ニチジョウサハンジ1 4
～日常のあれこれを徒然なるままに～
くうき
出　版
4月1日
創刊！
今月のおすすめ
定価（本体0円＋税）

目次

順番／タイトル

1 目次
2 まえがき
3 三つの「キ」
4 技術、情熱、自信、その3点がそろった結果・・・
5 本を賀する
6 読むことのアニマのために・・・
7 オフィスでできる腹式呼吸の方法！
8 女性に好かれる男性の３０の習慣
9 器の大きい人になる３０の方法
10 頭がよさそうに見える３０の話し方
11 大人の恋愛をする３０の方法
12 好きな人との関係がうまくいく３０の方法
13 マネジメントの基本的なクライテリア
14 あなたは「人生における路傍の人」になれますか？
15 本当に優しい、包容力のある人。
16 いい男はキスするとわかるよね？
17 包容力のある男と優しすぎる男の違い
18 切なくていとおしい気持ち
19 心理学者の教える「心のバグ」を見つける３つの質問
20 少し繰り返すだけで成長する人
21 何度繰り返しても成長しない人
22 書き続けることで得られるもの
23 外見と内面のバランスを整える２つの方法
24 バフェットが買収先に求める三つの資質
25 人間社会の四つのカテゴリー
26 相互に排他的占有領域を持ち、隣接集団との境界線を防衛する社会集団の４条件。
27 伝統的社会の人々が直面する４つの主たる危険
28 伝統社会における、食糧不足への３つの対処方法
29 「ノー」を「イエス」に変える３つのステップ
30 赤裸裸法
31 ４種類の根源的な動機
32 「他人があなたについて覚えていること」を増やすための３つのアドバイス
33 回答が曖昧なお客さま・・・
34 日本経済の未来の３つの可能性

35 信用創造の２つの軸
36 強固なチーム
37 フォロワーの４つの基本的欲求
38 経済学におけるもっとも基本的な問い
39 需要の変化が起きるとき
40 デザイン思考３つの柱（ＩＤＥＯティム・ブラウンＣＥＯ）
41 イノベーション巧者が注意を払う４つの事柄
42 「能力のピラミッド」
43 同時通訳の代表的な訓練法
44 話し方
45 ４つの時間
46 改訂に際しての焦点
47 リ・インベンションの主役の共通点
48 「キーメッセージの作法」（考え方・作り方）
49 ＪＡＬ再生が成功したカギ
50 Ｐ＆Ｇ式１０の習慣
51 アンゾフ・マトリクス
52 持続的な競争優位性の源泉
53 利益の源泉
54 趣味起業の３大ポイント
55 趣味起業の４ステップ
56 リピートを生み出す５つの型
57 『スタンフォードの自分を変える教室』でも説かれた事実
58 アイデアを生み出すための３カ条
59 「もっと聞きたい」と思われるための三箇条
60 ２０３０年の世界の構造を決定づける４つのメガトレンド
61 今後の世界を大きく左右する４つの分野
62 仕事のＧＰＳ
63 頭の回転を速くしてくれるログセ
64 信頼関係を築くのに有効であると示された行動
65 トータル・リーダーシップの３つのステップ
66 飲み会の三大原則
67 売上高上位５業種
68 雇用者数上位５業界
69 アイスブレーキングのポイント
70 部下へ効果的に委譲できる作業
71 委譲が適切ではないケース

72 ５ステップのプロセス
73 結果がほしければ、その結果の原因をつくらなければならない。
74 学術論文における模倣の３分類
75 イノベーションを成功させるための一〇カ条
76 現場と経営の距離感を縮めた３つのポイント
77 ＪＡＬを再生させた５つのカギ
78 チャンスの６つの特徴
79 お金持ちになる法則
80 成功の秘訣
81 人間に確実な行動を起こさせる二つの方法
82 人間力を育むために意識すべき２つのこと
83 会議の目的
84 習慣を生み出す３つのルール
85 「話を聴いてくれている」と思わせる４つのポイント
86 ４回のお礼
87 信頼の領域に入る２つの方法
88 ソーシャル消費の「４つのＡ」
89 マニーの基本方針
90 日々収支３つのルール
91 最強・常勝七ヶ条の極意
92 マイホームは買うな！
93 「問題を分解」する作業で大切なこと
94 空・雨・傘のチャート
95 いい質問を生むための基本的な姿勢
96 経営者が社員を評価する４つの項目
97 国内カーナビメーカーがＰＮＤに乗り遅れた理由
98 ポーターが掲げた３つの戦略パターン
99 コトラーの競争地位戦略
100 ミンツバーグのクラフティング型戦略
101 バーニーのＶＲＩＯフレームワーク
102 七つの教訓
103 人間の行動の結果は２つしかない
104 心の合気道の達人になりたいなら、次の２つの問いかけをしなくてはならない。
105 思い込み
106 動詞フォーカスメソッド
107 マネジャーが部下の成長を支えるために為すべきこと
108 暗黙知を伝える３つの方法

