と、役に立たない情報が手元にあふれ、かえって邪魔になる。

そうになると、必要な情報を探す手間が増えます。

日経ビジネスアソシエ2011年12月6日号の記事を基に再構成したものから引用

## 「E C R S（イクルス）」の法則で仕事を効率化する

---

「E C R Sの法則は生産管理の現場で活用される業務改善のステップ。

まずは業務そのものをなくせないか考え（E）、残った仕事もまとめて行う方法を考える（C）。

物事の手順や置き場所を入れ替えたり（R）、自動化やパターン化をしたりすることでも（S）、仕事は短縮できる。

E C R Sとは・・・

【E】 Eliminate（なくせないか？）

- 例 ・ 紙の書類の提出をやめ、データ送付にする  
・ 残業をうまく断る

【C】 Combine（結合できないか？）

- 例 ・ メールをCCでまとめて送る  
・ 2つの会議を1回にまとめる

【R】 Rearrange（順序を変更できないか？）

- 例 ・ よく使う書類を手前に置き、取りやすくする  
・ 営業の訪問順序を変更し、移動時間を減らす

【S】 Simplify（単純化できないか？）

- 例 ・ 数字を入れるだけで計算できるエクセルシートを作る  
・ 会議の日程調整の手間を省くために定例会にする

日経WOMAN2012年1月号の記事を基に再構成したものから引用

## 「できる人」に確実に近づく仕事の整理術

---

【基本の方策はこの4つ】

～どんな仕事でも、この4つを実践すればうまく流れるようになる～

### 1. 分ける

最も有効なのは、仕事を「こだわるもの」と「こだわらないもの」に分け、無駄に悩む時間をなくすこと。

短期的な仕事と長期的な仕事に分け、両方に時間を割けるようにすることも大切だ。

### 2. 減らす

力を入れなくても結果に差が出ない仕事は、いい意味で「手を抜く」ことで作業を減らせる。

また仕事の優先順位を明確にすることで、重要度の低いものはその日にやらなくていいという判断もできる。

### 3. 早めにやる

早めに着手することで、時間の見込みや仕事の方向性など、不確定な要素をクリアにして対処できる。

時間が足りなくなったり、やり直したりといった事態を防げるので、特に初めての仕事では実践したい。

### 4. 習慣にする

上の3つを習慣化すること。

無意識にできれば理想的だが、仕事の分け方をメモで視覚化したり、早めにやることを他人に宣言したり、実践できたかどうかのチェックリストを作ったりするのもおすすめだ。

日経WOMAN2011年12月号の記事を基に再構成したものから引用

## ビジネスパーソンの成長を妨げる20の悪いクセ

---

1. 極度の負けず嫌い
2. 何かひとこと価値をつけ加えようとする
3. 善し悪しの判断を下す
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」で文章を始める
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. えこひいきをする
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. 「私はこうなんだ」と言い過ぎる

日経ビジネスアソシエ2011年2月15日号の記事を基に再構成したものから引用

## 脱「ダメメール」のための7つのルール

---

1. 24時間以内に返信する
2. 送信前に相手の名前、添付ファイルを再確認。
3. 開封確認、重要度設定はしない。
4. BCCは使わない
5. 緊急な用件、謝罪はメールでしない。
6. あいまいな表現は使わない
7. 重いデータを添付しない

日経WOMAN2011年7月号の記事を基に再構成したものから引用

## ビジネスメールの基本

---

フォーマットはなく、読みやすいことが基本。

以前は右端をそろえていたが、右端をそろえることは意識せず、単語が二行にまたがらないように文や句読点で改行するのが主流だ。

文面は印刷したらA4サイズ1枚に収まる程度の長さにまとまるように、簡潔に書くこと。

その他、気をつける点を下にまとめた。

- ・ 1行は20～30文字以内に収める
- ・ 1スクロールで読める文書の長さ
- ・ 文節の途中で改行しない
- ・ 箇条書きで書く
- ・ 必ず署名を付ける

日経WOMAN2011年7月号の記事を基に再構成したものから引用

## ダメ先輩&上司の行動パターン

---

- ・自分のことしか眼中にない
- ・言うことと、やることが違う。
- ・面と向かって注意しない
- ・少し教えて、あとはほったらかし。
- ・用件はメールで伝えるだけ
- ・あいさつ、笑顔がない。

日経WOMAN2011年6月号の記事を基に再構成したものから引用

## リーダーが部下・後輩を育てるための5つの基本

---

### 基本1 ホスピタリティ・マインドを持つ

「人は、自分が扱われたように人を扱う」と心得て

### 基本2 自分が率先して実行する

「口だけじゃないか」と思われたら人は育たない

### 基本3 ミッションを伝える

会社やプロジェクトの理念、存在意義を浸透させて。

### 基本4 自分を知る

性格を知れば、最適なコミュニケーションスタイルが見える。

### 基本5 後輩、部下をしっかり見て、声をかける。

アイコンタクトを取ることで、気に掛けていると示す。

日経WOMAN2011年6月号の記事を基に再構成したものから引用

## 「ビジネスの心肺機能」鍛える3つの方法

---

1. 「脳に汗をかく」くらい頭を使う
2. ビジネス上の修羅場を経験する
3. 自分の名前で仕事をする

nikkei WOMAN Online2013年4月16日付を基に再構成したものから引用

## 時間に追われる自分から抜け出す10の習慣

---

### ～シンプル時間管理実践編～（暮らし術）

#### 習慣1 「忙しい」と言わない

「忙しい」=充実ではない。

やっていることは、本当に忙しがるに値することか、本当にやりたいことや、やりたいことにつながるが見直そう。

「忙しい」と口に出してしまったら、自問してみよう。

#### 習慣2 今やっていることを確実にやる

「何かをしながら別の事をやっている」状態は、時間を上手に使っているのではなく、忙しい気分を増らせているだけという可能性も。

ミスしたり、何をしたのか記憶になかったりなど、不完全燃焼になっていないか確認してみよう。

#### 習慣3 身の回りのモノを減らす

モノが多いと、それを管理したり、使いこなすために余計な時間が必要になる。

「モノは少ない空間のほうが時間はゆったり流れる」

忙しさの原因をモノが作り出しているのかも。

#### 習慣4 やるべきことを減らす

本当はやらなくてもいいことまでやろうとして時間を無駄にしていないか、自分に下のような質問をして、本当にやるべきことかどうが見直してみよう。

### ～シンプル時間管理実践編～（仕事術）

#### 習慣5 Have to を Want to に変える

「やらなきゃいけない」ことばかりでは、アウトプットを出さなければならないプレッシャーや時間にさいなまれ、モチベーションが低下。

やるべきことに仕事の意義が見いだせれば、やる気アップで能率も上がる。

習慣6 先を見通して、今やっておくといいことをやる

追われている気分になるのは「今すぐやらなければならないこと」ばかりがたまっているから。

「緊急ではないが重要なこと」の割合が増えると仕事はうまく回るようになる。

習慣7 自分への問い掛けで「ありたい自分」を明確にする

コーチングの重要な要素の1つが「問いかけ」。

これでその人の方向性が定まってくる。自分で自分に問いかけてみるのもよい。

「今日はどんな気分で仕事をしたいのか」「今日はどんな表情でお客様と接したいか」など、朝、自分の気分を持ち上げる質問を用意しておこう。

習慣8 Not to do リスト を持つ

やることを無制限に増やしていくといずれパンクする。

むしろ、やらないことをはっきり決め、無駄は極力カット。

習慣9 周囲の人に助けてもらう方法を考える

一人で抱え込むと、最終段階でチームに迷惑がかかったり、物事が未完に終わったりして逆に問題が大きくなることも。

仕事は共有し、できないことは早いうちに周囲からサポートしても。

習慣10 5年後、10年後の自分のありたい姿を考える

今やりたいことがたくさんありすぎて優先順位が決まらない場合は、時間軸の視点を引き延ばし

てみてみよう。

1週間後、1カ月後、そして、1年後、5年後、10年後。

そこから逆算してみると、「今もやっておくべきこと」の優先順位が見えてくることも多い。

日経WOMAN別冊 私が変わる★毎日が輝く時間術の記事を基に再構成したものから引用

## プレゼンが苦手な人のための5つの小技

---

1. テーマを1つに絞る
2. シミュレーションする
3. 持ち時間の50%、75%、90%で自分にリマインドする。
4. なるべく笑顔の人を見る
5. 間を置く

nikkei WOMAN Online 2012年11月15日掲載記事を基に再構成したものから引用

## 仕事先取りで残業をゼロにする5つのステップ

---

### 1. 仕事のタイプを見極める

仕事が発生したらそのタイプを見極める。

一つは、会議など時間が固定された「アポイントメント」仕事。

もう一つは資料を作る、経費を精算するといった期限はあってもいつ作業するかは自由な「タスク」仕事。

アポイントメントは時間が決まっているので、すぐに手帳へ書き込んで。

### 2. タスクをその日にできる仕事と長くかかる仕事に分ける

次にタスクの内容を2つに分ける。

1つ目は、電話をかける、メールを送るなど、その日中に終わる仕事。

5分以内で終わる事は書き込む前に処理してしまおう。

2つ目は、報告書の作成や業務の改善提案書など、数日かかりそうな仕事。

### 3. 長くかかる仕事を分割する

「2」で挙げた、時間が長くかかる仕事を計画的に進めるために、手順を分割しよう。

資料作成なら、「下調べ」「たたき台の作成」など、やるべきことを詳細に分けてリストアップ。

細分化することで、スケジュールに組み込みやすくなる上、仕事へ取り掛かりやすくなる効果も。

### 4. スケジュール帳を使い仕事を割り振る

「2」「3」でリストアップしたタスクのやる日を決めていく。

手帳を見て、その日やるタスクを書き込もう。

その際、「やれそう」と実際にできる範囲を超えて書かないよう、80%程度の量に抑えること。

普段から、各仕事にかかる時間を計っておくと目安になる。

5. その日、その日の仕事に集中する。

タスクをする日さえ決まれば、時刻までは細かく決めなくてよい。

時刻まで決め込むとずれた場合にいちいち変更するのが面倒。

ただし、タスクをこなすのにかかる時間と空いている時間の量は一致させておこう。

長めの仕事が発生したら、それを分割して書く。

これを続けていこう。

日経WOMAN別冊 私が変わる★毎日が輝く時間術の記事を基に再構成したものから引用

## スケジュールを組むとき気を付けたい仕事

---

計画作りの際に注意したい仕事がある。

例えば、かかる時間の目安が分からない初めての仕事や、最後に上司から全部やり直しと言われること（通称『ちゃぶ台返し』）もありうる仕事、企画を考えたり、アイデアを出したり、質が求められる仕事などは、残業の原因になりがち。

タスクを行う日を普段より早めに設定しておくべき。

- ・ 初めてやる仕事
- ・ 他人と協力してやる仕事
- ・ ちゃぶ台返しがありうる仕事
- ・ 質が求められる仕事

日経WOMAN別冊 私が変わる★毎日が輝く時間術の記事を基に再構成したのから引用

## ジョブズ流スピーチに学ぶ名言引用のポイント

---

POINT1 1カ所、1つの名言が望ましい。

POINT2 慣れない言葉を使って「引用負け」しないように

POINT3 聴衆によく知られている人の言葉を用いる

POINT4 引用した名言が正しいか、原典に当たる。

日経おとなのOFF 2012年8月号の記事を基に再構成したものから引用

## ジョブズを超える最強英語フレーズ10

---

【ゴーン社長のフレーズ】

It is very important for us that we can illustrate the brand.

「私たちにとって大切なのは、ブランドを具体的に示せることだ」

【ゴーン社長のフレーズ】

The company is one. Everybody is pushing in the same direction.

「会社は1つ。皆が同じ方向に前進している」

【ゴーン社長のフレーズ】

IT is a very important tool for simplification.

「ITは簡略化のためにとても重要な道具である」

【ゴーン社長のフレーズ】

I don't care if they are a man or a woman. And I don't care if they are Japanese or Chinese. They are good people, talented people, engaged, motivated people.

「私は男性か女性かを気にしない。日本人か中国人かも気にしない。彼らは優秀で才能があり、一生懸命でやる気がある人たちだ」

【スタバ・シュルツCEOのフレーズ】

People in America have compared him (Mr. Steve Jobs) to Thomas Edison and I think it's a very good comparison.

「米国の人々は彼（スティーブ・ジョブズ氏）をトーマス・エジソンのようにと例えている。私はそれをとてもいい比較だと思う」

【スタバ・シュルツCEOのフレーズ】

We're straddling the unusual fence of being a low-tech company with high-tech aspirations.

「私たちはローテクの会社ながら、ハイテクへの切望を持ち、その独特のフェンスをまたいでいる」

【スタバ・シュルツCEOのフレーズ】

So the question is who's going to pick up the responsibility.

「問題は誰が責任を引き受けるかということだ」

【バフェット氏のフレーズ】

We just had a demonstration over months that the TSUNAMI did not stop Japanese business and

the people.

「私たちはここ数カ月で、津波が日本の産業と人々を止めないことを見せつけた」

【バフェット氏のフレーズ】

We're looking for companies that have some kind of sustainable competitive advantage.

「持続的な競争力を持つ会社を探している」

【バフェット氏のフレーズ】

There are some big Japanese companies that are interesting.

「興味がある日本の大企業が幾つかある」

日経情報ストラテジー2012年7月号の記事を基に再構成したものから引用

## 気弱な人のための5つの交渉テクニック

---

1. 【返報性の原理】 バーター
2. 【アンダードッグ効果】 泣く
3. 【単純接触効果】 まめに連絡する
4. 【プレゼント効果】 贈り物をあげる
5. 【てこの原理】 第三者に頼む

日経ビジネスアソシエ 2012年4月号の記事を基に再構成したものから引用

## 聞き手の心をつかむ9つのテクニック

---

1. テーマを決める
2. インパクトのある言葉を使う
3. シンプルな言葉を使う
4. ツカミを大切にす
5. 体感できる数字を使う
6. エモーショナルな言葉を使う
7. エピソードを使う
8. 話にタグをつける
9. 夢や情熱を語る

「それではあなたの想いは届きません！」から引用

## 人間の感受性は3つのタイプに分類される

---

1. 視覚的にとらえる人

2. 聴覚的にとらえる人

3. 身体感覚的にとらえる人

1. 項の視覚的にとらえる人は中身よりも外見、ビジュアルで好き嫌いを瞬時に決める人。

2. 項の聴覚的にとらえる人は、詳細を聞き、納得しない限りは買わない人。

3. 項の身体感覚的にとらえる人は、ビジュアルや性能よりも、ハンドルを握ったときの「感触がいい」「すわり心地がいい」など身体感覚で選ぶ人。

## 本を生かすための4つのステップ

---

### STEP1 目的を持って本を選ぶ

まずは、自分が今必要としている本を探すためのキーワードを見極めよう。

何を必要としているのか分からないようでは、本を生かすことはできません。

今の自分が求めている情報は何なのか、真剣に考えてみて。

じっくり向き合えば、キーワードは必ず見えてきます。

キーワードが浮かんだら、ネットで検索したり、書店に足を運んだりしてピッタリくる本を選ぶよう。

### STEP2 制限時間を設けて、緩急をつけて読む。

本を開く前に、その本に割く読書時間の長さを決めよう。

制限時間を設けて読むことを習慣化すると、自分が必要としているフレーズや単語が効率よく目に飛び込んでくるようになる。

最初は欲張らず、1冊につき1個でも、気になるフレーズを拾えばよしとしましょう。

気になる箇所は熟読しても、目的に合わない部分は読み飛ばすぐらいの大胆な気持ちで読み進めて。

### STEP3 重要な箇所にマーキングしていく

気になった言葉に線を引いたりしながら、思いついたことをどんどん欄外などに書き込んでいく。

その本から得たいことをイメージしながら読みましょう。

具体的なヒントやアイデア、事例などが出てきたときは、『自分だったらどうする?』『こんなふうに置き換えれば、今の自分にも活用できそう』といった具合に、真剣にシミュレーションしながら読むことが重要です。

STEP4 読書後のフォローが、本を生かす上での鍵！

STEP3で抽出したポイントやアイデアをまとめて、自分だけの読書メモを作ろう。

「書き込み派」の人は線を引いた箇所や書き込みをノートやパソコン文書などにまとめて。

「付箋派」の人はマークした箇所を抜き出していこう。

アイデアやポイントを書き込んだ付箋はそのままノートに張りつけていくと便利。

日経WOMAN2013年7月号の記事を基に再構成したものから引用

## 年収750万円以上が選ぶ「学ぶべき教養」3つの共通点

---

1つ目は、「日本文化の知識」と並んで「外国文化への理解」が上位に入っていること。

2つ目に、学問分野では「心理学」と「統計学」「会計学」への関心が高いこと。

3つ目の特徴は、「ワイン」の人気。

日経ビジネスアソシエ編『ビジネスパーソンのための教養大全』の記事を基に再構成したものから引用

# サーバントリーダーが大切にしている5つのポイント

---

## 1. 個人を尊重する

人間の尊厳や個性や価値観を大事にする。

相手を支配するのではなく、尊重することでお互いの協力関係を結ぶ。

## 2. 導く

共有できるビジョンや目標を掲げ、周囲を支え、勇気づけ、やる気にさせながら、それらを達成していくことを重視する。

## 3. サーブ（奉仕）する

他者への貢献に見返りを求めない。

無条件にお互いをサポートできる環境を、自らの行動からも作り上げていく。

## 4. 人の持てる力を引き出す

メンバーが持つそれぞれの力を引き出せるよう、周囲をうまく巻き込みながら仕事をする。

そして、その力をしっかり評価する。

## 5. 個人の成長へとつなげる

自分や周囲が「自分らしく」仕事ができるように「癒やし」や「学習」を通して個人と組織の成長につなげることを重視する。

日経ビジネスアソシエ編『ビジネス実践力の教科書』の記事を基に再構成したものから引用

1. いつもでなくても、「いつもお願いばかり」と言ってみる。
2. 依頼がダメなら相談で持ちかける
3. なかなか会おうとしない人には、わざわざ時間をかけて会いに来く。
4. 「できない」の一点張りの相手には“ロミオとジュリエット作戦”
5. マイナス情報は先に言う
6. 依頼内容に不平や不満を言ってきたら...
7. 忙しい人に頼む時は、面会時間は「30分ほど」とか「小一時間」などと曖昧な言い方ではなく「15分だけ頂戴できますか」と区切る。
8. 悪天候を味方につける
9. 連帯意識で引き受けさせる
10. 困難な依頼の前には、より困難な依頼を持ちかける。

日経ビジネスアソシエ編『仕事力が上がる話し方』の記事を基に再構成したものから引用

## 断るときは「サンドイッチ」気持ちを伝える20のテクニック

---

### 【初対面で打ち解けたい】

1. 相手の名前を3度は呼ぶ
2. 相手がノーマークの点を褒める
3. 名刺は話題の宝庫と心得る
4. “YESセット”で和ませる

### 【言いにくいことを伝えたい】

5. 断るときは“サンドイッチ”で
6. デメリットを先に、メリットを後に
7. 注意するときには「行為」にフォーカス

### 【再会した相手との距離を縮めたい】

8. 黄色&オレンジで親しみ度アップ
9. 90度で座りリラックスモードに
10. 相手の前回の発言を覚えておく
11. 「褒め」には「褒め」を投げ返す

### 【苦手な相手とうまく接したい】

12. お絵描きマジックで苦手を克服
13. 言葉遣いはいつもの2倍丁寧に
14. あえて「どう思います？」と意見を求める

### 【仕事で自分の意見を伝えたい】

15. 大事な話は笑いの後に

16. 思いとデータをセットで伝える
17. “味方多数”で会議を制する
18. フレーミング効果で説得力アップ
19. 「プロの影響力」を織り交ぜる
20. 「なぜ」を伝えて心をつかむ

日経WOMAN2013年4月号の記事を基に再構成したものから引用

ヤフー副社長が明かす、社員を「爆速」にする方法。

---

STEP 1 : “コトバ”を作る

STEP 2 : KPIを変える

STEP 3 : 評価軸を明確にする

STEP 4 : 褒める

日経ビジネスアソシエ 2014年7月号の記事を基に再構成したものから引用

## 孫正義社長を「10秒」で納得させる資料作りの秘訣

---

孫社長の資料の鉄則（1） 数字は常に予測値を想定してから見る

孫社長の資料の鉄則（2） 計画値と実行値の差から改善点を

孫社長の資料の鉄則（3） 「10秒で納得」が基本

日経ビジネスアソシエ 2014年6月号の記事を基に再構成したものから引用

## 名経営者の「ゴルフの流儀」

---

【柳井社長のゴルフの流儀（１）】 仕事の話は一切しない

【柳井社長のゴルフの流儀（２）】 すべて自己責任

【柳井社長のゴルフの流儀（３）】 制約を受け入れる

【柳井社長と孫社長の共通点】 ゴルフも仕事もスピードが勝負

【仕事に通じるゴルフの本質】 試行錯誤を重ね、成功への階段を上げる

日経ビジネスアソシエ 2014年6月号の記事を基に再構成したものから引用

## 「実戦」に役立つ読書14カ条

---

1. 金を惜しまず本を買う
2. 一冊で満足せず、必ず類書を読む。
3. 選択の失敗を恐れない
4. 自分の水準にあわないものを無理して読まない
5. 読みさしでやめることを決意した本も最後までページを繰ってみる
6. 速読術を身につける
7. 本を読みながらノートをとらない。時間の無駄。
8. 人の意見やブックガイドに左右されない
9. 注釈は本文より重要な場合がある、読み飛ばさない。
10. 懐疑心を忘れない
11. オヤと思う場所があったら、その著者がその情報をどうやって得たのか、またその判断の根拠はどこにあるのか考える。
12. 疑いがあるものについては必ず生のデータにあたる
13. 翻訳には誤訳が多い
14. 大学で得た知識などいかほどでもない

立花隆「ぼくはこんな本を読んできた」より引用

## プライバシーの倫理

---

- ・ 情報を盗まない
- ・ その情報であなたが何をするつもりかをはっきりさせる
- ・ 情報源を明らかにする
- ・ 自分の情報にアクセスできるようにする

『パブリック』 ジェフ・ジャービス・著から引用

## スーパー・パブリックカンパニー

---

・すべての社員にネットというパブリックなツールを使って、顧客と直接的で開かれた関係をもつことを——つまり質問に答え、アイデアを傾聴して実行し、問題を解決し、製品を改善することを——奨励する。

・製品とプロセスについてできる限り多くのデータを公開する

・コラボレーションを行なう

・顧客に製品を売ってもらうことによって広告なしでやっていける

『パブリック』 ジェフ・ジャービス・著から引用

## 貿易の4大リスク

---

1. カントリーリスク
2. 信用リスク
3. 為替リスク
4. シー・ペリル（海固有の危険）

『経営者・平清盛の失敗』 山田真哉・著から引用

## 貿易で儲ける3条件

---

1. 販売単価が高く
2. 形状が小さく
3. 量が多い

『経営者・平清盛の失敗』 山田真哉・著から引用

※一部紹介

1. 市場戦略の有効性は時間軸において相対的である
2. 業務システム革新で競争を差異化する
5. 店舗規模ではなく、店舗数を評価する。
7. 小売企業におけるリーダーシップとは、現場主義の企業文化を確立することである。

『日本の優秀小売企業の底力』 矢作敏行・著から引用

## 魅力的でわかりやすい事業計画書の3つのポイント

---

1. なぜその事業がうまくいくのかのロジックがはっきりしている
2. その事業にかけるあなたの情熱があふれている
3. あなたがその事業を行わなければならない必然性が明確に伝わる

『51の質問に答えるだけですぐできる「事業計画書」の作り方』 原尚美・著から引用

## ミッションを考えるときの問いかけ

---

- ・自分が実現したい理想の世の中はどんな社会か
- ・人生で、一番大切にしているものは何か。
- ・人生で、一番失いたくないものは何か。

『51の質問に答えるだけですぐできる「事業計画書」の作り方』 原尚美・著から引用

## ブルーオーシャンを見つけるための6つの視点

---

1. あなたが販売しようとしている商品の代わりに、現在使われているものは何か。
2. 既存商品に新しい価値を見つける
3. お客様が望んでいるものは何か、を再定義する。
4. 補完サービスを見つける
5. 新しい感性で既存商品を見直す
6. 新しいトレンドを見つける

『51の質問に答えるだけですぐできる「事業計画書」の作り方』 原尚美・著から引用

## マンション経営の将来の収益に影響を与える3大リスク

---

1. 家賃下落リスク
2. 空室リスク
3. 修繕積立金上昇リスク

『中古ワンルームは「東京23区」を買いなさい!』重吉勉・著から引用

## 誰でもデザインできる4つのルール

---

「グループ化」

「配置」

「一貫性」

「コントラスト」

『会社と仕事を変えるデザインのしかけ』 中野由仁・著から引用

## デザインを取り込む順序

---

第1ステージ リーダーに触れるもの → リーダーの外見

第2ステージ 社員の手に触れるもの → 名刺・レターヘッド等のステーションナリー

第3ステージ 社員のまわりのもの → オフィス空間・ウェブサイト

第4ステージ 社外に広がっていくもの → ノベルティ、商品等

『会社と仕事を変えるデザインのしかけ』 中野由仁・著から引用

## 成功のパイを最大化する四つの条件

---

1. 情熱
2. スキル（仕事力）
3. マインド（人間力）
4. 運

『伝説の外資トップが説く 働き方の教科書』新将命・著から引用

## 目標人間の「五つのP」

---

1. Purpose (目的)
2. Passion (情熱)
3. Plan (行動計画)
4. Priority (優先順位)
5. Performance (実績)

『伝説の外資トップが説く 働き方の教科書』新将命・著から引用

## 目標とは？

---

願望＋時限設定＋行動計画＝目標

『伝説の外資トップが説く 働き方の教科書』新将命・著から引用

## 幸せの三条件

---

1. やりたいことをやっている
2. それが人から評価されている
3. そして収入に結びついている

『伝説の外資トップが説く 働き方の教科書』新将命・著から引用

## 年代別の働き方

---

20代：「遮二無二吸収」のダボハゼ時代

30代：「専門性完成」の仕上げ時代

40代：「独自性形成」のオリジナリティ創りの時代

50代：「人間力」を高める時代

『伝説の外資トップが説く 働き方の教科書』新将命・著から引用

自分を磨き、成長するために必要な要素。

---

自分を磨き、成長するために必要な要素は大きく分けて三つあると考えています。

第一に「座学」、第二に「師」、そして第三が「修羅場」です。

『伝説の外資トップが説く 働き方の教科書』新将命・著から引用

## こういう人はニセモノだ

---

1. 自分の話ばかりする人
2. 肩書きにこだわる人
3. 私利私欲ばかり考えている人
4. 小さな仕事をおろそかにする人
5. 先輩との電話を秘書にかけさせる人

『伝説の外資トップが説く 働き方の教科書』新将命・著から引用

## 人を雇うときは三つの特徴に注目する

---

聞いた話だが、人を雇うときは三つの特徴に注目するといひ。

誠実さと、知性と、エネルギーだ。

そしてもし一つめが欠けていれば、残りの二つにひどい目に遭わされるだろう（ウォーレン・バフェット）

『MBAの誓い』マックス・アンダーソン、ピーター・エッシャー・著から引用

## 医療者が持つ3つの価値観

---

Purpose : 人生の意義

Worthwhile Work : やりがいのある仕事

Making a Difference : 人の命に違いをもたらす

『エクセレント・ホスピタル』 クイント・ステューダー・著から引用

## 病院経営における5つの柱

---

1. サービス

2. 医療の質

3. 人材

4. 財務

5. 成長

『エクセレント・ホスピタル』 クイント・ステューダー・著から引用

## 患者満足度に最も大きな影響を与える4項目

---

1. コミュニケーション
2. 痛みの管理
3. 患者個人のニーズへの対応
4. ナースコールへの反応

『エクセレント・ホスピタル』 クイント・ステューダー・著から引用

## 時間を分解すると付加価値化できること

---

### ※一部紹介

#### 1. 歴史的 개념を取り入れる

「創業から年数が長い」「歴史がある」など

#### 2. 手間ひま概念を取り入れる

「手間ひまをかけて製造した」「価値を高めるために何十年も寝かせた」など

#### 4. 費用対効果概念を取り入れる

「長い間使用すると投資が回収できる」「エコである」など

#### 5. 「劣化防止」の概念を取り入れる

「劣化しにくくする」「従来の何倍も耐久性がある」

#### 7. 「相続価値」の概念を取り入れる

「家宝になる」「代々使える」「継承できる」など

#### 8. 記憶・思い出概念を取り入れる

「記憶に残る」「思い出になる」

『中小企業が強いブランド力を持つ経営』 酒井光雄・著から引用

## 問い合わせが多い企業が行っている5つの方策

---

1. コンテンツが豊富で、読みたくなるメルマガやDMを制作している。
2. 顧客の取引履歴をコミュニケーションに反映している
3. あえて数量を限定した商品・サービス
4. 自社の信者を探し出して、彼らの力を借りる。
5. 担当者の顔が見える

『中小企業が強いブランド力を持つ経営』 酒井光雄・著から引用

## 教養を身につける3つの方法

---

「本」から学ぶ

「旅」から学ぶ

「人」から学ぶ

『本の「使い方」 1万冊を血肉にした方法』 出口治明・著から引用

知識を腹落ちさせ、教養とさせるフロー。

---

- ・ 本を読んで全体像をつかむ
- ・ 実際に五感で体験する
- ・ 人と話をして疑問を解消する

『本の「使い方」 1万冊を血肉にした方法』 出口治明・著から引用

仕事にも人生にも効く、読書がもたらす8つの効用。

---

1. 本を読んで全体像をつかむ
2. より賢くなれる
3. 目標の優先づけに役立つ
4. 人生に潤いが出る
5. 論理的思考を高めてくれる
6. 語彙が増える
7. 記憶力が向上する
8. 書くスキルが向上する

## こんなに差がつく読書がもたらす15の効用

---

1. 集中力の持続時間が長くなる
2. 物語の理解に必要なスキルが得られる
3. 読書を通じて異文化への理解が深まる
4. 異文化への共感する能力が育つ
5. 接し方を学ぶことができる
6. 自分に自信がついてくる
7. 世間知らずになってしまうのを防ぐ
8. センズ力がついてくる
9. 新しいアイデアが浮かぶ
10. 自分を知るきっかけを与えてくれます
11. 量をこなすと得られることがある
12. 本も読み、経験も増やそう！
13. 勉強の仕方がわかる
14. 自分の興味分野がわかる
15. 自信がつく

## 読書をする15つのメリット

---

1. 考える力がつく
2. 語彙が豊富になる
3. 今よりも賢くなれる
4. 知性的になる
5. 論理的思考が高まる
6. 文章を書くスキルが向上する
7. 理解できる世界が広がる
8. 自分の意見を持つことができる
9. 新しいアイデアが浮かぶ
10. 間違いを防ぐことができる
11. 膨大な情報が体系的に学ぶことができる
12. 言葉が増え、意思疎通ができ、理解可能な世界が広がる
13. 感動のセンサーが発達していく
14. 物事を多角的にみることができるようになる
15. 一時『自分』を離れて追体験できる

## 読書は脳のエクササイズ！本を読むことで得られる5つのメリット

---

1. 脳内の働きが活性化する
2. アルツハイマー病に効果的
3. 脳のアンチエイジング
4. 高齢による脳の衰えが平均値より32%も少ない
5. 読書が脳トレになり、脳が活性化する。

## 驚くべき読書の効果 10

---

1. 最高のエンターテイメントであり、最高の勉強道具。
2. 人生の織糸を紡ぐことの切っ掛けとなる
3. 無知を隠す為の言葉の雨の様なもの
4. わくわく、ドキドキの素。
5. 健全かつ積極的な現実逃避
6. 他人の思考をトレースできる
7. 愛と浪漫の世界へと導き
8. 希望を付与され自由自在
9. 無限に必ず可能性を拡げるスパイス！
10. ○○（○には何を入れてもいいと思います）の入口

## 読書を趣味にするメリット30

---

1. 現実を忘れられる
2. たくさんの疑似体験が出来る
3. 想像力と創造力を鍛えられる
4. 安価に楽しめる
5. 賢くなる
6. 話題が豊富になる
7. 自分を鼓舞できる
8. 文章力が養われる
9. 場所を選ばない
10. シンプルに、楽しい！
11. 落ち込んだ気分が癒される
12. 視野が広がる
13. 世の中を理解できる
14. 行動を起こす前の準備となる
15. コミュニケーションツールとなる
16. 他人の考えを呑み込みやすくなる
17. 思考の幅が広がる
18. 知的な人と出会える

19. 自信がつく
20. 知識を深く掘り下げられる
21. 暇がつぶせる
22. 頭の筋肉が鍛えられる
23. 青空文庫で無料で楽しめる
24. 表現力が豊かになる
25. 心が穏やかになる
26. ロジカルな考えが身につく
27. 良書にたくさん出会う可能性が高くなる
28. 読書でしか得られない体験がある
29. 様々な本を読むことで発想力が豊かになる
30. 相手の立場を考える習慣が身につく

## 読書から得られるメリットとは？

---

1. 問題解決能力がつく
2. 表現力が豊かになる
3. 論理力がアップする
4. アイデア力がつく
5. 人間力がつく
6. 好奇心がよみがえる
7. マネーメーカーになれる
8. 問題解決のための選択肢が増えます
9. 文の組み立てや構成がうまくなる
10. コミュニケーション力が高まる

## 読書があなたの人生を豊かにする30の理由

---

1. 人生の師が見つかる
2. より正確に物事を伝えられるようになる
3. 世界観・価値観が広がる
4. 忘れていた感情・感覚と再会できる
5. 情報鵜呑みにせず自分の意見が持てるようになる
6. アイデアを得る機会が格段に増える
7. 同じ過ちを犯さなくて済む
8. より整理されたスマートな方法を採用することができる
9. 新しい知識やスキル（技術）を身につけることができる
10. 人生や人間に対して今まで気づけなかったことに気づくことができる
11. なんとなくのイメージをしっかりと言語化してくれる効果がある
12. 生き方のヒントや発想法などを学びとれる
13. 自分が獲得した知識や経験などを客観的に可視化し、確認できる効果がある。
14. 本を読むことで興味・関心の対象を広げる
15. 凝り固まってしまった頭と心を解きほぐしてくれるもの
16. 自分自身を変える小道具
17. 周りの人にも影響を与えるアイテム
18. 狭い視野を広くする、人間の必需品。

19. 人間に与えられた最高の喜び
20. いつもそばにいて力を与えてくれる
21. 境を越え、時間も超える想像の大冒険。
22. 一度きりの人生に無限の好奇心を喚起し続けてくれる
23. 無駄のない暇つぶし
24. 贅沢な時間の使い方
25. もうひとつの世界へのいざない、そして旅立ち
26. 知識欲を満たし、触発され、リラックスもできる
27. 貯金より確かなもの
28. 私という小さな器を抜け出す想像の翼
29. 他人の思考の海に入り込み、自己に変化をもたらすもの
30. 自分をどんな世界へも連れ出してくれるどこでもドア！