109 まず、書く前に自分に質問する。
110 シンパシー・ライティングの第一歩
111 上位に適した用事を見極めて持ってくる
112 「お礼のハガキ３通」の販促手法
113 ＨＢＳデービッド・ガービン教授による品質の８つの側面
114 いろいろなプチ引退
115 任せる人を選ぶポイント
116 経営の原点１２ヵ条
117 ミドルエイジ
118 オンリーワン商品作りの３カ条
119 共感スイッチ
120 できる人が例外なくやっていること
121 不動産調査の６つの対象（箇所）
122 「与える幸せ」を思い出すための１３のきっかけ
123 当たり前だけど大切な３０の日常言葉
124 勉強したほうがいい４つの理由
125 認知の歪み９パターン
126 落ち込んだら、自分に質問するリスト。
127 最高の自分を引き出す９ステップ
128 自信をつくる２２のきっかけ
129 自分をリセットして立ち直る２６の方法
130 知っておくと便利な５つの「コンプレックス・劣等感」解消法
131 思い込みの正体を暴く！
132 あなたを悩ませる思い込みを無効化する５つのカギ
133 怒りを静めるシンプルな質問と８つの方法
134 あなたの毎日を輝かせる９つのことば
135 後悔しない、迷わない！「決断できない」ときの５つのチェックポイント。
136 人生つまらない？「ピュアな自分」を取り戻す３つの方法
137 ヒントは子ども時代に隠されている
138 人生の「行き詰まり」を解消する６つの方法
139 夢・やりたいことを思い出す７つの質問
140 【習慣化の方法】新しい習慣を定着させるシンプルな８つのコツ
141 週末にカフェで取り組もう！「人生の目的(ライフワーク)」が見つかる１５の質問
142 もっと上手にモチベーションをあげる(やる気を出す)５つの方法
143 「自己効力感」を作り出す方法
144 人の「成功の原因」
145 モチベーション研究で判明！人の「やる気」をアップし「いい結果」が出せるようになる３

つのスイッチ
146 「自分を追い詰めてがんばる」のが良くない４つの理由
147 足をひっぱる目標を、成功につき動かしてくれる目標に書き直すポイント。
148 「一分間謝罪法」の３ステップ
149 不動産の基本
150 ４つの簡単なステップでキャンバスを描いてみよう
151 価値提案を見出すための４つのポイント
152 ブルー・オーシャンのための６つの視点
153 ３つのコントロール 完成
154 「行動コントロール」の具体的な手法
155 行動コンロトールに向いている仕事、向いていない仕事。
156 Facebook社内のリスクテークを促すポスターの文言
157 セールスの取引の金言
158 気配りの正解１
159 気配りの正解２
160 「手みやげ」の正解
161 人が「わかった」「理解した」ことになる３つの条件
162 最強の伝え方「テンプレップの法則」
163 Convertのステップで行うこと
164 存在感の条件
165 仕事効率を妨げる面倒なルールが社内に存在する場合の対処法
166 とくに効果的なスピーチ構造
167 ムリは３段階で進行する
168 生きるために必要な「三つの自信」
169 機能するビジョナリーワードの条件
170 新しい言語表現をつくる５つの技法
171 才能を開花させるために必要な１７のこと
172 「あきらめ上手」になるための ３つの習慣
173 マインドコントロール
174 トリックスター・リーダーシップ
175 トリックスター・リーダーシップの 原則
176 習慣化の原則
177 ミニノート仕事術
178 上位２０％に入れる人だけが一生成功する
179 議論で使える言葉づかい１０
180 ガンガン売れる仕組み
181 スロー・リーディングの３つのメリット

182 「いいものをつくる」ための 方法論
183 会社は「退学」せずに「卒業」する
184 相場に三法あり
185 アメリカの投資教育で使われている貯金箱の投入口
186 「つかみ」をつくるための３つのアプローチ
187 「臨場感」をつくるための広告表現
188 安定成長企業になるための条件
189 買うべきでない低ＰＥＲ株を見分ける３つのシグナル
190 ブログのアクセス経路
191 リスク管理の基本原則
192 クリアクションのプロセス
193 目的を実現するためのサイクル
194 図解における２つの鉄則
195 「心を読んで人を動かす」メンタリズムの基本
196 facebookの集客手法
197 上司が部下に「配る」５つの大切な情報
198 動機付けを上げるための方法
199 仕事を「配る（割り振る）」際の考慮事項
200 人が主体的に動くために必要な４つの「認識」
201 現在のミャンマーのビジネスチャンス＝優良投資分野
202 ロックフェラー家の小遣い教育から得られるヒント
203 新たなセールスのＡＢＣ
204 未来の働き方を考えよう
205 起業家的マーケティングの４つのアプローチ
206 並外れたコミットメント
207 ドラッカーの市場調査のルール
208 りそなが役員に求める７つの資質
209 データ分析モデル：ＡＡＲＲＲモデル
210 オープン・コンテンツの「４Ｒフレームワーク４５」
211 「目的思考」５大ステップ
212 人生の協力者を見極める３つの「モノサシ」
213 ブリーフシステムを変える方法
214 小さな飲食店ＰＲの鉄則
215 パブリシティ効果が期待できる雑誌＆ページの例
216 ここ最近テレビで食のテーマを扱う場合
217 飲食店でやってはいけないこと
218 飲食店が試してみる価値あり