## 小説の意外な3つの効能

---

1. 社交性の発達

2. 記憶力の向上

3. 創造力の錬成

## 意外な効果も！？読書がもたらす素晴らしい12の効果

---

1. 自分がこの世界についてほとんど何も知らないということがわかる
2. すべて最後は言葉によってしか納得がもたらされないということがわかる
3. “ああ、その通りだよな”という言葉と出会えること
4. 言葉にできなかつた思いや、こうじゃないかなと思っていたことを言い当ててくれる言葉を与えてくれる。
5. 人の心なんて決してわからないということがわかる
6. 何かを知れば知るほど、自分は何も知らないことを知る。
7. 知ったことを現実の世界と対応づけるヒントをくれる
8. 俯瞰的、鳥瞰的に世界が見えてくる
9. 自分の位置を定位し、そこで初めて目的地への行動を開始できるためのツール
10. 予期せぬ出会いがその本の周りに、ある種の関係として並んでいる。
11. 著者の歩き方を知る（著者が何年も掛けて身に付けた知識が1冊に詰まっている）
12. 読者が筆者のいわんとしたであろう意を把握したと思えるまで、自分の思考を変様していく過程である。

## 読むだけでストレスが激減？読書の意外なメリット3つ

---

1. ストレスを軽減できる
2. 心をより穏やかにしてくれる
3. ストレスの解消に繋がる

## 読書効果を大幅にアップさせる10つの方法

---

1. 本を読む回数は多いほどいい
2. 本は読むだけでなく読後に考えることも大切
3. 世界の裂け目にわが身を置くこと
4. 面白そうに読む（捲る・触る・置く・持つ・触れる）
5. 一文一文との出会いを、大切に！
6. 下克上を実現する一番の近道は、読書。
7. 自己の内側に、沢山の自分が出会う先（創発先）を見つける行為。
8. 知覚快樂経験に基づく行為
9. 興味関心という心の火を、次へ繋げる。
10. 本以外でも「読書」はできる

## 読書の本当の効果 15

---

1. まだ知らない新しい知識との出会い、扉。
2. ファンダメンタルな能力の強化
3. よくできた嫁のような存在
4. キーワードという宝物を見つけることができれば、一生の財産になる。
5. 知識、知恵、賢さを身につければ、小から大を生むことができる。
6. 読書とは知識を吸収するためのものではなく知識の体系を築くためのもの
7. 自己と他者の出会うインタフェース
8. 内面に隠されていた読書体験が外ににじみ出てくる（見える化）
9. 潜在的思考が表面化
10. 共感して、眠っている自分の言葉に気づく。
11. 宝探しと同じ
12. 学問的なツールキット
13. 本は世間と繋がってる
14. 文章も人と同じく、一期一会。
15. 人生を豊かにする至福の時間

## 読書をもたらす6つの健康効果

---

1. 短時間でストレスが解消する
2. 脳内の働きが活性化する
3. わくわく！！ドキドキ！！
4. あらゆる楽しさがある
5. 幼い頃からの大切な友
6. 何かを知りたい時と、少しの現実逃避。

## 読書がもたらす効果 15

---

1. 様々な分野の知識が自分の中に蓄積される
2. 学問の方法論を身につけられる
3. 自らが考えるための軸にすることができる
4. 自らの説得力ある意見を作るベース
5. 知識と学問的方法論を獲得することができる
6. 頭の回転が速くなっていく
7. 自分が今まで持たなかった視点を提供してくれる
8. 何よりも第一に「日本語の習得」
9. 想像力やクリエイティビティを養うことにも繋がる
10. 新しい何かを想像する、クリエイティブという力も同時に伸びていく。
11. 様々なことを感じる心、感受性も育っていく。
12. 集中力の持続時間が長くなる
13. 物語の理解に必要なスキルが得られる
14. 異文化への理解が深まり、共感する能力が育つ。
15. 自分をどんな世界へも連れ出してくれるタイムマシン

## 知られざる読書の効能10選

---

1. 日々、学ぶ喜びを与えてくれる。
2. ヒマつぶし・趣味の世界・自分成長のツール
3. 本を通じて、本・人・モノ・コト・時代とつながる事。
4. 慰めてくれたり、励ましてくれたり、ヒントをくれたり。
5. 興味関心を軸に、次々とジャンルを広げていく。
6. 知識や教養の偏りを防ぐことができる
7. 普遍的な内容を知る
8. 自分自身との対話
9. 最高の学び
10. 読書の魅力は、連鎖させていくこと。

## 読書こそが最高の学びである理由が分かる8つの言葉

---

1. 以て思へり。益なし。学ぶに如かざるなり。
2. おりおり遊ぶ暇はある人の暇なしとて書読まぬかな
3. どんな取るに足りない本からでも何かを得ます
4. 損をするということは、万に一つもありえない。
5. 人類が生み出した偉大な装置
6. 読書は頭の呼吸
7. 高揚感とうまい酒を飲んだ時のそれと同じくらい素晴らしい
8. 読書（インプット）→経験（消化）→教える（アウトプット）

## マネジメントの基本的なクライテリア（基準）

---

企業であっても、警察であっても目的は何らかの課題＝事件の解決。

最小限の人数と速度でその目的を達することができれば優秀なチームといえる。

そこに必要なのは、

1. 課題に対する情報収集＝リサーチ能力
2. その分析能力
- 3 それに対する戦略と戦術の構築能力
4. そのオペレーション能力

## 集中力がなくなるときの7つの対処法

---

1. 体を動かしてみる
2. 身の回りを整理してみる
3. 環境を変えてみる
4. 全く別のことをする
5. 水を飲む
6. 思い切って昼寝をする
7. 自然の音を聞いてみる

5セカンズから引用

## 仕事運をアップさせる8つの方法

---

1. 仕事運はデスク回りの環境整備で上がる
2. 心を込めた社交辞令・笑顔が仕事運を良くする
3. 魔の時間帯（午後1時～2時）は大事な仕事は避ける
4. 仕事運アップはデスクを置く場所を意識する
5. 仕事運を呼び込むために身なりを整える
6. 会社に利用されることなく利用する
7. 仕事の運は希望を口にすることから始まる
8. 自分と考えが違う人と仕事ができることはチャンスだと考える

5セカンズから引用

## マイナス思考を克服する7つの方法

---

1. 朝型人間になる
2. 休日にはハードなスポーツをする
3. マイナス思考を自己分析する
4. 自分との差があり過ぎる人とは付き合いを控える
5. ギャグ漫画、お笑い、面白い物をいっぱい取り入れる。
6. スルースキルを身につける
7. 「失敗は成功のもと」という考え方を信じる

5セカンズから引用

## 部下を上手に叱る 10のコツ

---

1. 論理的に話す
2. どういった点について叱っているのかを明確に示す
3. 感情的にならない
4. 叱った後のフォローをきちんとやる
5. 公平さに気を配る
6. “あなたの為に”という観点をもつ
7. 比較して叱らない
8. その部下の性質、性格を知る。
9. 信頼関係を築く
10. 自分に置き換えて考えてみてから叱る

5セカンズから引用

## 仕事のやる気が出ないときの6つの対処法

---

1. 未来を想像する
2. 人に教える、伝える。
3. 自叙伝を読む
4. 集中力を高める
5. とにかく忙しくする
6. 我慢をしない

5セカンズから引用

## 責任感がある人の7つの習慣

---

1. 時間や約束事を守る
2. 適当な事を言わない
3. すべてを自分事と捉えている
4. いろんなアイデアをどんどん言う
5. 目標に向けての段取りを素早く組む
6. 自分の時間を犠牲にしても、最後まであきらめない
7. 何でも自分が悪いと思いつむ

5セカンズから引用

## 仕事がつまらないときの対処法7つ

---

1. 仕事がつまらないときは周囲の人に相談してみる
2. 単純作業の繰り返しで仕事がつまらない場合
3. 自分の仕事に価値がないように思えて仕事がつまらない場合
4. つまらない仕事をしぶしぶやっている場合
5. やる気がないが、頑張っている人の話を聞く。
6. 自己投資を始める
7. とりあえず目標をたてる

5セカンズから引用

## 愚痴を言う人との上手な付き合い方7つ

---

1. 愚痴聞きにはならず、時には反対の意見を言う。
2. 基本仕事の話しかしない、側に近寄らない、休憩は別取る。
3. 愚痴が言えない様な状況を作る
4. とりあえず愚痴聞きになってあげる
5. 共感してあげる
6. どうしても聞くのに疲れてしまったら、気分を切り替える。
7. よきアドバイザーになる

5セカンズから引用

## スピーチのコツ おさえておきたい6つのポイント

---

1. 鉄板の構成を用意する（いざというときには忘れてしまいがちな構成を考える）
2. メモはなるべく使わない（メモに頼りすぎない）
3. 沈黙を恐れない（一文を区切る意識と、沈黙を恐れない勇気。）
4. ボディアクションを取り入れる（身振り手振りを上手に取り入れる）
5. 抑揚をつける（大きい声ではっきりと抑揚をつけて）
6. 練習を軽視しない（とにかく練習する）

5セカンズから引用

## つまらない人生を楽しくする8つの方法

---

1. 人に役立つ活動をする
2. 毎日見る物・触れる物・付き合う人に対して、違う見方してみる。
3. 自分の人生を生きる
4. 変化を恐れない
5. 自己啓発の勉強を続けること
6. 目標を持つ
7. 興味のある物は、とりあえず「趣味」としてやってみる。
8. いろんな人達と関わりコミュニケーションを取る

5セカンズから引用

## 悪口を言わない人たちの10の共通点

---

悪口を言わない人たちには次のような共通点があります。

1. 人の評価を受け入れる謙虚さがあり、人の評価に振り回されない
2. 自分に自信があるが、傲慢ではない
3. 人の性格の明るい面と接する
4. ポジティブなタイプ
5. 暗い話題が苦手
6. 悪口は言ってはいけないことだと思っている
7. 悪口を言うと自分の立場が悪くなることを知っている
8. 余裕がある
9. 客観的視点がある
10. バランス感覚がある

5セカンズから引用

## 意識高い系と言われる人の特徴6つ

---

意識高い系の人たちは次のような特徴が見受けられます。

1. 上から目線な話し方（啓蒙的な話し方をする）
2. 率直に意見を主張する（相手の意見を聞いて納得した後に「でもね」と自分の意見を率直に主張し始める）
3. 話の中心になろうとする（話の中心になろうと躍起になる）
4. 適度なコミュニケーションを心がける（適度なコミュニケーションを心掛けている）
5. 意識高い系の人たちの服装
6. 意識高い系の人はお手本に出来る

5セカンズから引用

## 仕事の悩みでよくある7つのこと

---

1. 職場の人間関係がうまく築けない
2. ミスの対応がうまく出来ない
3. 仕事が覚えられない
4. 同期や同世代の人に比べて昇進・昇格が遅い
5. 仕事で迷惑をかけてしまう
6. 飲み会が多いうえに断れない
7. 反りが合わない上司がいる

5セカンズから引用

お金が貯まる人に共通した、9つの生活習慣と考え方。

---

1. 小さなお金でも大切に使う
2. お金の使い方にメリハリがある
3. 複数の口座を使い分けている
4. ATMで無駄にお金を下ろさない
5. お財布をキレイにしている
6. ライフプランにあわせた貯蓄をしている
7. 突発的な出費に備えた資金計画を立てている
8. 買い溜めはしない
9. 安物ばかり買わない

## 稼ぐことができる6タイプ

---

今後はコモディティ化して価値を失う2つのタイプがいることを指摘しています。

1. 商品を遠くに運んで売る「トレーダー」
2. 専門性を高めて仕事をする「エキスパート」
3. 商品に付加価値をのけて売る「マーケター」
4. まったく新しい仕組みを作る「イノベーター」
5. みんなをマネージて利益を得る「リーダー」
6. 投資家として市場に参加する「インベスター」

この中で、今後生き残っていくのが難しいのは、「トレーダー」と「エキスパート」。

『僕は君たちに武器を配りたい』 瀧本哲史・著から引用

## 聞く技術

---

1. 相手がストレスを感じない程度に、目を合わせること。
2. 背もたれなどにもたれず、心持ち前傾姿勢をとること。
3. あいづちは多く打ちすぎないこと
4. あいづちの中にときおり簡単な質問を挟むこと
5. 話をよく理解し、話に対して感じた感情・意見を簡単にコメントすること。

『何でもわかりやすくする技術、伝える技術』安田正・著から引用

## 情報活用の目的

---

1. 意思決定の助けとなる情報
2. アイディアの元になる情報
3. コミュニケーションの手段としての情報

『プロの知的生産術』内田和成・著から引用

## 新書モダン・クラシックス10選

---

1. 飯尾潤『日本の統治構造』
2. 森村進『自由はどこまで可能か』
3. 小島寛之『文系のための数学教室』
4. 池尾和人『現代の金融入門』
5. 梶井厚志『戦略的思考の技術』
6. 友野典男『行動経済学』
7. 増田直紀・今野紀雄『「複雑ネットワーク」とは何か』
8. 山口厚『刑法入門』
9. 阿川尚之『憲法で読むアメリカ史』
10. 有賀夏紀『アメリカの20世紀』

## 「嫌われ仕事」の法則

---

「緊急性」「必要性」「重要度」三要素を探そう

『自分を磨く「嫌われ仕事」の法則』唐鎌謙二・著から引用

山に登る、ということは・・・

---

山に登る、ということは、三つの要素があると思う。

一つは、山に登る、こと。

二つ目は山頂をきわめること。

三つは、下山すること

『下山の思想』五木寛之・著から引用

## 習慣のタイプ

---

「習慣」にはいくつかのタイプがある。

大きく分けると二つ、「オートマチック習慣」と「自分ルールによる習慣」だ！

『「習慣で買う」の作り方』ニール・マーティン・著から引用

## 「絵文字ノート」のメリット

---

1. 書いてあることが一目瞭然！
2. 概要がひと目でわかる！伝わる！
3. 図式化されているから、問題点がすぐわかる！
4. 絵のイメージだけだから、記憶しやすい！
5. パワポに転用すれば、報告書の出来上がり！

『ノート・手帳・メモが変わる「絵文字」の技術』永田豊志・著から引用

## 危機の指導者に求められる資質

---

1. コミュニケーション能力
2. 行動志向の実務主義
3. 歴史観

『危機の指導者チャートル』 富田浩司・著から引用

## 早く正確に仕事をするために絶対やってはならない「7つのタブー」

---

### ※一部紹介

1. 問い合わせに対する答えの遅れ—顧客を失いかねない
2. 機械の修理サービスの遅れ—故障して、かえって高いものにつく
4. 歯医者への行きそびれ—義歯で我慢することになりかねない
7. 自分にとってほんとうに大事なことの一日延ばし

『「ダラダラ癖」から抜け出すための10の法則』 メリル・E・ダグラス、ドナ・N・ダグラス・著から引用

## 求める人材の条件

---

1. 自分の役割を理解できること
2. 仕事のミッションを理解できること
3. 損害を与えないこと
4. 熱意を持って仕事をする事

『最強スパイの仕事術』ピーター・アーネスト、マリアン・カリンチ・著から引用

## 経営者から評価される人の特徴

---

- ・ 人々の手本になれること

- ・ 実行力があること

『最強スパイの仕事術』ピーター・アーネスト、マリアン・カリンチ・著から引用

## 「日産の会議」を貫く会議の“憲法”（グラウンドルール）

---

- ・ 予定外の課題を持ち出さない
- ・ ポジションパワーを使わない
- ・ 積極的に「聴く」「話す」「書く」「行動する」
- ・ 時間厳守
- ・ 「いかに～するか」など建設的な表現活用
- ・ 携帯電話はマナーモードに
- ・ 安全なシェルター

『日産 驚異の会議』漆原次郎・著から引用

## シナリオを判断する基準

---

1. 読んだシナリオから自分の頭の中に具体的な絵が見えてくるか
2. 台詞が自然なこと
3. ディテール

『じゃ、やってみれば』阿部秀司・著から引用

コンピュータ・ゲームのなかで、たのしみの「順序」をつくるための代表的な手法。

---

1. アンロック（できることが二つ、三つと徐々に増えていく）

2. レベルデザイン

『ゲーミフィケーション <ゲーム>がビジネスを変える』井上明人・著から引用

## 9つの構築ブロック

---

1. Customer Segments 顧客セグメント
2. Value Propositions 価値提案
3. Channels チャンネル
4. Customer Relationships 顧客との関係
5. Revenue Streams 収益の流れ
6. Key Resources リソース
7. Key Activities 主要活動
8. Key Partners パートナー
9. Cost Structure コスト構造

『ビジネスモデル・ジェネレーション』アレックス・オスターワルダー、イヴ・ピニユール・著  
45カ国の470人の実践者・共著から引用

## 価値提案のパターン

---

- ・ 新奇性
- ・ パフォーマンス
- ・ カスタマイゼーション
- ・ 「仕事を終わらせる」
- ・ デザイン
- ・ ブランド
- ・ 価格
- ・ コスト削減
- ・ リスクの低減
- ・ アクセスしやすさ
- ・ 快適さ／使いやすさ

『ビジネスモデル・ジェネレーション』アレックス・オスターワルダー、イヴ・ピニユール・著  
45カ国の470人の実践者・共著から引用

## 顧客との関係のパターン

---

- ・ パーソナルアシスタンス
- ・ 専任のパーソナルアシスタンス
- ・ セルフサービス
- ・ 自動サービス
- ・ コミュニティ
- ・ 共創

『ビジネスモデル・ジェネレーション』アレックス・オスターワルダー、イヴ・ピニユール・著  
45カ国の470人の実践者・共著から引用

## 収益の流れを生み出すための方法

---

- ・ 資産価値のある商品の販売
- ・ 使用料
- ・ 購読料
- ・ レンタル／リース・ライセンス
- ・ 仲介手数料
- ・ 広告

『ビジネスモデル・ジェネレーション』アレックス・オスターワルダー、イヴ・ピニユール・著  
45カ国の470人の実践者・共著から引用

フリー戦略、4つの基本パターン。

---

### 1. 直接的内部相互補助

インターネットプロバイダーの「最初の〇カ月は使用料ゼロ」というキャンペーンが代表格

### 2. 三者間市場

典型的なのが、広告収入によるビジネスモデル。

### 3. フリーミアム

基本的な機能しか持たない無料版の製品と、より高度で使いやすい有料版を用意するビジネスモデル。

### 4. 非貨幣市場

人は、お金が儲からなくても行動することがある。

『リアルフリーのビジネス戦略』 高橋仁・著から引用

ズルい仕事術というのは・・・

---

ズルい仕事術というのは、ある意味、

●過剰品質となっていないか？

●これからの破壊的なテクノロジーは何なのか？この2点をにらみながら、ひたすら付加価値を考えていく、

という思考方法です。

『ズルい仕事術』勝間和代・著から引用

## 論理思考力に必要な3つのこと

---

1. 正しく課題を設定する能力
2. 課題に対して仮説をしっかりとつくる能力
3. 仮説を実証するために情報を集める能力

『ズルい仕事術』勝間和代・著から引用

## 格安航空会社の「ビジネスモデル」

---

1. 路線は短距離に絞りこむ
2. 使用する機種（旅客機の種類）は1種類に絞りこむ
3. 航空機の稼働時間を多くする
4. 2地点間の単純往復運航
5. 機内の座席を多くする
6. サービスを絞りこんで単純化する
7. 混雑していない第2の空港を使用することが多い
8. 機内サービスの廃止や簡素化、有料化。
9. 自社ホームページを使ってのネット販売
10. 積極的に売る付加サービス

『「格安航空会社」の企業経営テクニク』赤井奉久、田島由紀子・著から引用

## LCCが選択する旅客機機材のポイント

---

1. 座席あたりの価格が割安な機材であること
2. 座席あたりの燃油消費量を少なくできる機材であること
3. 高い搭乗率を得やすい座席規模をもった機材であること

『「格安航空会社」の企業経営テクニク』赤井奉久、田島由紀子・著から引用

## 意思決定の基準

---

重要なのは、意思決定の基準として次のふたつの質問を自分に投げかけることだ。

1. もしそれをすれば（または、しなければ）、後悔することになるか？
2. もしそれをすれば（または、しなければ）、後悔を避けることができるか？

『後悔しない生き方』マーク・マチニック・著から引用

## トラブルを減らすための7か条

---

### ※一部紹介

(1) 質問は気軽に、批判は慎重に

(2) 抱えてから揺さぶる

(5) 電話や直接会って話しましょう

(6) 休むこと

『人を助けるすごい仕組み』西條剛央・著から引用

## 超成長株を探す5つの法則

---

1. 私たちの生活を快適で楽しいものにすることに貢献している
2. 10年後、20年後にも必要であり続ける
3. その会社ならではの強みがある
4. 進化し続けるDNAがある
5. 高い理想に基づく明確なビジョンがある

『日経平均を捨てて、この日本株を買いなさい。』藤野英人・著から引用

## 2012年以降の世界経済、5つのトレンド。

---

1. IT革命の加速
2. 新エネルギー革命の本格化
3. 新興国経済の勃興
4. グローバルデフレ
5. 所有から利用へ

『日経平均を捨てて、この日本株を買いなさい。』藤野英人・著から引用

## 神秘性を作用させる4つの方法

---

1. 「好奇心を刺激する」
2. 「情報を控える」
3. 「神話を築く」
4. 「アクセスを制限する」

『魅きよせるブランドをつくる7つの条件』サリー・ホッグスヘッド・著から引用

## 警告を仕掛ける5つのコツ

---

1. 「結果を明示する」
2. 「期限を設定する」
3. 「危険性をさらに強く認識させる」
4. 「起きる確率が高い危険ではなく、最も恐れられている危険に焦点を当てる」
5. 「苦難を想像させる」

『魅きよせるブランドをつくる7つの条件』サリー・ホッグスヘッド・著から引用

## 信頼を獲得するための5原則

---

1. 「なじみ深い存在になる」
2. 「繰り返し伝える」
3. 「真実を提供する」
4. 「短期間で信頼を高める」
5. 「不健全なメッセージを『魅力のないもの』であると認識させる」

『魅きよせるブランドをつくる7つの条件』サリー・ホッグスヘッド・著から引用

## シナジーに到達する四つのステップ

---

1. 「あなたも私も考えたことのない効果的な解決策を探してみないか？」と問いかける
2. 「良いアイデアはどのようなものだと思う？」と質問する
3. 基準を書いた紙を壁に貼ったら、その基準を満たす解決策を検討し始める
4. 室内が興奮で包まれれば、シナジーに到達したと認めていい

『第3の案』 スティーブン・R・コヴィー、ブレット・イングランド・著から引用

## スターになるための3つの要素

---

1. 分かりやすさ
2. 話題性
3. 流通

『成毛眞のステイブジョブズ超解釈』成毛眞・著から引用

## 「SCAMPER」発想法

---

S = Substitute 代用品はないか？

C = Combine 結びつけられないか？

A = Adapt 応用することはできるか？

M = Modify or Magnify 修正、あるいは拡大できないか？

P = Put to other uses 他の用途はないか？

E = Eliminate or Minify 削除するか、削減することはできないか？

R = Reverse or Rearrange 逆にするか、再編成できないか？

『アイデア・バイブル 創造性を解き放つ38の発想法』マイケル・マハルコ・著から引用

## 目標達成型チームを創る4原則

---

1. 「場」全体を見渡すこと
2. 「目標」は何度でも確認
3. 「緊張感」を維持させる
4. 自らの「価値観」を語る

『シャアに学ぶ“逆境”に克つ仕事術』鈴木博毅・著から引用

## 人材育成における4つのステップ

---

1. 役割が人を変える。だから相手が上手くできることを探す。
2. 最適な役割に配置し、活躍させて自己効力感を味あわせる。
3. 相手は、自分が貢献できる場所（集団）を好きになる。
4. 帰属意識の高い優れたメンバーとなる

『シャアに学ぶ“逆境”に克つ仕事術』鈴木博毅・著から引用

## 人が「この人についていきたい」と思う理由

---

人が「この人についていきたい」と思う理由は、2つに分けられるのではないのでしょうか。

ひとつはその人物についていけば「自分が勝てる」と感じられる場合。

もうひとつは、ついていく人自体が「成功する」と確信できる場合です。

『シャアに学ぶ“逆境”に克つ仕事術』鈴木博毅・著から引用

## NWBの法則

---

N——泣かす

W——笑かす

B——びっくりさせる

『非常識な読書のすすめ』清水克衛・著から引用

## 話し方を改善する7つのポイント

---

1. 具体的に発言する
2. 事実と感情を分けて表現する
3. 相手の話をよく聴く
4. 絶えず動かない
5. 言葉の語尾をきちんと下げる
6. 相手の目を見て話す
7. 高めの声で話さない

『その話し方では軽すぎます！』 矢野香・著から引用

進化をしていくためには・・・

---

進化をしていくためには、

1. 組織を変える
2. 仕事を変える
3. 新しい市場に参入する

『J R九州唐池恒二のお客さまをわくわくさせる発想術』唐池恒二・著から引用

## 相手の考えを「超具体化」する方法

---

1. 相手の漠然とした説明を許さない
2. 説明内容を別の何かに例えてもらう
3. 口頭での説明だけのときは、それを文章化して、聴覚だけでなく、視覚も使って具体的かどうか二重確認する。
4. 数字をなるべく使う

『自衛隊の仕事術 160の金言集』久保光俊、松尾喬・著から引用

仕事を頼むときに、成果を出す3つの原則。

---

1. こちらが望む結果を伝える
2. 最低限のルールや作業の優先順位、想定されるミスを予め伝えておくことで、効率アップとリスクヘッジを計る。
3. 使える資源はくまなく事前準備をして渡す

『自衛隊の仕事術 160の金言集』久保光俊、松尾喬・著から引用

## 2つのタイプの模倣

---

1. 自らを高めるために、遠い世界から意外な学びをする。
2. 顧客の便益のために、悪いお手本から良い学びをする。

『模倣の経営学』井上達彦・著から引用

## ノマドライフまでの6つのフェーズ

---

1. 「ベースをつくる時期」 (5年)
2. 「方向性を模索する時期」 (3年)
3. 「未来につながる実績を残す時期」 (5年)
4. 「転換期」 (2年)
5. 「実践期」 (5年)
6. 「シェアの時期」

『ノマドライフ』 本田直之・著から引用

## 雇わないでできるビジネスの仕組み

---

1. テクノロジーの力で、スケジュールリングなど秘書的業務をラクにこなす。
2. 会計など、苦手なことはアウトソーシングする。
3. 大きなプロジェクトは外部とコラボレーションする

『ノマドライフ』本田直之・著から引用

## 一流の人に学ぶ

---

二流の人は恐怖と欠乏におびえた言葉を使う

一流の人は愛と豊かさにあふれた言葉を使う

『一流の人に学ぶ自分の磨き方』 スティーブ・シーボルド・著から引用

世の中には、二種類の間しかいない。

---

二種類の間とは、「ある人」と「ない人」です。

「ある人」の特徴は、長所を見つけるのがうまいこと。

(中略)

「ない人」の特徴は、斬新な発想と短所を見つけるのがうまいこと。

『自分の秘密』北端康良・著から引用

## 信頼の元となる三つの要素

---

1. 高潔さ
2. オープンな環境
3. 相手への敬意

『「叩き上げCEO」が明かす結果にこだわる思考法』デニー・F・ストリグル、フランク・スウィアテク・著から引用

## マネジメントの四大原則

---

1. 売上を伸ばす
2. 新規顧客を得る
3. 既存顧客を維持する
4. コストを削減する

『「叩き上げCEO」が明かす結果にこだわる思考法』デニー・F・ストリグル、フランク・スウィアテク・著から引用

## パフォーマンスの問題を特定する3つのプロセス

---

1. 数値化できる要因を突き止める
2. 日々の作業項目に落とし込む
3. 変えるべき具体的な行動を確認する

『「叩き上げCEO」が明かす結果にこだわる思考法』デニー・F・ストリグル、フランク・スウィアテク・著から引用

## 7つの論理軸

---

ビジネスを行ううえでは、少なくとも7つの論理軸を同時に回すことが常に求められます。

1. 顧客のメリットに関する論理
2. 会社の利益に関する論理
3. 自分の満足に関する論理
4. 競合に関する論理
5. チームメンバーとの関係に関する論理
6. コストに関する論理
7. コンプライアンスに関する論理

『20代で大切にしておきたいこと』川上真史・著から引用

仕事に興味を持ってのめり込むためには、3つの点が重要。

---

1. その仕事に意義を感じるかどうか
2. その仕事の中に、具体的でチャレンジングな課題が含まれているかどうか。
3. その仕事の中で、自分の強みを活用できる局面があるかどうか。

『20代で大切にしておきたいこと』川上真史・著から引用

## 三現主義

---

本田宗一郎は、「現場」で「現実」に起こった「現物」のみを信用し、それ以外はいっさい信用しなかったといわれている。

ホンダの商品開発や経営のあり方に対する基本的な哲学は、この本田宗一郎の考えを端的に表した「三現主義」である。

この三現主義は、「見たり」「聞いたり」「試したり」といった基本的な人間行動へと分解される。

『経営は哲学なり』野中郁次郎・著から引用

## 中国で売れている日本商品ベスト5

---

1. ベビー・チャイルド商品
2. ダイエット関連商品
3. 一般食品
4. 健康食品・サプリメント商品
5. 化粧品・美容関連サービス

『中国通販成功マニュアル』白川博司・著から引用

## 三縁

---

中国人は「血縁」「地縁」「業縁」の三縁を大事にする

『中国通販成功マニュアル』白川博司・著から引用

## 3分間エレベーターブリーフィングの基本構成

---

- ・ 主旨を伝える
- ・ 選択肢を伝える
- ・ 判断のポイントを伝える
- ・ 結論を伝える
- ・ 確認とアクションの確認をする

『99%の人がしていないたった1%の仕事のコツ』 河野英太郎・著から引用

## 自分が書いたメールを相手に読んでもらいやすくするテクニック

---

自分が書いたメールを相手に読んでもらいやすくするテクニックの一つに箇条書きがあります。コツは大きく2点です。

1. それぞれのレベル感を一致させる
2. 羅列しすぎない（マジカルナンバー7）

『99%の人がしていないたった1%の仕事のコツ』 河野英太郎・著から引用

## 打ち合わせ中にメモを取るべき事項

---

打ち合わせ中にメモを取るべき事項は、3つしかありません。

1つ目は誰が何をするのかという「タスク」です。

2つ目はその場で話し合われた「内容」。

3つ目はその打ち合わせの概要。

『仕事が速い人が必ずやっている整理の習慣』 篠塚孝哉・著から引用

## ピボットのタイプ

---

### ※一部紹介

- ・ズームイン型ピボット (zoom-in pivot)

製品機能のひとつと考えていたものが製品全体となる

- ・顧客セグメント型ピボット (customer segment pivot)

もともと計画していた顧客ではないと気づいた

- ・顧客ニーズ型ピボット (customer need pivot)

解決しようとしていたのが顧客にとって重要性が高くない問題だった

『リーンスタートアップ』 エリック・リース・著から引用

## 8つのキャリア・アンカー

---

※一部紹介

1. 特定専門分野／機能別のコンピテンス

3. 自律／独立（自由）

4. 保障／安定

5. 起業家的創造性

7. 奉仕／社会献身

8. 生活様式

『新版キャリアの心理学』 渡辺三枝子・編著から引用

## 転機を乗り越える能力に影響を及ぼす4つのS

---

1. Situation (状況)
2. Self (自己)
3. Support (周囲の援助)
4. Strategies (戦略)

『新版キャリアの心理学』 渡辺三枝子・編著から引用

## 人間の三つの根本規定

---

1. 人のあり方
2. 人の有するもの
3. 人の印象の与え方

『幸福について一人生論』 ショーペンハウアー・著から引用

## コチャン高校の「職業選択の十カ条」

---

1. 給料が少ないほうを選べ
2. 自分が望むところではなく、自分が必要とされるところを選べ。
3. 昇進のチャンスがほとんどないところを選べ
4. すべて条件がそろっているところは避けて、イチからはじめねばならない荒地を選べ。
5. 先を争って人が集まるところには絶対に行くな。だれも行かないところに行け。
6. 将来性がまったくないと思われるところに行け
7. 社会的な尊敬が期待できないところに行け
8. まんなかではなく、はじに行け。
9. 両親や配偶者、婚約者が命がけで反対するところならまちがいなし。迷わず行け。
10. 王冠ではなく断頭台が待つところに行け

『つらいから青春だ』キム・ナンド・著から引用

## 重要思考

---

『重要思考』 = 「重み」と「差」

『一瞬で大切なことを伝える技術』 三谷宏治・著から引用

## 一瞬で大切なことが伝わる会話・議論への4ステップ

---

1. 言いたいコトをはっきりさせる（重要思考で考える）
2. 言いたいコトを相手に伝える（重要思考で伝える）
3. 相手が言いたいコトを理解する（重要思考で聴く）
4. 相手とちゃんと会話・議論する（重要思考で伝え合う）

『一瞬で大切なことを伝える技術』三谷宏治・著から引用

## 『重要思考』の超基本

---

『重要思考』の超基本は、塊とつながりを明確にする、でした。

実はもう1つ大前提があります。

それは論理と感情を分ける、事実と推測を分ける、ということです。

『一瞬で大切なことを伝える技術』三谷宏治・著から引用

## 目標設定のポイント

---

1. 方向性

2. 測定可能な目標

3. クライテリア（基本方針）

『すべての仕事は「逆」から考えるとうまくいく』 ロブ・ヴァン・ハーストレッチト、マーティン・シープバウアー・著から引用

# トランジションを促進させる周囲の関わりの例

---

## 1. スターターへのトランジション

- ・ 自分視点でなく、他社視点や多様な観点を示して考えさせる。
- ・ 安心して相談してきてくれる関係性を作り、励ます。

## 2. プレイヤーへのトランジション

- ・ 報告・連絡・相談の徹底を促し、事実と判断の根拠を求める。
- ・ 一緒に振り返りを行い、できるようになったことや結果が出たことについて認める、ほめる。

## 3. メインプレイヤーへのトランジション

- ・ 日頃から声をかけ、仕事の抱え込みの状況を把握しておく。
- ・ 仕事に対する考え方や持論を語り合う。

## 4. リーディングプレイヤーへのトランジション

- ・ 自分で手を動かして進めようとすることを注意する。
- ・ チームの成果を重視することを示す。

『部下育成の教科書』山田直人、木越智彰、本杉健・著から引用

## スターターの育て方

---

- ・ お客様や他部署の視点に触れる機会を作る
- ・ できるだけ多くの同僚・先輩と触れ合う機会を作る
- ・ 小さな前進を認める
- ・ 社会人として求められる「基準」を明示する
- ・ こまめに声かけを行い、職場への安心感を醸成する。
- ・ 他者視点で考えさせる