219 企画を行う人間は、二つの要素が求められる。
220 長期低迷状態を脱出するためになすべきこと
221 『ニューズウィーク日本版』企画の評価基準（編集長時代）
222 情報発信に利用できる独自性＝オリジナリティー
223 少ない自尊心でも動ける四つの方法
224 部下を勝者にする５つのステップ
225 権限移譲の７つのステップ
226 採用を成功に導く３の法則
227 候補者を評価するＳＷＡＮの公式
228 Ｐ＆Ｇを独自の存在にした５つの能力
229 ５大任務（トヨタの管理監督者が徹底すべき、仕事の基本。）
230 アイデアはどこから生まれるか？
231 専用工場での生産の三つのメリット
232 不況を成長のチャンスとする具体的な方策
233 稲盛経営１２ヶ条
234 第３フェーズに必要な三つの役割
235 会社人生３分割計画
236 これからの後継者選び、三つの重要な評価基準。
237 仕事をルーティン化する３つのステップ
238 リスクを下げる起業の５つのポイント
239 相容れない価値観を持つ人間どうしが協力し合うために必要なもの
240 上司からの指示は、３つのポイントでチェックする。
241 論理的な会話に欠かせない「ＮＦＬ」
242 始末書を書くときのポイント
243 忌み言葉
244 データ分析の手法例
245 ３つの問いかけ（ジム・コリンズ）
246 意思決定の４つの罠
247 ＷＲＡＰプロセス
248 育てる技術
249 アグリゲーター５つの特徴
250 強いブランドをつくるために決定的に重要な２要因
251 ブランド・アイデンティティを設定するときに欠かせない三つの条件
252 特定カテゴリーでトップになる方法
253 華僑ビジネスは３つの役割で加速する
254 一般的に、予定を入れないほうがいい期日。
255 売れ続ける商品の４条件

256 「もうちょっとだけ」を実現する３つの要素
257 ネーミングを考える際の「２つの視点」
258 デカルトの「物事の真偽を見極めるための４ステップ」
259 「健康的な依存」の四つの要素
260 読書の効用
261 読書するメリット
262 読書のステキな効用
263 読書の技術
264 小説の意外な効能
265 小説の効用
266 読書に関連する名言ナビ
267 正しくない推理小説の読み方
268 推理小説を読むポイント
269 ビジネス書を読むポイント
270 自己啓発書を読むポイント
271 歴史小説を読むポイント
272 ベストセラーを読むポイント
273 思想哲学を読むポイント
274 コミックスを読むポイント
275 絶望してはいけない
276 今、人間が見直すべきこと！
277 アリストテレスの「人を説得する５箇条」
278 テレビゲームの致命的な欠点
279 偽りのない生き方の１０の指標
280 論理的な文章の基本・４部構成１
281 論理を手軽に身につける方法
282 論理的な文章の基本・４部構成２
283 ３５歳からでも「人生を逆転した人」の条件
284 情弱な人に共通する特徴
285 よいチームの条件
286 やるべきアイデアとそうでないアイデアの基準
287 営業本部の上司の評価基準
288 会議にたくさんの人を招集する前に、自分自身に問いかけてほしい３つの質問。
289 ６Ｄ情報管理システム　基礎となる６つの決断
290 シナリオ・プランニングのプロセス
291 シナリオに現実的な価値を持たせるステップ
292 インパクトのある図解の仕方

293 自動車産業が迎える３つの大きなトレンド
294 エンゲージメントの高い社員の特徴
295 実行を失敗させない３つのポイント
296 ジョン・コッターが説く、変革が失敗する８つの原因。
297 任せ方のパターン例
298 的確な指示を出すための４条件
299 部下を動かす３つの方法
300 ゴーンの３つのコミットメント
301 あなたの会社の素晴らしきウリに気付く４つの切り口
302 お客様の心に入り込むストーリーをつくる１０の法則
303 ＳＴＥＰＰＳ―クチコミを生む６つの原則
304 儲かるマンションの法則
305 お金の知性面
306 お金の感性
307 二つの誓い
308 妻の３条件
309 情報検索方法
310 人が聞くときのギアパターン
311 数学的発想術
312 人間には４つのタイプがある
313 優れた野球予測システムの基本的要件
314 ５つの権威トレンド
315 部下にやる気を出させる褒め言葉
316 クライアントにクレームをつけるなら・・・
317 断る理由は「不本意」であることが重要
318 価格を下げるための交渉方法
319 会話の中で簡単にカリスマを高めるポイント
320 カリスマのスタイル
321 他人の嫉妬や恨みから身を守る方法
322 人がクリックするための５要素
323 人脈に関する注意点
324 仕事の流儀
325 中国人観光客の観察から得た４つのインサイト
326 需給を評価する際に必ず確認する３つのチェックポイント
327 ３つの落とし穴
328 「最強のチーム」をつくる３つのポイント
329 「与える人」こそ成功する時代