『部下育成の教科書』山田直人、木越智彰、本杉健・著から引用

## 伝える原則

---

原則1 簡潔なビジョンを力強く伝えろ

原則2 天使に合うためなら悪魔とも取引しろ

原則3 がまん強くチャンスを待て

原則4 疑うことを恐れるな

原則5 規律を楽しめ

原則6 相手が理解できる言葉でコミュニケーションしろ

原則7 底辺にも目配りしろ

原則8 沈黙の力を使え

『驚くべきリーダーシップの原則 マザー・テレサCEO』ルーマ・ボウス, ルー・ファースト・著  
から引用

## ライフログの6つのメリット

---

1. 体験を再生できる
2. 記憶力がよくなる
3. 仕事に役立つ
4. 習慣をつくり、自分の成長につながる
5. 体験を共有できる
6. 整理できる

『記録するだけでうまくいく』佐々木正悟, 富さやか・著から引用

## 高感度を上げることができる11の法則

---

- 法則1 ありのままの自分を見せよう
- 法則2 ポジティブな自己イメージをもとう
- 法則3 認識を変えれば、現実も変わる。
- 法則4 よいエネルギーを伝染させよう
- 法則5 好奇心を示せば、会話が広がる。
- 法則6 「聞き上手」はみんなから好かれる
- 法則7 だれとでも類似点を見つけられる
- 法則8 ポジティブな「気分の記憶」をつくりだそう
- 法則9 自分をアピールすれば親しみを覚えてもらえる
- 法則10 自分から率先して「与える」
- 法則11 関係が進展しなくても焦らない

『「なぜか人に好かれる人」の11の法則』ミシェル・ティリス・レーダーマン・著から引用

## コミュニケーション方法の4つの型

---

コミュニケーション方法には4つの型があり、自分の型と相手の型を知ることによって、スムーズに意思疎通が図れるようになる。

4つの型の分類は、決断のスピードとその基準によって決まります。

ストレート型 : 即断・客観的

ジグザク型 : 即断・主観的

アングル型 : 熟考・客観的

サークル型 : 熟考・主観的

『「なぜか人に好かれる人」の11の法則』 ミシェル・ティリス・レーダーマン・著から引用

## 未来を発明するには？

---

イノベーション・エンジンの内部：知識、想像力、姿勢

イノベーション・エンジンの外部：資源、環境、文化

『未来を発明するためにいまできること』 ティナ・シーリグ・著から引用

## レシピを作る利点

---

1. 味のブレがなくなる
2. 原価を安定させられる
3. 料理長の教える手間が減る
4. 料理人にとっての財産になる
5. 無駄減らし&効率化に役立つ

(新保克典氏)

『実録！飲食店売上アップ大作戦』日経レストラン・編から引用

## 商品ラインナップを見直す際の「4つの指標」

---

1. 原価率
2. 商品力
3. 人気度
4. スピード

(井澤岳志氏)

『実録！飲食店売上アップ大作戦』日経レストラン・編から引用

## 生涯糧にした4つの教え

---

1. 「人と同じことをしていたら、人と同じ結果しか得られない」（父の言葉）
2. 「寝ていて人を起こすな」（伯父の言葉）
3. 「破廉恥なことだけは絶対するな」（兄の先生の言葉）
4. 「好漢、惜しむらくは兵法を知らず」（国語の教科書に出てきた平安後期の話）

『熱意力闘一私の履歴書』潮田健次郎・著から引用

## 仕事をするうえでの優先順位

---

1. 自分に気をつける
2. 上に気をつける
3. 下に気をつける
4. 横に気をつける
5. 外に気をつける

『リーダーにとって大切なことは、すべて課長時代に学べる』 酒巻久・著から引用

## 悪い印象を与えずにノーと言う方法

---

必要なのは、悪い印象を与えずにノーと言う方法を知ることだ。

1. とりあえずポジティブな反応をする
2. 最初のフレーズに「でも／ですが」と続けない
3. 賢い言い訳をする

『「時間がない！」を卒業する200のアイデア』 マイケル・ヘッペル・著から引用

## デスク上の管理方法

---

デスク上のものを「捨てる」「ファイルする」「押しつける」の3つに分類する

『「時間がない！」を卒業する200のアイデア』 マイケル・ヘッペル・著から引用

## 1 週間分の仕事の段取り

---

1 週間分の仕事を「まじな仕事」「よりよい仕事」「最高の仕事」に分類すること

『「時間がない！」を卒業する200のアイデア』 マイケル・ヘッペル・著から引用

## 5つの「思考グセ」のタイプ

---

タイプ1 完璧主義の「きっちりタイプ」

タイプ2 勘違いしがちな「うっかりタイプ」

タイプ3 過去や未来に意識がいつてしまう「モヤモヤタイプ」

タイプ4 自信がない「ビクビクタイプ」

タイプ5 自信がありプライドが高い「正論タイプ」

『「先延ばしグセ」がスパッ！となくなる本』田中ウルヴェ京・著から引用

## 永続発展する価値ある企業の条件とは？

---

永続発展する価値ある企業の条件とは、次の4つ。

1. 時流にマッチした事業戦略
2. 強い収益力と財務体質
3. 強い組織力と組織風土を磨く経営システム
4. 次代を支える後継体制の確立

『永続発展する価値ある企業の条件』木元仁志, 若松孝彦, 長尾吉邦, 大川雅弘, その他・著から引用

## 自社の競争力の強弱

---

木元さんは、企業の事業力をマーケットの魅力度と自社の競争力の強弱によって4つのポジションに分類するマトリックスを紹介しています。

マーケット魅力大で、自社競争力大は「有望事業」。

マーケット魅力小で、自社競争力大は「残り福事業」。

マーケット魅力大で、自社競争力小は「強化事業」。

マーケット魅力小で、自社競争力小は「死に体事業」。

『永続発展する価値ある企業の条件』木元仁志, 若松孝彦, 長尾吉邦, 大川雅弘, その他・著から引用

## 今すぐやめるべき3つの習慣

---

篠塚さんは、「整理のワナ」に陥らず、仕事を効率化するために、今すぐやめるべき3つの習慣を挙げています。

1. 新しい整理グッズをつい買ってしまふ
2. 多くのウェブサービスを使用している
3. 情報や書類をすべて保存している

『仕事が速い人が必ずやっている整理の習慣』篠塚孝哉・著から引用

## 知らない仕事をマスターするためのポイント

---

石井さんが知らない仕事をマスターするためのポイントとして挙げるのは、次の3つです。

1. 何をマスターすればいいのかを明確にする。
2. 基本を完璧にマスターする。
3. 自分で腑に落ちるまで掘り下げる。

『グローバル資本主義を卒業した僕の選択と結論』石井至・著から引用

## 疑似民主主義の特徴

---

1. 非経験科学的性格
2. 画一的、一元的、全体主義的性向。
3. 権利の一面的強調
4. 批判と反対のみで、建設的な提案能力に著しく欠ける。
5. エリート否定、大衆迎合的な性格。
6. コスト的観点の欠如

『日本の自殺』グループ一九八四年・著から引用

## イノベーション・エンジン

---

イノベーション・エンジンの内部：知識、想像力、姿勢

イノベーション・エンジンの外部：資源、環境、文化

『未来を発明するためにいまできること』 ティナ・シーリグ・著から引用

## マクロ経済学の大目標

---

1. 長期的に生活水準を高め、今日の子どもたちがおじいさんたちよりいい暮らしを送れるようにする。
2. 好景気と不景気、たとえば1929年からの大恐慌などを理解する。

『この世で一番おもしろいマクロ経済学』ヨラム・バウマン・著から引用

## 人間力を高めるために「四を断つ」

---

「意がない」というのは「私意がない」

「必がない」とは「無理を通すことがない」

「固がない」のは「物事に固執することがない」

「我がない」というのは「我を通すことがない」

『ビジネスに活かす「論語」』北尾吉孝・著から引用

## 人を見抜く「視・観・察」

---

1. その人のやっている行為を視る
2. その行為の動機は何なのかを観る
3. どんな目的を達すれば満足するのかまで察する

『ビジネスに活かす「論語」』北尾吉孝・著から引用

## お金持ちになるための5つのステージ

---

1. 心を定める
2. 今いる場所から、本来自分が行くべき場所へ異動する。
3. 自分の勝負する場所を決める
4. 自分が選んだ分野で結果を出す
5. まわりに応援される仕組みづくり

『読むだけでお金に愛される22の言葉』 本田健・著から引用

### ※一部紹介

- ・ 始めは単刀直入に力強く
- ・ 声量を下げる。耳はうるさい声を避け、静かな声に聞き入る
- ・ 沈黙も語彙の内
- ・ 言葉で絵を描く。人間の脳は物語や、実例、色などに正反応して、覚えがよくなる。

『あなたの中のリーダーへ』西水美恵子・著から引用

## ミャンマーへの事業進出で認められている事業形態

---

1. 100%外国資本による企業設立
2. 合併企業設立
3. パートナーシップ方式
4. 支店・駐在員事務所の設立
5. ローカル企業との資本参入

『ミャンマー・カンボジア・ラオスのことがマンガで3時間でわかる本』 福森哲也、小原祥嵩・著から引用

## 変化の方向を見極めるためにできること

---

変化の方向を見極めるためにできることが少なくとも三つある。

一つは過去を見ることだ。

(中略)

第二は遠い将来を見ることだ。

(中略)

第三は、足もとの小さな動きをよく観察することだ。

『日本と世界の「流れ」を読む経済学』伊藤元重・著から引用

## リーダーに求められるもの

---

かつてウェルチは、リーダーに求められるものを「E」から始まる四つの単語で表した。

自らが活力に満ちあふれていること（Energy）、目標に向かう周りの人々を元気づけること（Energize）、タフな問題に対しても決断ができること（Edge）、言ったことをとことんまで実行していくこと（Execute）。

『戦略人事のビジョン』八木洋介、金井壽宏・著から引用

## 3つの仕事観

---

僕の場合は、（１）何をやるかよりも「誰とやるか」、（２）自分にしかできない「何か」はあるか、（３）社会に「足跡」を残したい。

この3つの仕事観を大事にしてきました。

『入社10年目の羅針盤』岩瀬大輔・著から引用

## 今より幸せになる方法

---

今より幸せになる方法は2つある。

人と比較しないことと、慣れないこと。

『入社10年目の羅針盤』岩瀬大輔・著から引用

## フィードバックを「与える時に守るべき「三つのルール」

---

1. 最初に「強み」から挙げること
2. 欠点をそのまま「欠点」とか「弱み」というのではなく、「ディベロップメント・ニーズ（成長すべきところ）」と表現すること。
3. 「できないことではなく、精一杯手を伸ばせば届きそうなポイント」をフィードバックすること。

『なぜマッキンゼーの人は年俸1億円でも辞めるのか？』 田中裕輔・著から引用

## 目標設定の7つの領域

---

(1) 仕事

(2) お金

(3) 精神

(4) 肉体

(5) 知性

(6) 家族

(7) 社交

『アントレ・リーダーの「情熱」仕事術』 デイヴ・ラムジー・著から引用

## 目標を実現するための4つのテクニック

---

1. 目標は具体的かつ測定可能にする
2. 目標には期限をつける
3. 目標は自分で決める
4. 目標は紙に書き出す

『アントレ・リーダーの「情熱」仕事術』 デイヴ・ラムジー・著から引用

## 追い風

---

追い風 = (集中 + 全力) × 時間

『アントレ・リーダーの「情熱」仕事術』 デイヴ・ラムジー・著から引用

## 部下を叱るときのポイント

---

1. 手短にする
2. 自己満足的手段にしない
3. 人ではなく問題を責める
4. 一対一で話をする
5. 感情的にならない

『アントレ・リーダーの「情熱」仕事術』 デイヴ・ラムジー・著から引用

## 商売十訓

---

- 一、損得より先に善悪を考えよう
- 二、創意を尊びつつ良い事は真似ろ
- 三、お客に有利な商いを毎日続けよ
- 四、愛と真実で適正利潤を確保せよ
- 五、欠損は社会の為にも不善と悟れ
- 六、お互いに知恵と力を合せて働け
- 七、店の発展を社会の幸福と信ぜよ
- 八、公正で公平な社会的活動を行え
- 九、文化のために経営を合理化せよ
- 十、正しく生きる商人に誇りを持て

『あきないの心』 倉本初夫・著から引用

### ※一部紹介

- ・ お客の求めるものと必要なものだけ扱う
- ・ お客に有利なことは何より早く広告する
- ・ 自分と差別なくお客や従業員を尊重する

『あきないの心』 倉本初夫・著から引用

## やる気の源「淡蒼球」を動かす4つのスイッチ

---

1. 体を動かす
2. いつもと違うことをする
3. ご褒美を与える
4. なりきる

『特定の人としかうまく付き合えないのは、結局、あなたの心が冷めているからだ』五百田達成、堀田秀吾・著から引用

## 質問者に身に付けてほしい6つのマインド

---

1. 聞き上手になる
2. まずは話を受け止め、否定しない。
3. 「できないを克服」ではなく、「できるを伸ばす」。
4. どんなときも応援する
5. こまめにねぎらう
6. 自分自身を満たすことを忘れずに

『しつもん仕事術』松田充弘・著から引用

## 月刊誌にダイレクトレスポンス広告を載せた場合のレスポンスの流れの目安

---

1 週間後 3～7%

2 週間後 20～25%

3 週間後 40～45%

1 か月後 50～55%

『ザ・マーケティング基本篇』 ボブ・ストーン、ロン・ジェイコブス・著から引用

## ダイレクトレスポンスTV企画の8つのチェックポイント

---

1. 緊急性
2. 明瞭性
3. 入手できない可能性
4. 付加価値
5. 限られた選択肢
6. すぐ要件に入る
7. 少ないほうが効果的
8. 見せて説明

『ザ・マーケティング基本篇』 ボブ・ストーン、ロン・ジェイコブス・著から引用

## アウトバウンド計画の成否を握る4要素

---

1. 名簿、つまりターゲット。
2. 伝えるオファー内容
3. 電話担当者
4. 台本、つまり伝えるメッセージ内容。

『ザ・マーケティング基本篇』 ボブ・ストーン、ロン・ジェイコブス・著から引用

## ボブ・ストーンによる7つの法則

---

1. 一番重要なベネフィットを「見出し」か「最初の段落」で約束する
2. 一番重要なベネフィットをすぐに詳しく説明する
3. 相手にどういう得があるのか具体的に説明する
4. 証拠や推薦の言葉でこちらの主張を裏づける
5. 行動しないと何を逃してしまう可能性があるのかを説明する
6. 締めくくりに重要なベネフィットを別の表現で言い換える
7. 行動にかり立てる

『ザ・マーケティング実践篇』 ボブ・ストーン、ロン・ジェイコブス・著から引用

## カタログのクリエイティブプロセス6つの側面

---

1. ページ割り付け
2. デザインとレイアウト
3. デザイン要素としての色づかい
4. デザイン要素としての書体
5. コピー
6. 写真やイラスト

『ザ・マーケティング実践篇』 ボブ・ストーン、ロン・ジェイコブス・著から引用

## 消費者調査の必須4要素

---

1. デモグラフィック
2. サイコグラフィックおよびライフスタイル
3. 意識
4. 購買行動

『ザ・マーケティング実践篇』 ボブ・ストーン、ロン・ジェイコブス・著から引用

## 良い戦略

---

良い戦略には、しっかりした論理構造がある。

私はこれを「カーネル（核）」と呼んでいる。

戦略のカーネルは、診断、基本方針、行動の三つの要素で構成される。

『良い戦略、悪い戦略』リチャード・P・ルメルト・著から引用

## USPの三つの定義

---

※一部省略

1. 広告はすべて、消費者に対して提案をしなければならない（中略）「この製品を買えば、この便益が手に入ります」と・・・
2. その提案は、競争相手が示せない、もしくは示さないものでなければならない。（以下省略）
3. その提案は、数百万の人々を動かせるほど強力でなければならない。

『USPユニーク・セリング・プロポジション』 ロッサー・リーブス・著から引用

## 「コカ・コーラ」でその国の経済指標を測る

---

興味深かったのは、「コカ・コーラ」でその国の経済指標を測ること。

最も豊かな国 : コカ・コーラが自国の飲み物として定着

次に豊かな国 : コカ・コーラは現地でライセンス販売され大人気

3番目の経済レベルの国 : ローカル・コーラと本物が併存

4番目の経済レベルの国 : 自国では生産できなく輸入する国

最も経済レベルの低い国 : ボトル飲料自体が入手できない国

『社会派ちきりんの世界を歩いて考えよう!』ちきりん・著から引用

## ホイラーの「XYZ」公式

---

X = 自衛本能による基本的購買動機

Y = ロマンズの基本的購買動機

Z = 金銭の基本的購買動機

『ホイラーの公式 ステーキを売るなシズルを売れ！』 エルマー・ホイラー・著から引用

## メッセージの要件

---

1. ロジックエラーがない
2. 5回以上の“なぜ？”に耐えうる
3. 感情に染み入る
4. 前面に感情を出さない

『プロの資料作成力』清水久三子・著から引用

## 表の加工のチェックリスト

---

※一部紹介

罫線

- ・ 枠線は実線、セルの区分けは点線
- ・ 色は原則グレー
- ・ 太さは原則1ptsセルの表記
- ・ 文字は左詰、数値は右詰、評価は中央

『プロの資料作成力』 清水久三子・著から引用

## ソーシャルゲームのビジネスモデルを考える上で知っておくべき3つの指標

---

1. 離脱率（チャーン）
2. バイラル係数
3. 会員1人あたりの売上

『ビッグデータの衝撃』城田真琴・著から引用

## プログレッシブ保険“Pay as You Drive”の保険料決定のステップ

---

1. 契約者は保険会社から提供される専用のデバイスをマイカーに取り付ける
2. デバイスは運転頻度、速度、走行距離、運転時間帯（たとえば、深夜0時から4時の間に運転するとリスクが高いと見なされる）、急ブレーキの回数などのデータを収集し、無線によって保険会社に送信する。
3. 保険会社はデバイスが取り付けられてから最初の1カ月分のデータを分析し、暫定のディスカウント料率を決定。最終的な料率は契約から6カ月後に決定され、最大で30%オフになる。

『ビッグデータの衝撃』城田真琴・著から引用

## ビジネスモデルを見る七つの視点

---

1. 顧客の再定義
2. 顧客価値の再定義：主にメーカー用：サービス・ドミナント・ロジック
3. 顧客価値の再定義：主にサービス業用：マイナスの差別化
4. 顧客の経済性
5. バリューチェーンのバンドリング／アンバンドリング
6. 経営資源の持ち方
7. 定番の収益モデル

『なぜ、あの会社は儲かるのか？ビジネスモデル編』山田英夫・著から引用

## 劇団四季の成功要因

---

1. 欧米でヒットした演目を厳選して、日本で上演。
2. 研究生からの一貫育成体制を持っており、それにオーディションによる人材を加え、劇団員の質を維持。
3. 従来の劇団では当たり前であった「スター主義」をとらなかった

『なぜ、あの会社は儲かるのか？ビジネスモデル編』山田英夫・著から引用

## イノベーションのために捨て去る8つのこと

---

1. 「会社に行けば給料がもらえる」という前提
2. 「社内事情」という幻想
3. 「技術立国」というプライド
4. 「現状維持」という安心感
5. 「多様なニーズに応える」という甘え
6. 「代案・提案なし」の文句
7. 「雇われている」という感覚
8. ロジカルシンキングとマーケティング

『僕は、だれの真似もしない』前刀禎明・著から引用

## 優れたダイヤモンド・クリエイターがたどるステップ

---

### 1. マグネティック

——機能面と情緒面の「魅力」が需要を生み出す

### 2. ハッスル・マップ

——時間とお金をムダにする「欠点」を明らかにする

### 3. バックストーリー

——「見えない要素」で魅力を強化する

### 4. トリガー

——人々を「夢中」にさせ、購買の決断を下してもらう

### 5. トラジェクトリー

——魅力を「進化」させ、新しい需要層を掘り起こす

### 6. バリエーション

——「コスト効率の高い製品多様化」を図る

『ザ・ダイヤモンド』 エイドリアン・J・スライウォツキー・著 カール・ウェバー・著から引用

## 自分の業界がどう変わっていくかを予想する視点

---

1. 置き換え 今までAだったものがBになってしまう
2. 省略 今まであったものが飛ばされてしまう
3. 束ねる 2つ以上の事業や製品だったものが1つになってしまう
4. 選択肢の広がり
5. 追加 これまでになかった使い方など

『ビジネスマンの基礎知識としてのMBA入門』 早稲田大学ビジネススクール・著から引用

## ビジネスモデルの3要素

---

1. 顧客への価値提案
2. 儲けの仕組み
3. 競合が生まれてきた時に優位性を継続できる

『ビジネスマンの基礎知識としてのMBA入門』 早稲田大学ビジネススクール・著から引用

## リーダーシップの基本3要素

---

1. ビジョンとディレクション

2. コミュニティー

3. バリュー

『ビジネスマンの基礎知識としてのMBA入門』 早稲田大学ビジネススクール・著から引用

## 自由に生きるために目指すべき「新しい幸せの10の条件」

---

1. 仕事を楽しんでいる
2. いい仲間、いい家族がいる。
3. 経済的に安定している
4. 精神的・肉体的に健康である
5. 刺激のある趣味やライフスタイルを持っている
6. 時間を自分でコントロールできていると感じている
7. 住む場所をしっかりと選んでいる
8. いい考え方のクセを持っている
9. 将来の見通しが立っている
10. ゴールに向かっていく感覚を持つ

『LESS IS MORE 自由に生きるために、幸せについて考えてみた。』本田直之・著から引用

## 参謀が具えるべき基本能力

---

1. 論理的思考
2. 本質を見極める分析力
3. 結論を、経営者や上司が実際の行動にしやすい形で伝える能力。

『企業参謀ノート[入門編]』 大前研一・著から引用

## 社員が思考停止に陥るパターン

---

社員が思考停止に陥るパターンは次の2種類

1. トップがダメな場合
2. トップが強すぎる場合

『企業参謀ノート[入門編]』 大前研一・著から引用

## 問題解決の行程

---

1. 問題の発見
2. 設問の設定
3. 設問への解答
4. 回答の実現

『企業参謀ノート[入門編]』 大前研一・著から引用

## 中期計画の戦略ステップ

---

1. 「願望の設定」とその願望の「定量化」
2. もし何の対策もしないなら、「どんな結果になるか」という基本ケースを確立してみる。
3. 原価低減改善ケースを算定する
4. 市場・販売改善ケースの算定
5. 戦略的ギャップの算定
6. 戦略的代案の抽出
7. 代替案の評価・選定
8. 中期経営計画実行計画

『企業参謀ノート[入門編]』 大前研一・著から引用

## すべからく分析

---

すべからく分析とは、

- ・何がダイジなコトなのかがわかる分析
- ・ダイジなコトとのつながりがわかる分析

であるべきです。

『実例で必ず身につく！一瞬で大切なことを伝える技術』 三谷宏治・著から引用

## ほめる極意

---

ほめる極意は2つです。

1. 相手がダイジだと思っているところでほめる
2. 他とちゃんと比べて差を具体的に示してほめる

『実例で必ず身につく！一瞬で大切なことを伝える技術』 三谷宏治・著から引用

## 戦略を立てる際のテクニック

---

テクニック1. カーネル（核）に立ち返る

テクニック2. 問題点を正確にみきわめる

テクニック3. 最初の案を破壊する

1つ目は、戦略があらぬ方向に逸脱しないため、

2つ目は、戦略の一貫性をチェックするため、

3つ目は、良い判断を下す能力を高めるためのもの。

『良い戦略、悪い戦略』リチャード・P・ルメルト・著から引用

## 囲碁理論

---

エイサー創業者、施振栄の「囲碁理論」。

1. まず離れた領域を守り、次に主戦場に出ていく。
2. 布石が重要
3. 少なくとも二つの目（陣地）が必要
4. 気を長く持つこと

『アジア実力派企業のカリスマ創業者』近藤伸二・著から引用

## 顧客が特定の企業に囲い込まれる理由

---

- ・ 習慣
- ・ スイッチング・コスト
- ・ 探索コスト

『競争戦略の謎を解く』ブルース・グリーンウォルド、ジャッド・カーン・著から引用

## カウンタープランを出す際の2つの条件

---

1. 発想がまったく違う代替案を提示すること
2. 同時に実行することができない代替案であること

『すごい説得力』太田龍樹・著から引用

## できる人

---

できる人は、必ず「主張＋理由」で説明する。

『すごい説得力』太田龍樹・著から引用

話し下手な人の口を開かせるのに効果的な、2つの質問。

---

1. 時系列方式

2. 優先順位方式

『すごい説得力』太田龍樹・著から引用

## プライベートバンク的な財産の保全

---

1. 戦争や政変に対して
2. インフレに対して
3. 金利の大きなトレンド変化に対して

『やっぱり！株は上がるぞ』澤上篤人・著から引用

## セミナーで学ぶポイント

---

1. 先生の「教え方」のうまいところを学ぶ
2. 異質な知識を、自分の専門分野と結びつける。

『人は誰でも講師になれる』中谷彰宏・著から引用

## 講演の3部構成

---

1. 講演

2. 質問タイム

3. 名刺交換・サイン・握手・写真撮影

『人は誰でも講師になれる』中谷彰宏・著から引用

## 3つの思考法

---

1. ライバルは見ない
2. 現場は見ない
3. ロジカルに考えない

『口紅は男に売り込め！』高倉豊・著から引用

## 仕事は楽しいかね？

---

『良い上司になりたければ、良い顧客になれ』

『良い部下になりたければ、良い上司になれ』

『良い納入業者になりたければ、良い友達になれ』

『仕事は楽しいかね？ 最終講義』 デイル・ドーテン・著から引用

※一部紹介

2. 世界の五〇億人がインターネットで結ばれる
3. 地球上のいたるところで「クラウド」を利用できるようになる
7. メガ企業とミニ起業家が台頭する
8. バーチャル空間で働き、「アバター」を利用することが当たり前になる
9. 「人工知能アシスタント」が普及する

『ワーク・シフト』リンダ・グラットン・著から引用

## グローバル化の進展の要因に関する現象

---

### ※一部紹介

1. 二四時間・週七日休まないグローバルな世界が出現した
4. 儉約型イノベーションの道が開けた
6. 世界中で都市化が進行する
7. バブルの形成と崩壊が繰り返される
8. 世界のさまざまな地域に貧困層が出現する

『ワーク・シフト』リンダ・グラットン・著から引用

※一部紹介

2. 寿命が長くなる

4. 国境を越えた移住が活発になる

『ワーク・シフト』リンダ・グラットン・著から引用

※一部紹介

1. 家族のあり方が変わる
2. 自分を見つめ直す人が増える
6. 幸福感が弱まる

『ワーク・シフト』リンダ・グラットン・著から引用

※一部紹介

1. エネルギー価格が上昇する
2. 環境上の惨事が原因で住居を追われる人が現れる

『ワーク・シフト』リンダ・グラットン・著から引用

## 時間に追われる未来を迎えないための3つのシフト

---

1. 専門技能の習熟に土台を置くキャリアを意識的に築く
2. せわしなく時間に追われる生活を脱却しても必ずしも孤独を味わうわけではないと理解する
3. 消費をひたすら追求する人生を脱却し、情熱的になにかを生み出す人生に転換する。

『ワーク・シフト』リンダ・グラットン・著から引用

## 3つのタイプの人的ネットワーク

---

1. ポッセ（同じ志をもつ仲間）
2. ビッグアイデア・クラウド（大きなアイデアの源となる群衆）
3. 自己再生のコミュニティ

『ワーク・シフト』リンダ・グラットン・著から引用

## 高い価値をもつ専門技能の三条件

---

1. その技能が価値を生み出すことが広く理解されていること
2. その技能の持ち主が少なく、技能に対する需要が供給を上回っていること。
3. その技能がほかの人に模倣されにくく、機械によっても代用されにくいこと。

『ワーク・シフト』リンダ・グラットン・著から引用

## とくに重要性を増す4つの専門技能

---

1. 生命科学・健康関連
2. 再生可能エネルギー関連
3. 創造性・イノベーション関連
4. コーチング・ケア関連

『ワーク・シフト』リンダ・グラットン・著から引用

最低でも、チーム内で共有しておきたい内容。

---

1. 作業の留意点

2. 作業の目的

3. 作業の重要性

4. 報連相の徹底

5. 企業理念、行動指針の説明。

『アルバイトだけでもまわるチームをつくろう』 鈴木亮・著から引用

## コンセプトのつくりかた

---

1. あなたが世界に向けて「良いもの」を作る
2. 世界に何か「良い変化」が起こる
3. 世界からあなたに「良い報酬」が届く
4. あなたに「良い変化」が起こる

『コンセプトのつくりかた』 玉樹真一郎・著から引用

## 最終的に生み出すコンセプトがクリアすべき2点

---

1. あなたが心の底から同意し、それを行えばしあわせになれると信じていること。
2. あなたやあなたの会社が生きていけること（お金が手に入る事、永続性があること）

『コンセプトのつくりかた』玉樹真一郎・著から引用

## 自分の望む人生を送るためのヒント

---

ルール1. 何かを成し遂げる道はひとつとは限らない。

ルール2. 「豊かさ」と「不足」の二者択一を迫られたら、「豊かさ」を選べ。

ルール3. 理屈抜きで信じることにためらっているなら、思いっきり信じてみる。

ルール4. 頭の良さは必要条件ではない。必要なのは断固たる決意だ。

ルール5. 無限の夢や目標はもってもいい。だが、無限の優先事項をもっているわけではない。

ルール6. 小さなことをきちんとなせたら、飛躍的な成長も夢ではない。

『常識からはみ出す生き方 ノマドワーカーが贈る「仕事と人生のルール」』 クリス・ギレボー・著から引用

## 実践知のリーダーシップを発揮するために必要な6つの力

---

1. 「善い」目的をつくる能力
2. 場をタイムリーに作る能力
3. ありのままの現実を直視する能力
4. 直観の本質を概念化する能力
5. 概念を実現する政治手腕
6. 実践知を組織化する能力

『挑む力 世界一を獲った富士通の流儀』片瀬京子、田島篤、野中郁次郎(その他)・著から引用

## 会社が大きくなっていく条件

---

1. メンバー全員が汗水を流しながら、精一杯努力すること。
2. 人材をうまく活用していくこと
3. 優れた経営戦略を打ち立てること

『小倉昌男の人生と経営』小倉昌男・著から引用

## 交渉事において成功するための考え方

---

- ・相手にリスクを与えないで自分が進んでリスクを引き受けること
- ・相手に経済的なメリットを与えること

『プロ法律家のビジネス成功術』 金森重樹・著から引用

## ビジネススキルのなかでもとくに重要な項目

---

ビジネススキルのなかでもとくに重要なのは、「時間」「思考」「感性」の三つのスキル。

『ビジネススキルイノベーション』横田尚哉・著から引用

## 収益の安定しない企業の2つのタイプ

---

1. 「価格競争型」製品を製造している企業
2. 絶えず改良や再設計を施さなければ、競争力を維持できない企業。

『バフェットの株式ポートフォリオを読み解く』 メアリー・バフェット、デビッド・クラーク・著から引用

## 永続的な消費者独占力を持つ企業かどうかを判断する目安

---

- ・ その企業が現在提供している製品やサービスは、一〇年後にも提供されているか？
- ・ 自分はその製品やサービスの機能を十分に理解しているか？
- ・ 競争力を維持するために多額の研究開発費が必要か？
- ・ その企業は市場を独占しているか？あるいは、販売している製品やサービスを競合企業よりも低コストで提供できるシステムを備えているか？

『バフェットの株式ポートフォリオを読み解く』 メアリー・バフェット、デビッド・クラーク・著から引用

## マイケル・ハイムズの3つの質問

---

1. それは私に喜びを与えてくれるだろうか
2. それは私の資質や才能を引き出してくれるだろうか。もてる能力すべてを最大限に生かせるものだろうか。
3. それはまわりの人々、そして社会全体にとって真に有益なものだろうか。

『アイデア・ハンター』 アンディ・ボイントン、ビル・フィッシャー、ウィリアム・ボール・著  
から引用

## カーネルが守ってきた2つのルール

---

1. できることはすべてやれ

2. やるなら最善を尽くせ

『カーネル・サンダースの教え』 中野明・著から引用

## ロータリークラブで出会った4つのテスト

---

1. 嘘偽りはないか？
2. 関与するすべての人に公正か？
3. 信用と信頼を築けるか？
4. 関与するすべての人に利益があるか？

『カーネル・サンダースの教え』 中野明・著から引用

## シド・フィールドの3幕構成

---

- ・ 第1幕：ストーリーを立てる登場人物を紹介し、ヒーローとその他の人物の関係を設定し、ヒーローの満たされない欲求を明確にする。こうしてプロットが決まる。
- ・ 第2幕：葛藤に直面し、ドラマチックなアクションが展開される。主人公は欲求の達成を阻む障害に直面する。
- ・ 第3幕：ストーリーが解決をみる。ただしエンディングではなく、あくまで問題の解決。主人公ははたして成功するのか、失敗するのか……？

『ザ・プレゼンテーション』 ナンシー・デュアルテ・著から引用

## ビッグアイデアの3要素

---

1. あなた独自の視点が明確に表現されていること
2. 何が危機にさらされているかを伝えること
3. 完全な文章であること（名詞と動詞が必要）

『ザ・プレゼンテーション』 ナンシー・デュアルテ・著から引用

## 数字の裏にあるストーリーを説明する方法

---

・ スケール

・ 比較

・ 文脈

『ザ・プレゼンテーション』 ナンシー・デュアルテ・著から引用

## STARの瞬間・5つのタイプ

---

(STAR:Something They'll Always Remember)

1. 印象的な演出
2. サウンドバイトをくりかえす
3. 心をゆさぶる映像
4. 心を動かすストーリー
5. 衝撃的な数字

『ザ・プレゼンテーション』 ナンシー・デュアルテ・著から引用

## 10X型リーダーが見せる主要行動パターン三点セット

---

1. 「狂信的規律」
2. 「実証的創造力」
3. 「建設的パラノイア」

『ビジョナリー・カンパニー4』 ジム・コリンズ、モートン・ハンセン・著から引用

## 結婚で後悔することの6分類

---

1. 家事・育児の分担
2. 相手の育ちや環境が与える人格不和
3. コミュニケーションの取り方
4. お金や時間に対する価値観の齟齬
5. 相手の両親との付き合い方
6. 子育て哲学の違い

『結婚を後悔しない50のリスト』大塚寿・著から引用

## 競争が最も激しくなるケース

---

- ・ 競合企業が乱立しているか、規模と影響力においてほぼ互角。
- ・ 業界の成長が鈍い
- ・ 撤退障壁が高いと、業界から企業が退出しにくくなる。
- ・ 競合企業が事業に対して道理に合わない執着をもっている