330 的をしぼり込む質問
331 ビジネスのキー
332 うまい居酒屋かどうか見分けるポイント
333 失敗しない店選び
334 空虚な３大最上級表現を使っている店は避ける
335 サービスについての３大禁句
336 ３大禁句を使っている店は避ける
337 ＰＡＳＯＮＡの法則
338 記憶喪失になっても思い出したいマーケティングの７原則
339 ウェアラブルが身体とインターネットをダイレクトに接続させる
340 投資で勝率を上げるための２つの方法
341 良い会社を見分けるポイント
342 どうすればＧＤＰは伸びるのか？
343 日本経済が成長し続けるためのポイント
344 目標売上高の算出方法
345 「削るべき経費」の例
346 業績悪化の兆候や粉飾の可能性を探るための勘定科目
347 イノベーションの作戦
348 イノベーションの「１０タイプ」
349 セールスの「８ステップ」
350 小さな会社　１２の計器
351 集客の基本形３つのステップ
352 ミッション　３段構え
353 人が持つ２つの行動原則
354 価値が劣化する２大理由
355 顧問業の４つのスタイル
356 顧問業を始めるパターン
357 事実を公平かつ客観的に見る方法
358 ウィリス・キャリア氏が考案した「悩まず問題に対処する方法」
359 他人に投資するときにインパクトを強める３つの戦略
360 幸福になるためのお金の使い方（ハッピーマネー）の５つの原則
361 サラリーマンの「４つの壁」
362 値段がわからない商品・サービス
363 成功しない三原則
364 市場浸透を促す５つの要素
365 富士フイルムが新たなビジネスの種を探すためにチェックした３つのこと
366 決断を誤る三つの要因

367 上級管理者になってから伸びない人の理由
368 変化の三大基本原則
369 自分の運命を左右する「三つの決断」
370 自分の「行動パターン」を変える法
371 「傷心」という感情の解決策
372 「怒り」という感情の解決策
373 ブランドの成否を左右する要素
374 コンテンツの４本柱
375 ストーリーのネタとなる「５Ｆ」
376 新しいものを生むための「６つの習慣」
377 話の構成の基本
378 コミュニケーション３原則
379 「子どものように」考えるために何が必要か？
380 新ビジネス参入の典型的な二つの成功パターン
381 戦略構築の６つのステップ
382 戦略の要諦
383 自社の戦略がこの３大基本要件を満たすかどうか？
384 指示を確実に伝えるには・・・
385 どうやって支出を減らすか？
386 エッジランク
387 フリーミアムの課金パターン
388 ドーパミンが分泌される時
389 ドーパミン過剰になると・・・
390 ドーパミンが不足すると・・・
391 財務モデル作成の３ステップ
392 「売っている店」とは？
393 テレビＣＭよりも重要なマーケティング
394 スターバックスのマーケティング暗黙のルール
395 雑談力が誰でも身につく５つのルール
396 消費の特徴
397 商慣行
398 権力の法則
399 パラダイム・シフターの４つのカテゴリー
400 ウォーレン・バフェットの１２の原則
401 女性脳を刺激する方法
402 「金持ち母さん」の戦略
403 独身時代に次の３つをしておくこと

404 低い自己評価
405 今日から使える「誘いフレーズ」ベスト５
406 ＤＭの反応率を上げるには、わずか３つのデータを活用すればよい。
407 メジャー感を向上させる要因トップ５
408 PASONAの法則：行動しやすいメッセージができる
409 パートナーシップに必要な７つの条件
410 メンバーに力を与えるために・・・
411 貢献を認めるには？
412 心のたくましさには、三つの要素がある。
413 ついていきたいリーダーに共通する四つの特質
414 模範的リーダーシップ五つの実践
415 ヒットするものに共通していること
416 ヒットの正体
417 取材の段取り
418 著者が伝えたいこと
419 相手をモノとして見る見方
420 人的資本からより大きな富を得る方法
421 「国家破産対策」商品
422 物件選び３つのポイント
423 「空気」の４つの種類
424 ４つのステージと空気の関係
425 空気が変わる３つの原因
426 素晴らしい人生を開く六つの精進
427 仕事において自己実現を図るための条件
428 ７つのレベルの思考
429 トップエリートのノートに共通するフレーム（＝黄金の３分割）
430 マッキンゼーの「空・雨・傘」
431 頭がいい人のノートを分解したら、こんな「３法則」からできていた。
432 「ざっくり思考」の４つのパターン
433 効率的に知識を増やす３段階のアプローチ
434 服選びはパッケージデザインのクリエイティブディレクションと同じ
435 人材育成
436 クリティカルな思考を鍛える７つの習慣
437 ビジネスモデルを仕事に活かしきれる人材の９つの要件
438 友達をつくるための３原則
439 才能を開花させるために？
440 普段とは異なる経験をすることで、脳を活性化する５つの方法。

441 米国株に投資するときの留意点
442 株式投資のセンスを磨く
443 クランツさんの１０箇条
444 世界で活躍するために必要な３４のスキル
445 相手が動きたくなる状況を作らないポイント
446 ギャップの原因
447 知識を行動に変える８つのポイント
448 キャリアのトランジション（節目）を迎えるための姿勢
449 レジリエンスを鍛えるための７つの技術
450 成功を妨げる六つの嘘
451 私たちの生産性を奪う「四人の泥棒」
452 トップエリートがやっている「今日からマネできる！」１２のスキル
453 成果を出すコミュニケーションの３原則
454 劇的な効果を発揮する６つの呪文
455 各血液型の基本気質
456 なぜ迷わないか？
457 相談する際の３つのポイント
458 部下にエネルギーを与える７つの方法
459 クリック・モーメントを起こす方法
460 マネジメントの１７の原則
461 論理的に伝えるためのポイント
462 営業力を強くするために必要なたったふたつのこと
463 成長対話における三つの要素
464 現時点のお金持ちの４パターン
465 ベンチャーが目指すのは３つ
466 魅力的な人間になるための３つのポイント
467 ３タイプの読書術
468 ネガティブな予言から守るための質問
469 ポジティブ才能が周りの人に伝わるようにする一番いい方法
470 成功している企業の成長要因の典型的回答
471 競争優位に立つ３つの一般的な戦略
472 未来をつくる４つの質問
473 企業競争力を高める物流
474 物流における二つのムダ
475 リレントレスになる１３の条件
476 自己効力感を養う四つの方法
477 レジリエンスのある人の特徴

478 「基本の四つ」の徹底
479 英語勉強法（リーディング）
480 雑誌の女性編集長が教えてくれた「叱り方の極意」
481 アジリティーの５つの源泉
482 ６つの撤退戦略
483 攻撃欲の強い人が使う７つの武器
484 提携棲み分け戦略の具体的方法
485 同業基盤活用戦略
486 リスクヘッジ競争戦略
487 同業集積戦略
488 差別化の３要素
489 スパイから身を守るコツ
490 ＣＩＡ諜報員の12の倫理規定
491 ＣＩＡ諜報員の７つの人脈構築術
492 ＣＩＡ諜報員の７つの交渉術
493 サプライチェーンの中でスパイとして活動する人物として理想像
494 変化のシグナルの質問に答えるに？
495 非対称な動機づけを生み出す要因
496 破壊の輪を動かす６つの要因
497 ブランチを使って、失敗を学びに変える「ミステリー分析」。
498 有益な関係を築く３つの要素
499 真の努力
500 外国人とビジネスをする上では、「知りませんでした」では許されない作法。
501 スタマー・ジャーニーの魅力度を測る「SOLE」
502 「先延ばし」するときに、いつも湧いてくる７つの感情。
503 生き抜く３＋１の力
504 インサイトボックス思考をするのための５つのテクニック
505 「相手にきちんと理解してもらえる意見の伝え方」の９つのコツ
506 「５つのＰ」という切り口でザッカーバーグの思考法を読み解く
507 科学の実験でも用いられる「SCAMPER法」
508 人生を５°だけ変える→昨日と少しだけ違った自分になる５０＋１の方法
509 社会関係を築くために求められる認知能力
510 プラットフォーム戦略　４つの行動
511 パーパス・ドリブン・マーケティング　活動上の特徴
512 炎上しないルール６カ条
513 怪しいバイト先の見分け方
514 消耗戦を抜け出して老舗になるために『やってはいけない５つのこと』

515 将に五危あり
516 勝ちを知るに五あり
517 四〇歳から禁句にしたい三つの言葉
518 戦略を社員に伝達する方法
519 「基本」の定義
520 「基本」を実践する内面のドライバー
521 お金に見放されることにつながる、代表的な「五つのバイアス」。
522 お金の４つのサイクル
523 お金に見放される人の特徴
524 数字を上手に利用する３つのポイント
525 リーダーシップのあり方を変える可能性を持つ５つのトレンド
526 ジェスチャーは、高さで決まる。
527 I→YOU→WE法
528 ＮＨＫ式７つのルール
529 不眠になる条件
530 生体の３大アラーム
531 訪日外国人による「おもてなし」不満ランキング
532 アマゾンがシステム構築の際、前提とした顧客ニーズ。
533 無印良品が働き続けたい会社になった理由
534 無印良品の、人の育て方。
535 才能が目覚める「３つの質問」
536 自分の才能を手に入れた７タイプの人たち
537 選ばれてマス！
538 タイミング分析の６つのレンズ
539 「俺のイタリアン」との共通点
540 シャツに決めた理由
541 コンセプトの発想例
542 「常識」を疑う４つのステップ
543 教える側の２つの心構え
544 チュートリアル制度
545 社員数３０人以下の成長意欲の高い社長のお困りごとトップ３
546 コンサルタントには「４つのモデル」
547 今後の有望なトレンド
548 「この人になら投資をしたい」と考える経営者の特徴
549 資本政策３つの柱
550 DeNA成功の要因
551 放送作家に求められる３つの能力（原則）