『マイケル・ポーターの競争戦略』 ジョアン・マグレッタ・著から引用

## 4 カ条のルール

---

1. わかっていることを言え
2. わかっていないことを言え
3. その上で、どう考えるのかを言え。
4. この3つを常に区別しろ

『リーダーを目指す人の心得』 コリン・パウエル、トニー・コルツ・著から引用

## 記者会見における5種類の聞き手

---

1. 質問をする記者
2. 見たり聞いたりしてくれている米国民
3. 190カ国あまりの政治家や軍部リーダー
4. 注意深く観察し、聞き耳を立てる敵。
5. 最後は兵士

『リーダーを目指す人の心得』 コリン・パウエル、トニー・コルツ・著から引用

## インタビュー時の関係構築のためのキーワード

---

1. 共感

2. 共有

3. 告白

『「欲望」のマーケティング』 山本由樹・著から引用

## 人間が他社に抱く感情の4段階

---

同情→共感→賞賛→嫉妬

『「欲望」のマーケティング』 山本由樹・著から引用

## クリストファー・ブッカーによる「物語の7つのパターン」

---

1. 「怪獣退治」
2. 「悲劇」
3. 「再生物語」
4. 「喜劇」
5. 「冒険」
6. 「放浪と帰還」
7. 「立志伝」

『フェルドマン式知的生産術』 ロバート・アラン・フェルドマン・著から引用

## 『The Elements of Style』から著者が参考にしている5つのルール

---

1. いらぬ言葉を省く
2. 二重否定を使わない
3. 文章は単純な構造に
4. 能動態を使う
5. 強調したい言葉を文章の最後に持ってくる

『フェルドマン式知的生産術』 ロバート・アラン・フェルドマン・著から引用

## 意見が対立する三つの原因

---

1. 情報の違い
2. 解釈の違い
3. 損得の違い

『フェルドマン式知的生産術』 ロバート・アラン・フェルドマン・著から引用

## 世の経済的な営みの三つの種類

---

「人を呼ぶ」ことはきわめて重要だ。

殊に、これからの日本ではそうである。

世の経済的な営みには、三つの種類がある。

「物を造る」「価値を移す」「人を呼ぶ」だ。

『人を呼ぶ法則』堺屋太一・著から引用

## 意思決定コストの引き下げ方

---

意思決定コストの引き下げには、

- (1) よく知っている（知名度）、
- (2) みんな使っている（共通性）、
- (3) 前にも使った（既視感）の三つを高めるべきだ。

『人を呼ぶ法則』堺屋太一・著から引用

## アラン・フォーバスの6つの「アトラクティブス」

---

1. 歴史——歴史上の有名事件の現場や歴史的建造物
2. フィクション——小説や演劇、歌謡で有名になった名所や名物
3. リズム&テイスト——音楽が楽しく、食事が美味しい。
4. ガール&ギャンブル——ねえちゃんがきれいでスリルに富んでいる
5. ショッピング——名物名品があり、賑わいに富んだ街並みがある。
6. サイトシーイング——風光明媚で奇勝絶景に恵まれている

『人を呼ぶ法則』 堺屋太一・著から引用

## アメリカ繁栄の五本の柱

---

1. 国民向けの公共教育の充実
2. インフラ
3. 移民への門戸開放
4. 基礎研究・開発への政府の支援
5. 民間経済活動への必要な規制の実行

『かつての超大国アメリカ』ル・マンデルバウム・著から引用

## ワグナーの3つのC

---

1. 批判的思考（クリティカル・シンキング）
2. 口頭と文章での効果的なコミュニケーション
3. 共同作業

『かつての超大国アメリカ』ル・マンデルバウム・著から引用

## 「デスマグネット」を避けるためには？

---

「デスマグネット」とは、誰もが犯してしまうような、愚かな過ちのこと。

「通りやすい道には、地雷が埋まっている」ことを意味します。

カワサキさんは、「デスマグネット」を避けるために、次の2つの間違いを犯さないよう肝に銘じておく必要があると説明しています。

1. 先入観にもとづいて状況を判断し、それに反する徴候は無視するか拒否する。
2. 経験から学ぼうとしない。

『「革命家」の仕事術』ガイ・カワサキ・著から引用

## 広まりやすいアイデアかチェックする3つのポイント

---

1. ひと言でいえる
2. 伝えた相手が何らかの得をする
3. つい伝えたくなる面白さが含まれている

『「たった1人」を確実に振り向かせると、100万人に届く。』阪本啓一・著から引用

## 意志力とは？

---

意志力とはつまり、この「やる力」「やらない力」「望む力」という3つの力を駆使して目標を達成する力のこと。

『スタンフォードの自分を変える教室』ケリー・マクゴニガル・著から引用

## 人生初の薬理学の実験で学んだ教訓

---

1. 科学は驚きに満ちている
2. 新薬、新治療法を、準備なしにいきなり患者さんに使用することは絶対にしてはならない。
3. 先生のいうことをあまり信じてはならない

『山中伸弥先生に、人生とiPS細胞について聞いてみた』山中伸弥、緑慎也・聞き手から引用

## 研究者として成功する秘訣「VW」

---

- ・ VWのVは、VisionのV
- ・ VWのWは、Work hardのW

『山中伸弥先生に、人生とiPS細胞について聞いてみた』山中伸弥、緑慎也・聞き手から引用

アレックス・マイクロスによる、人間の満足の基準を決める「三つのギャップ」。

---

1. 自分がもつものと欲しいものとのギャップ
2. 自分がもつものと、自分と同等のひとがもっていると思われるものとのギャップ。
3. 自分がもつものと、過去に自分がもっていた最高のものとのギャップ。

『なぜ選ぶたびに後悔するのか』バリー・シュワルツ・著から引用

### ※一部紹介

1. 選ぶときを選ぶ
3. 満足（サティスファイス）を心がけ、最大化（マキシマイズ）を控える。
5. 決断は取り消し不能にする
6. 「感謝の心」を実践する
7. 後悔しない
10. 他人との比較はほどほどに
11. 制約を歓迎する術を学ぶ

『なぜ選ぶたびに後悔するのか』バリー・シュワルツ・著から引用

## 地域プロデューサーの役割

---

1. チームをつくる
2. 地元の人を主役にする
3. 事務局機能をつくる

『地域をプロデュースする仕事』 玉沖仁美・著から引用

## 情報の仕入れ3つの条件

---

1. 自分の業界外で
2. 生活者・社会全般に関する
3. 自分が「気になる」情報

『「ものさし」のつくり方』吉川昌孝・著から引用

## 生活総研で「新しい兆しの種」として話題に挙がったもの

---

- ・ 一部の人しか入れない、閉鎖系のソーシャルメディアの勃興。
- ・ 大人向けの怖い絵本への注目
- ・ 続々と出てくるカッコくだらないアーティスト
- ・ 駅ビルが新しい地元スペースを形成
- ・ 「家を買うなら農地を買うほうがマシ」という考え方への共感
- ・ ママ名刺の流行
- ・ 美白を考える60代、70代女子の出現
- ・ 偶然の出会いを具現化する横丁や界隈の増加

『「ものさし」のつくり方』吉川昌孝・著から引用

## 考え方を左右する3要因

---

1. 「世代効果」
2. 「時代効果」
3. 「年齢効果」

『「ものさし」のつくり方』吉川昌孝・著から引用

## マッキンゼーの採用基準

---

1. リーダーシップがあること
2. 地頭がいいこと
3. 英語ができること

『採用基準』伊賀泰代・著から引用

## 給与の増やし方は三つある

---

1. 『定期昇給で給与を増やす』方法
2. 『昇進で給与を増やす』方法
3. 『配置転換で給与を増やす』方法

『うっかり一生年収300万円の会社に入ってしまった君へ』平康慶浩・著から引用

## ブラック企業で給与を増やす（昇給）ためのポイント

---

1. 自分の給与を含めたコストの減らし方を考える＝給与は増えないものと割り切る
2. 売上を増やす活動に力を注ぐ＝単純作業で人を育てる
3. 上司の仕事を真似る＝できない上司でも上司になっている理由があることを理解する

『うっかり一生年収300万円の会社に入ってしまった君へ』平康慶浩・著から引用

## 仕事を先送りするリスク

---

1. 依頼内容を忘れること
2. 時間の経過とともに「面倒だ」という感覚が増幅すること

『絶対達成マインドの作り方』横山信弘・著から引用

## 記録とふり返りが仕事の役に立つ3つの理由

---

こと仕事に限っていえば、記録とそのふり返りを続けることは地味ながらとても役に立つ習慣です。

その理由は次の3つ。

1. 「次に何をするか？」を思い出すための時間とエネルギーを節約できる
2. 自分が無意識に続けている良いことや良くないことを再発見できる
3. ラクに続けるための方法が手に入る

シゴタノ！から引用

## リニアテクノロジーの一見奇妙なルール

---

- ・ 古い商品を新しい商品と入れ替えることはしない
- ・ 数が見込める市場からは撤退する
- ・ 世間では少ないほうがいいと言われる在庫は潤沢に持つ
- ・ 効率を求めて製造拠点を集中させることはしない

『誰もやめない会社』片瀬京子、蓬田宏樹・著 日経エレクトロニクス・監修から引用

## 社員が辞めない理由

---

1. 高い報酬を期待できること（平均年収は15万米ドル）
2. 製品企画／製品開発の自由度が高いこと
3. 業界に広く知られ、敬愛されているアナログ設計者（アナログ・グル）と一緒に仕事できること。

『誰もやめない会社』片瀬京子、蓬田宏樹・著 日経エレクトロニクス・監修から引用

## 土光敏夫氏の著書にある「信頼される人になるための行動基準」

---

- 一、「相手の立場になって物を考える」
- 一、「約束をきちんと守る」
- 一、「いうことと行なうことを一致させる」
- 一、「結果をこまめに連絡する」
- 一、「相手のミスを積極的にカバーする」

『サラリーマンは、二度会社を辞める。』楠木新・著から引用

第2の人生の課題は、3つの方法によって解決できる。

---

ドラッカーは、この第2の人生の課題は、3つの方法によって解決できるという。

1. 「文字どおり第二の人生を持つこと」
2. 「パラレルキャリア（第二の仕事を持つこと）」
3. 「ソーシャル・アントレプレナー（篤志家）になること」

『サラリーマンは、二度会社を辞める。』楠木新・著から引用

## 人を動かす力が最も大きくなるのは？

---

人を動かす力が最も大きくなるのは、次の二つの場合だ。

1. あなたが何かしてあげたために、人があなたに従うとき。
2. あなたの人柄のために、人があなたに従うとき。

『人を動かす2』D・カーネギー協会・編集から引用

## 「良いメッセージ」の3条件

---

条件1. 1スライド1メッセージとなっている

条件2. 明快な主張がある(=ポジションを取っている)

条件3. 短い(=ポイントが明確である)

『外資系コンサルのスライド作成術』山口周・著から引用

## パッケージ作成のあるべきプロセス

---

- ・まずメッセージを書きだし、それらがすんなりと頭に入るストーリーにまとめる。
- ・文章をいじりようがない、となった段階で一つ一つのメッセージをスライドに落としていく。
- ・全てのスライドがメッセージとストーリーをサポートするように作成される

『外資系コンサルのスライド作成術』山口周・著から引用

## グラフ選択のノウハウ

---

<実数値と構成比を組み合わせる際には、面積図>

<合成の対象となる2つのデータの指標が異なる場合は「棒×折れ線」が最適な合成>

『外資系コンサルのスライド作成術』山口周・著から引用



## 決算期の決め方の目安・ポイント

---

- ・ 在庫が少ない月
- ・ 決算期の2か月後に納税資金が確保できる月
- ・ 法人を設立した月の前月
- ・ 10月決算の場合、申告期限が12月31日ではなく1月4日なので（正月休みのため）少し延びる。

『新版「ソン・トク」の本音ぶっちゃけます。』岩松正記・著から引用

## 成功の3大原則

---

1. ユニークであること (UNIQUE)
2. 常に最初であること (FIRST)
3. 違うこと (DIFFERENT)

『成功者はなぜウブロの時計に惹かれるのか。』篠田哲生・著から引用

## 「ムダ」という宝を探せ

---

1. スペースのムダ
2. 時間のムダ
3. 間違えるムダ
4. とりに行くムダ

『トヨタの片づけ』OJTソリューションズ・著から引用

## 三定（さんてい）

---

1. 定位置

2. 定品

3. 定量

『トヨタの片づけ』OJTソリューションズ・著から引用

## ハワード・ヘンドリックスによるコミュニケーションの3要素

---

1. 知識：知っていることを伝える
2. 感情：感じたことを伝える
3. 行動：行動で伝える

『「つながり」力——結果が出せる人になる』ジョン・C・マクスウェル・著から引用

## 人に話を聞いてもらうための「材料」

---

- ・ 人間関係：信用を与える「誰か」を利用する
- ・ 見識：知っていることを話す
- ・ 成功：成し遂げてきたことを語る
- ・ 実力：できることを示す
- ・ 犠牲：これまでの生き方が物語る

『「つながり」力——結果が出せる人になる』ジョン・C・マクスウェル・著から引用

## 勇気の方程式

---

人を勇気づけるために大切なのは、知りたいと思っていることを【確認】させること。

そして良い【印象】を与えること。

だが、勇気の方程式でもっとも重要なのは【気持ち】だ。

『「つながり」力——結果が出せる人になる』ジョン・C・マクスウェル・著から引用

## あらゆる事業が責任を持たなければならない五大要素

---

1. 「収益」
2. 「社員」
3. 「顧客」
4. 「地域社会」
5. 「自然」

『レスポンシブル・カンパニー』イヴォン・シュイナード、ヴィンセント・スタンリー・著から引用

## 古典を読むための十カ条

---

第一条 一通りの知識を事前に得る

第二条 引用力を磨く

第三条 さかのぼり読み——古典の影響を読み取る

第四条 パラパラ断片読み——全部を読もうとしない

第五条 我田引水読み——自分の経験に引きつける

第六条 つかみ読み——作品世界にどっぷりつかる

第七条 クライマックス読み

第八条 演劇的音読

第九条 バランス読み

第十条 マイ古典の森をつくる

『古典力』 齋藤孝・著から引用

## 人物を見るポイント

---

行為と動機と、満足する点。

この三点で自分が見られると思うと、見透かされる感じがする。

人物を見るポイントを、この明確な三点にさらっと凝縮しているところに孔子の凄みを感じる。

『古典力』 齋藤孝・著から引用

## モチベーションの本質

---

「努力」は「夢中」に勝てず、「義務」は「無邪気」に勝てない。

『走りながら考える』為末大・著から引用

## 思考の基本となるフレームワーク

---

ニュースなどで見かかる主張を次の「思考のフレームワーク」の5ステップに当てはめ、その主張が正しいかを判断する方法です。

1. 客観的事実の認識
2. 主観的事実の理解
3. 価値・規範の選択
4. 規範に基づく事実評価
5. 対策提示

『結果を出すリーダーはみな非情である』 富山和彦・著から引用

## 実行力を身につけるために必要な4つの基本的心構え

---

1. 迷ったらやる
2. 有言実行する
3. 時間をコントロールする
4. 体調を整える（信念×体調→アウトプット）

『ビジネスマンのための「実行力」養成講座』小宮一慶・著から引用

## 会議における具体的決定

---

1. ゴールを明らかにし、
2. そのためにやるべきことを決め、
3. それを数値で明らかにし、
4. 責任者を決め、
5. いつまでに何をするかの期限を明確にすること。

『ビジネスマンのための「実行力」養成講座』小宮一慶・著から引用

## ドラッカーが挙げた「企業がなすべきこと」

---

1. 現在の事業の業績向上
2. 機会の追求
3. 新規事業

『ビジネスマンのための「実行力」養成講座』小宮一慶・著から引用

## 初対面で意識してやっていること

---

1. 握手をする
2. 相手をほめる
3. つっこみポイントをつける
4. 共通点を見つける
5. 「損得勘定」に訴える
6. 事前準備を怠らない
7. 手みやげを用意する

『冒険に出よう』安藤美冬・著から引用

## 影響力の六つの発生源

---

1. 個人レベルのモチベーション
2. 個人レベルの能力
3. 社会レベルのモチベーション
4. 社会レベルの能力
5. 構造レベルのモチベーション
6. 構造レベルの能力

『自分を見違えるほど変える技術』ケリー・パターソン、ジョセフ・グレニー、デヴィッド・マクスフィールド、ロン・マクミラン、アル・スウィツラー・著から引用

## ゲームがゲームであるための次の三つの要素

---

変化に成功するチャレンジャーは、退屈な行動をゲームに変えてモチベーションを高める。

ゲームがゲームであるためには、次の三つの要素が必要だ。

1. 時間の制約
2. 小さなチャレンジ
3. スコア

『自分を見違えるほど変える技術』ケリー・パターソン、ジョセフ・グレニー、デヴィッド・マクスフィールド、ロン・マクミラン、アル・スウィツラー・著から引用

## トップ・パーフォーマーに共通する三つの重要行動

---

1. 自分の仕事に精通している
2. 正しく焦点をあてる
3. 親切で頼りになると思われる

『自分を見違えるほど変える技術』ケリー・パターソン、ジョセフ・グレニー、デヴィッド・マクスフィールド、ロン・マクミラン、アル・スウィツラー・著から引用

## ポール・シャロン（キャンベル・スープ会長）が叩き込まれた5つの価値観

---

1. 「高品質」
2. 「高潔」
3. 「消費者のニーズに応えること」
4. 「徹底した分析」
5. 「教育に力を注ぐこと」

『P & G 一流の経営者を生み続ける理由』リック・トックウィグニー、アンディ・ブッチャー・著から引用

## 感動体験の10要素

---

※一部紹介

1. 驚き
2. 期待（感動体験を思い描けば、体験する前からそれを味わうことになる。）
4. 超越（感動体験は、理解も常識も超えたものをつないでくれる。）
10. 優越感（感動体験は、よい意味であなたに優越感を与える。）