552 相手の表情を細かく読み取る時のポイント
553 クリティカルシンカーが常にチェックしている３つの問い
554 修羅場を切り抜けるための６つの流儀
555 人の中に潜む「あいうえお」のプログラム
556 正しく思考する４つの技術
557 ついアホと戦ってしまって消耗してしまう人の特徴
558 バタバタする原因
559 協力してもらえる仕事の判断基準
560 言い換え原則のための「４つの柱」
561 『孫子』の要諦
562 ５つの基本条件
563 依存を排除する５つの方法
564 「好きなもの一〇個」の意外な効果
565 ピクサーが集合的な思考の意識転換を図るために使用しているメカニズム
566 ピクサーのクリエイティブを特徴づける２つの基本的な考え方
567 前提への３つの挑戦
568 ステークホルダータイプ
569 「マンツーマングリッド」を使ったステークホルダーコミュニケーションのための計画
570 「ペイオフマトリクス」（縦軸：実現性　横軸：実効性）
571 「３つのボード」⇒プロジェクトのドラマづくり
572 生きる極意
573 ムダの多い社長の５つの共通点
574 カリスマ性を持つ優れたトップに、共通するポイント。
575 昇進判断の典型的なプロセス
576 経営層に出世する２つのルート
577 実際に出世している人たちがとっている２つの行動
578 記事を書いてもらうための五つの秘訣
579 「新聞は『み・ち・こ・し』で読みなさい」
580 議論をする時のポイント
581 ４段論法
582 統計の勘どころ
583 独占企業の特徴
584 写真つきの投稿
585 ブランディングの７つの基本
586 アンカリングにとらわれなくなる「３つの対策」
587 キャリアを設計する３つのステップ
588 年収の高低を分ける３つの「壁」

589 ネクストキャリアを飛躍させる３つの業界
590 戦略コンサルティング経験を積んで起業する
591 コンサルティングの３つのステップ
592 企業活動の目的
593 会社の質
594 感情面での恩恵を最大に得られる買い物や出費の３条件
595 「情熱」が長続きする２つの関係
596 相手にポジティブな印象を与える最低限のルール
597 信頼構築の２つの要素
598 相手の不安を払拭する、３つの論拠。
599 ヒューリスティクス
600 孫武の戦略、２つの重要ポイント。
601 アレクサンダー大王が兵士を挑戦させ続けた三つの方法
602 プロイセンがナポレオンの機動力を封じるため取った２つの戦略
603 リデル・ハート『戦略論』の「積極面六か条」
604 ランチェスターが教えるナンバーワンの作り方
605 武蔵野にはある「３つ」の捨てるしくみ
606 環境整備に取り組むと、１００％「人が辞める」二つの理由。
607 「環境整備点検」を成功させる二つのポイント
608 環境整備７つのメリット
609 分析の５つの視点
610 比較するためデータを加工する
611 因果関係の必要条件
612 独裁を成功させる五つのルール
613 立ち止まることの７つの実践
614 ピーターが企業に投げかける４つの質問
615 マーケティング部門に残るのは次の機能だ！
616 地域性を考える場合の要素
617 新しい時代の子育て
618 カモとは？
619 カモを判別する「３つの特徴」
620 カモが多い「５つの職業」
621 ブラック企業の営業術
622 クロージング後の「検討します」への対処方法
623 事業部制導入の２つの狙い
624 行動力のある人の二つの特徴
625 従業員に誇りを持たせる六つの方法

626 ウォルト・ディズニーが生前に語った、夢の実現に必要な「四つのＣ」。
627 人間が幸福を感じる５つの要素
628 小宮山モデル（人類が抱えている本質的問題）
629 マーケティングとイノベーションは一心同体
630 心理的なコストが小さくなる３つのタイミング
631 ワーキング・キャピタルをいかにして圧縮するかが、ファイナンスの腕の見せ所。
632 人は５つの土地を行き来すべきだとよく言われる
633 「気づき」の三段階
634 「誠実」には二つの意味がある
635 「気」を呼び込む四つの法則
636 「自由」の欠くべからざる前提
637 ブランドの強さを測る指標
638 ＲＯＡ
639 在庫の減らし方
640 物流の６つの機能
641 負けるときの主な三つの原因
642 現場力
643 ナレッジワーカーを育てる８つの項目
644 生き方の５カ条
645 投資の３カ条
646 対話型コーチングを成功させる５つのポイント
647 品質マネジメントの８原則
648 問題解決とは？
649 分解の木
650 問題の原因を見極める方法
651 人生にポジティブな変化をもたらしてくれるヒント
652 人生の節目
653 仕組み化のポイントや考え方
654 「仕組み」で考える人はこうしている“７つの習慣”
655 「いい文章」の条件
656 いい文章を書くために必要な具体的な方法
657 プラスの暗示で心をラクにしてより充実した人生を送る方法
658 わかりやすく書くには？
659 やる気がなかったりして、ぐずぐずしているときなどに、具体的にどうすればよいか？
660 ＭＥＣＥの論理パターンに基き、３つのポイントを取り入れると読みやすくなる。
661 仕事を楽しむ技
662 モチベーションが上がるワクワク仕事術

663 仕事のスピードが速い人の自分なりの仕組み
664 作業時間は「分」単位で見積もることのメリット
665 ファーストキャリアが築かれた状態
666 ファーストキャリアを築くための考え方や行動指針
667 金融リテラシーの具体的な能力
668 金融でしっかり儲ける方法の基本５原則
669 金融リテラシーを身につけるための１０ステップ
670 勝利の勉強方程式
671 モチベーション術
672 ややるべきことをリスト化
673 リラックスしながらすべての仕事をコントロールするには？
674 自己啓発本
675 インテリジェンス読書術で示されている具体的な方法
676 仕事でケアレスミスをなくすために心得ておきたい７つの方法
677 設計ミスを減らすためには？
678 睡眠不足で犠牲になる４つの能力
679 慕われるリーダーがいつもやっている１０のコミュニケーション術
680 こんな上司だと部下が絶望する６パターン
681 世界記憶力選手権の優勝者たちに学ぶ、実践的な記憶力を鍛える５つのステップ。
682 文章を書くスキルを高めたいあなたへ：書く習慣が続く６つのコツ
683 健康に悪い「仕事中毒」を改める７つのアイデア
684 在宅勤務の成功に欠かせない７能力
685 約束で関係を悪くしないために。気をつけておきたい８つのポイント
686 高い報酬よりもやりたい仕事を選ぶべき５つの理由
687 世界中のプレゼンを楽しめる！ＴＥＤの魅力
688 ＴＥＤとは世界の叡智が講演をおこなう極上のカンファレンス！
689 プレゼンターとして何が大切なのか？
690 これだけは抑えておきたい！２０１３年に公開された必見のＴＥＤプレゼン１８選
691 おさえておきたい２０１４年の「起業家のためのＴＥＤトーク」ベスト１０
692 仕事の危機から抜け出すために、正しい評価を受ける５つの方法。
693 自分を「詐欺師」だと感じるときに試したい１７の克服法
694 ビジネススキルを高め、若くして幹部職に就く３つの方法。
695 やる気のサイクル
696 コミュニケーション能力は何か？
697 オブジェクト脳に変えるための基本的な考え方
698 読書投資法７か条は７つ
699 アウトプット力を高める４つの技術

700 基本設計の進め方
701 齋藤式呼吸法
702 ライバルには教えたくない段取り八分の仕事術８つ
703 限られた人だけの他人と一歩差をつける７つの時間の使い方
704 仕事とプライベート両方楽しむ、オンとオフをうまく切り替える９つの方法。
705 『忙しい』が口癖のあなたに改革をもたらす９つのタイムマネジメント術
706 やらないことリストの方が、やることリストより重要！作る時の６つの注意点
707 一生モノの仕事の優先順位のつけ方を身につける６つの方法
708 他人には教えたくないまとまった時間を作る７つの方法
709 もっと早く教えて欲しかった上手な時間の使い方５つ
710 さあ、始めよう！ワンランク上の正しい時間の使い方６つ
711 午後の仕事の効率を上げる、ちょっとした７つの工夫。
712 仕事ができる人の特徴を知って、ライバルに差をつける７つの方法。
713 本当に頭が良い人は、地頭力が優れている。地頭を鍛える４つの方法
714 引き算・逆算ができれば、思い通りに目標達成できる３ステップ
715 想定外の事が起きても、動じないで対処できる７つの方法。
716 逆境が来たらチャンス！！逆境を楽しむ７つの方法
717 逆境を乗り越える７つの教え
718 迷い・不安を断ち切り、英断を下す９つの方法。
719 今すぐ読んでください。成功者になる為に必要な７つの意識改革術
720 永久不滅の成功法則。継続は力なりが大事な６つの理由。
721 心技体の考えを取り入れ、ブレない軸を作る５つの方法。
722 安西先生もビックリ！？『諦めたらそこで試合終了ですよ』から学ぶ３つの成功法則
723 ポジティブになるにはどうすれば良いですか？
724 成長しなくなった理由とは？コンフォートゾーンを抜け出す４ステップ
725 成長したいならコレをヤメろ！！５つの思考停止ワード
726 ウダウダ言ってないで、ぶっ壊せ！！閉塞感を打開する６つの方法
727 みんなに伝えたい。仕事の失敗が多い人ほど成長する７つの理由と糧にする方法。
728 遅くない。大人が始める頭の良くなる方法８ステップ。
729 みるみるうちに頭がよくなる７つの方法
730 一目置かれる存在になる。メタ認知を高める４つの方法
731 あなたの心を楽にする７つの方法
732 不要なしがらみを断捨離して、人間関係をシンプルにする７つの方法。
733 シンプルに生きる事にしたら、心が楽になりました。したことは１つだけ
734 簡単にできる９つの脳エネルギー・チャージ法で、仕事がスイスイ。
735 朝がだるいと感じた時の５つの対処法
736 気が乗らない時でもテンション上げる９つの方法