『顧客の心に火をつけろ！』マイケル・ハイアット・著から引用

## 商品をベストセラーにするP I N Cの法則

---

Promise（保証する）

Intrigue（関心を引きつける）

Need（必要性を強調する）

Content（中身をシンプルに表現する）

『顧客の心に火をつけろ！』マイケル・ハイアット・著から引用

## 情報商品に対するエレベーター・ピッチの4要素

---

1. あなたの商品の名前とジャンル
2. あなたが解決しようとしている問題点
3. あなたが提案する解決方法
4. 解決した場合の主な利点

『顧客の心に火をつけろ!』マイケル・ハイアット・著から引用

## 成果を出せるランディングページの7つの条件

---

1. 見出し
2. セールスコピー
3. 商品写真
4. 推薦文
5. 保証
6. 割引価格
7. コール・トゥ・アクション

『顧客の心に火をつける！』マイケル・ハイアット・著から引用

古い記事を蘇らせ、アクセスアップにつなげる方法。

---

1. 人気の高かった記事を見つける（トップ100のリストを作成）
2. どの記事にも最新の情報を加えておく
3. 日付を記事の最後に移動させる
4. Twitterにブログ記事を投稿する
5. 自動投稿システムを利用する
6. アバウトページに人気トップ10のブログ記事を入れる
7. サイドバーに人気記事のリストを表示させる
8. コメントをくれた人に返信する
9. やりすぎない

『顧客の心に火をつける！』マイケル・ハイアット・著から引用

## 紙芝居から得られる5つの教訓

---

1. パッと見て分かるような、大きくてくっきりしたビジュアルを使う。
2. グラフィック要素を画面からはみ出させる
3. ビジュアルを単なる装飾として使うのではなく、ダイナミックに活用する
4. 不要な細部を入念に取り除く
5. (ビジュアルと語りの両面で) 参加型のプレゼンテーションを心がける

『プレゼンテーションzen第2版』 ガー・レイノルズ・著から引用

# PUNCH

---

第一印象で、どういうインパクトを与えられるか。

言葉で、言葉以外の何かで。

そんな時に、PUNCHという言葉を知っているといい。

オープニングに「個人的 (Personal)」「予想外 (Unexpected)」「斬新 (Novel)」「挑発的 (Challenging)」「ユーモラス (Humorous)」といった要素を取り入れることである。

都合のいいことに、これらの頭文字を並べると「PUNCH」という覚えやすい言葉になる。

『プレゼンテーションzen第2版』ガー・レイノルズ・著から引用

## ジハン・ペレラによるウェビナー成功の7つの秘訣

---

(一部紹介)

1. 相手にとって切実な情報を与える
2. スライドの数を増やす
3. 「エレガント」なデザインを心がける
4. ビジュアルを段階的に表示する

『プレゼンテーションzen第2版』 ガー・レイノルズ・著から引用

## 貨幣経済社会から脱出するための「3つのリスト」

---

1. ウィッシュリスト

2. できますリスト

3. あげますリスト

『「いいひと」戦略』岡田斗司夫・著から引用

## 20の個人的アドバイス

---

(一部紹介)

1. 収入より満足に目を向ける
2. やがて消えていく物に興味を持たない
6. 大勢の人に荒らされる前に世界中の魅力あるものを見ておこう
7. 気候変動の影響が少ない場所に住みなさい
14. 社会不安に敏感でないものに投資しよう
17. ビジネスで、高い成長性と高い利益率を混同しないように。

『2052 今後40年のグローバル予測』 ヨルゲン・ランダース・著から引用

## フリー4つのモデル

---

### 1. 直接的内部相互補助モデル

「あるものを1つ買えば、2つめは無料」など

### 2. 三者間市場モデル

消費者が無料で得るために第三者（広告主）が費用を支払う

### 3. フリーミアムモデル

無料サービスで広く顧客を集めてその一部が有料サービスを利用することによって収益を上げる

### 4. 非貨幣経済モデル

注目（トラフィック）と評判（リンク）という金銭以外のインセンティブによって成り立つ

『図解 カール教授と学ぶ成功企業31社のビジネスモデル超入門!』平野敦士カール・著から引用

## 成功するプラットフォームの3つの特徴

---

1. プラットフォーム自らの存在価値を創出できるかどうか
2. 「場」に参加する人の「自動増殖機能」があるか
3. ユーザーのクオリティ・コントロールができていますか

『図解 カール教授と学ぶ成功企業31社のビジネスモデル超入門!』平野敦士カール・著から引用

## タワークレーンのクライミング

---

1. 足場を固め、クレーンを組み立て、ビルを作りながら、マストの最上部までクレーンを持ち上げる。
2. フロアに上部マストを固定する
3. ベースをマストごと持ち上げ、フロアに固定する
4. クレーンを再びマストの最上部まで持ち上げる

『雑学科学読本 身のまわりのモノの技術』 涌井良幸、涌井貞美・著から引用

## タワークレーンの解体

---

1. 子クレーンを親クレーンの近くに作る
2. 子クレーンで親クレーンを解体する
3. 同様に、子クレーンは孫クレーンを作り解体。
4. 最後は人が解体し、エレベーターで地上に下ろす。

『雑学科学読本 身のまわりのモノの技術』涌井良幸、涌井貞美・著から引用

## 品川のポテンシャル

---

1. すべての東海道新幹線が停車
2. 羽田空港に近い
3. リニア新幹線の発着駅になる
4. 海側の広大な開発用地
5. 公的スキームが充実
6. 駅周辺の道路網も拡充

『山手線に新駅ができる本当の理由』市川宏雄・著から引用

## 現時点で明らかになっている開発の手順

---

1. 2014年度中に、東北縦貫線工事が完成。
2. 2020年頃までに、山手線・京浜東北線の線路移設工事完成。
3. 2020年頃、品川―田町駅間に山手線（京浜東北線も停車）の新駅完成。駅名は未定。
4. 2020年頃までに、品川車両基地跡地約15haにオフィス・商業施設が完成。
5. 2020年頃、東西連絡道路開通など東京都の駅周辺整備事業が完了。
6. 2027年頃、リニア中央新幹線の品川駅開業。

『山手線に新駅ができる本当の理由』市川宏雄・著から引用

## 大好きなことをやらない6つの理由

---

1. 時間がないと感じている
2. 「好きなことをやっていい」という許可が自分におりていない
3. 「好きなことでは、生活が成り立たない」と思っている
4. 「才能がない」と思っている
5. お金がないからできない
6. そもそも、好きなことが何かわからない。

『大好きなことをやって生きよう！』本田健・著から引用

## 「大好きなこと」の7つの側面

---

1. やっているだけで、楽しくなること。
2. まわりを楽しませ、幸せな気分させること。
3. 自然とやってしまうようなこと
4. 生まれ変わってもやりたいこと
5. お金を払ってでもやりたいこと
6. いつもまわりにほめられたり、「もっとやったら」と薦められること。
7. 少しでも時間があればやってしまうこと

『大好きなことをやって生きよう！』本田健・著から引用

大好きなことをやっているのに、お金がついてこない人の特徴。

---

1. 受け取り下手
2. ひとりよがり
3. プレゼンができていない
4. 料金設定の失敗
5. 自分の売りがない
6. 集客（セールス）が下手
7. 自信がない

『大好きなことをやって生きよう！』本田健・著から引用

## メディアの影響力の本質

---

予言の自己実現能力

『MEDIA MAKERS』 田端信太郎・著から引用

## メディア上であり得るコンテンツの形態

---

- ・ ストック⇔フロー
- ・ 参加性⇔権威性
- ・ リニア⇔ノンリニア

『MEDIA MAKERS』 田端信太郎・著から引用

## コミュニケーション線の公式

---

コミュニケーション線の数=チームの人数×(人数-1)÷2

『リーダーならもっと数字で考えなきゃ!』香川晋平・著から引用

## 部下の仕事の評価法

---

部下の仕事は、 $(\text{質} \times \text{量}) \div \text{時間}$ で評価

『リーダーならもっと数字で考えなきゃ！』香川晋平・著から引用

## リーダーならもっと数字で考える！

---

「期間比較」「予算比較」「他社比較」の3つの比較を使えば、リーダーはチームの数字が何を意味するか、より深く理解できるようになるだろう。

『リーダーならもっと数字で考えなきゃ！』香川晋平・著から引用

## 5つの領域から収益を得るパターン

---

1. 「顧客」
2. 「商品」
3. 「課金の仕方」
4. 「支払い方法」
5. 「資源」

『そろそろ会社辞めようかなと思っている人に、一人でも食べていける知識をシェアしようじゃないか』山口揚平・著から引用

## 信用

---

信用 = (専門性 + 確実性 + 親密度) / 利己心

『そろそろ会社辞めようかなと思っている人に、一人でも食べていける知識をシェアしようじゃないか』 山口揚平・著から引用

## アップルのサービスの5ステップ

---

Approach——顧客一人ひとりを、あたたかいあいさつで出迎える

Probe——顧客のニーズを丁寧に聞き出して理解する

Present——顧客に解決策を提示する

Listen——課題や懸念などをしっかりと聞いて解決する

End——あたたかい別れのあいさつと次回の来店をうながす言葉で別れる

『アップル驚異のエクスペリエンス』カーマイン・ガロ・著から引用

人が本当に自分のものと呼べるものは、三つある。

---

1. 「魂」

2. 「身体」

3. 「時間」

『家族論』レオン・バッティスタ・アルベルティ・著から引用

## 役員の条件

---

1. 誰もが認める人であるか
2. 不採算事業からうまく撤退できるか
3. 社長の考えをブレークダウンできるか
4. 会社全体を見ることができるか
5. 将来の展望をもっているか
6. 人望と品格

『社長が判断すべき重要人事』 東川鷹年・著から引用

## 会社の能力を判断するときに重要な点

---

調達と運用という視点で会社の能力を判断するときに重要なのが、次の2点です。

1. 安全におカネを集められているか
2. 集めたおカネを利益が生み出せる資産に使えているか

『決算書が読めない社員はいらない』 木村俊治・著から引用

## キャッシュ・フロー計算書

---

キャッシュ・フロー計算書というのは、上場会社以外では作成していません。

そこで、簡便的ですがおカネを稼ぐ力を見る方法としては、「営業利益」＋「減価償却費」を計算してみます。

『決算書が読めない社員はいらない』 木村俊治・著から引用

## 安全性を見るときの流れ

---

1. 純資産金額
2. 自己資本比率
3. 借入金返済期間
4. 現金預金の額
5. 流動資産と負債の比較
6. 回転期間、固定資産の調達先

『決算書が読めない社員はいらない』 木村俊治・著から引用

## 計画とは？

---

計画とは、「何を」「いつまでに」「誰が」「どうやって」がもれなく表現されているもの。

『これだけ！P D C A』川原慎也・著から引用

## 実行を妨げる人間の三つの特性

---

1. 学生症候群（追い込まれるまで後回し）
2. 必要以上の時間設定
3. 掛け持ち

『これだけ！P D C A』川原慎也・著から引用

## 著者のクライアントが設定しているKPI

---

1. 新規来店客数：ショールームに来場した新規の顧客
2. 見込客数：1のうち、アンケートに記入した人。
3. HOT客数：2のうち、購入希望車種が決定して試乗を実施した人。
4. A-HOT客数：3のうち、下取り車の査定を実施した人。
5. 成約客数：4のうち、購入決定した人。

『これだけ！PDCA』川原慎也・著から引用

## 人を縛る四つのしがらみ

---

1. 評価制度による“しがらみ”
2. 組織構造による“しがらみ”
3. 習慣による“しがらみ”
4. 考え方による“しがらみ”

『これだけ！P D C A』川原慎也・著から引用

## 会議五悪

---

1. 「会せず」
2. 「会して議せず」
3. 「議して決せず」
4. 「決して実行せず」
5. 「実行して責を取らず」

『これだけ！PDCA』川原慎也・著から引用

## 書き出しの3原則

---

1. 短い
2. 年月日から入らない
3. 会話文から入らない

『「編集手帳」の文章術』竹内政明・著から引用

1. 定期的に更新している
2. 写真や画像を使って視覚に訴える
3. 情報を漏れなく伝える文章を書く
4. 周囲への貢献を意識する

『人生が変わる2枚目の名刺』柳内啓司・著から引用

将来、生物科学の分野における研究の最も重要なテーマ。

---

1. 発生生物学（特に脳の発達とその機能について解明すること）

2. 老化の問題

3. メタボリズムの問題

『知の逆転』ジャレド・ダイヤモンド、ノーム・チョムスキー、オリバー・サックス、マービン・ミンスキー、トム・レイトン、ジェームズ・ワトソン・著から引用

## 良い安全基地の条件

---

1. 安全感を保証すること
2. 感受性（共感性）
3. 応答性（相手が求めているときに、応じてあげること）
4. 安定性
5. 何でも話せること

『愛着障害』岡田尊司・著から引用

## 新人芸を成功させるための2つのポイント

---

1. コスプレ

2. 先輩社員の「介添え」

『ハーバード流宴会術』児玉教仁・著から引用

## フィードバックを相手にあげる方法

---

1. 必ず、相手が聞く耳をもつ状態であること。
2. ポジティブで相手にとって意義のあることに集中すること
3. それにより、何がどうよくなるかというつながりと成功像を伝えること。

『1年で成果を出すP&G式10の習慣』杉浦里多・著から引用

## フィードバックをもらう作法

---

1. 具体的でピンポイントなコメントを求めること
2. よく分からない言葉やことがあれば、具体例を尋ねること。
3. どんな小さなフィードバックの中にも価値を見出し、感謝すること。

『1年で成果を出すP&G式10の習慣』杉浦里多・著から引用

## 「疫学の父」ジョン・スノウがやったこと

---

- ・ コレラで亡くなった人の家を訪れ、話を聞いたり付近の環境をよく観察する
- ・ 同じような状況下でコレラにかかった人とかかっていない人の違いを比べる
- ・ 仮説が得られたら大規模にデータを集め、コレラの発症／非発症と関連していると考えられる「違い」について、どの程度確からしいか検証する。

『統計学が最強の学問である』西内啓・著から引用

## データをビジネスに使うための「3つの問い」

---

【問1】 何かの要因が変化すれば利益は向上するのか？

【問2】 そうした変化を起こすような行動は実際に可能なのか？

【問3】 変化を起こす行動が可能だとしてそのコストは利益を上回るのか？

『統計学が最強の学問である』西内啓・著から引用

## CTPTマーケティング

---

C...コンセプト

T...ターゲット

P...プロセス

T...ツール&イベント

『【超】一枚企画書の書き方』高橋憲行・著から引用

### 3 ボックスの表現法

---

現状分析→コンセプト→提案

『【超】一枚企画書の書き方』高橋憲行・著から引用

## 商品企画の段取りをキーワードにしておく

---

- ・ 商品名かプロジェクト名
- ・ 商品のスケッチ
- ・ 背景
- ・ ネーミング案
- ・ イメージカラー案
- ・ パッケージ案
- ・ スペック案
- ・ 技術シード案
- ・ 価格案
- ・ 備考

『【超】一枚企画書の書き方』高橋憲行・著から引用

現代は . . .

---

現代は「低成長」「創造性」そして「透明性」の時代

『BEソーシャル！ 社員と顧客に愛される5つのシフト』 齊藤徹・著から引用

## ソーシャルシフト、5つのパラダイムシフト。

---

1. 理念「規律から自立へ」
2. 組織「統制から透明へ」
3. 事業「競争から共創へ」
4. 価値「機能から情緒へ」
5. 目標「利益から持続へ」

『BEソーシャル！ 社員と顧客に愛される5つのシフト』 齊藤徹・著から引用

## 未来型組織 6 つの特徴

---

1. トラスト——相互信頼の醸成
2. コラボレーション——情報の共有
3. チーム——小さな自律的組織
4. ユニファイ——チームの全社調和
5. イノベーション——革新の誘発
6. フィードバック——貢献の評価

『BEソーシャル！ 社員と顧客に愛される5つのシフト』 齊藤徹・著から引用

## フォーマットの要素

---

フォーマットの要素には、（１）文書番号、（２）発信日付、（３）宛名、（４）発信者名、（５）標題、（６）前文（頭語／挨拶）、（７）主文（本文／用件）、（８）末文（結びの挨拶／結語）、（９）別記（「記」→箇条書きを主体にした文章→「以上」）、（１０）担当者名があります。

『できる！ビジネス文書の作り方が身につく本』永山嘉昭・著から引用

## 縦書きと横書きで違う点

---

- ・ 日付、発信者名、宛名は末文と別記の間に書く。
- ・ 標題は、通常は付けない。
- ・ 文書番号を付けない
- ・ 儀礼性の高い文書では、付記は付けない。
- ・ 弔事の文書では、頭語や時候の挨拶を省略する。

『できる！ビジネス文書の作り方が身につく本』永山嘉昭・著から引用

## あらゆる行動を説明できる四つの行動原理

---

1. 「好子」出現の強化
2. 「嫌子」消失の強化
3. 「嫌子」出現の弱化
4. 「好子」消失の弱化

『メリットの法則』 奥田健次・著から引用

行動の機能は、たった4種類しかない。

---

1. 物や活動が得られる

2. 注目が得られる

3. 逃避・回避できる

4. 感覚が得られる

『メリットの法則』奥田健次・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 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 10 ～日常のあれこれを徒然なるままに～

<http://p.booklog.jp/book/17226/read>

ニチジョウサハンジ 11 ～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 12 ～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 13 ～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8～日常のあれこれを徒然なるままに～

<http://p.booklog.jp/book/20345>

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/20345>

ブックログ本棚へ入れる

<http://booklog.jp/item/3/20345>

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