737 え！？難しくないよ！今日からできる１０のやる気の出し方
738 モチベーションアップして継続力を手に入れるエクセレントな７つの意識改革術
739 それでもあなたは浪費しますか？射幸心に煽られた時に踏み留まる７つの方法
740 変わるなら今！浪費癖を殲滅する８つの意識改革術
741 仕事人間がもっと人生を楽しむ為の５つの秘訣
742 ＮＬＰを活用して感情をコントロールする３つの方法
743 サブモダリティーってなんだ！？ＮＬＰ サブモダリティーを認識する４つのこ
744 ドラマティックに人生で結果を出す９つの方法
745 自分を変えたいなら、コレをしろ！誰でもできる３つの意識改革術
746 自分を変える事に失敗し続けているあなたに朗報です。ハードルの低い意識改革術４つ。
747 自己暗示を手軽に取り入れることができる方法
748 良い思い込みが人生を好転させる。自己暗示のやり方５つ。
749 不埒なプラチナ本らしき読書リスト
750 三日坊主に別れをつげて、思い通りに自分を変える９つの方法。
751 心がけで人生がかわる。８つの解決策。
752 深層心理を理解する。夢の意味１０パターン。
753 ひらめきを大切に。セレンディピティを磨く６つの方法。
754 今から生まれ変わる。メンタルブロック・固定観念を外す６つの方法。
755 メンタルブロックを外して、新しい自分を見つける９つの方法
756 幸せな未来を手に入れる、アファメーションのやり方。
757 偶然見つけた数字にも意味がある！？幸運をもたらす９つのエンジェルナンバー
758 願いが叶う５つの真言
759 幸運を引き寄せる７つの言霊
760 あー、イライラする（怒）即効性のある４つのイライラ解消法
761 経験者が語る。自己肯定感が低い人の６つの対処法。
762 ソウルメイトを見つける７つの方法
763 休み上手は、仕事上手！仕事・会社をうまく休む理由６つ。
764 インナーチャイルドを癒し、あなたの人生をもっと輝かせる７つの方法。
765 【救済支援】好きな人に嫌われた時に挽回する７つの方法
766 潜在意識を活用して運命の人との恋愛が叶う６つの方法
767 ウォォォ！！これはヤバイ・・・強運を引き寄せる５つの方法
768 知っておきたい。わがまま・自己中心的な人とうまく付き合う８つの方法。
769 「情報」についての認識を整理すると・・・
770 仕事ができる人と仕事ができない人の５つの違い
771 「仕事ができない人」から「仕事ができる人」になるためのチェックリスト
772 仕事できる人、できない人の大きな７つの違い。
773 食べすぎによる体重増を防ぐコツ

774 冬太り対策を意識した日常のちょっとした動作・心がけでカロリー消費を高めるコツは？
775 食べる量をコントロールするための１０の方法
776 知らずに言ってない？仕事ができない人がよく言う「口癖」１０個
777 では、仕事ができる人にはどんな口癖が？
778 あなたは大丈夫？仕事ができない人の特徴２０
779 優秀な社員・仕事ができる人に見られる７つの特徴
780 仕事ができる人たちの傾向と特徴
781 出来る人の８つのスキル
782 迷信あれこれ！
783 デキる人のスケジューリング「基本の３ステップ」とは？
784 「あ、この人、仕事できるんだろうな」って思う９つの瞬間
785 仕事の出来る人、出来ない人。
786 近江商人の間の「三方よし」
787 仕事の出来る人に共通の特徴
788 フレキシブルな発想ができる人
789 できない人のコメント
790 成功している会社や業績の良い会社では会議の効率化を図っている
791 マズローの「成功する人に共通の特徴」
792 釈迦は、陽の規則『八正道』の教えを説いています。
793 八起会野口誠一氏の「会社を倒産させる社長に共通の特徴」
794 グランドデザイン（全体構想）の例
795 システムが使われない５つの原因
796 グローバルなＰＬＭシステムとして構築でき、成功するための５つのポイント。
797 要求の持つ三つの性質
798 要求（機能要件・非機能要件）の漏れをなくすための確認項目
799 設計者の思考整理
800 機能要件整理
801 天上天下唯我独尊の意味を誤解していませんか？釈迦の５つの教え
802 言語的コミュニケーションの種類
803 非言語コミュニケーションの種類
804 アクティブ・リスニングを行うための基本的な技法・態度
805 アクティブ・リスニングで避けるべき事項
806 自己表現の方法１
807 自己表現の方法２
808 ＬＡＤＤＥＲの手順
809 ストロークという考え方
810 「孫子の兵法」は戦い方の原理、原則(戦略と戦術)を書いている。

811 兵は詭道なり・・・
812 戦争の法則１
813 戦いに勝つ５つの条件
814 戦いの法則
815 戦争の法則２
816 将軍が注意を要する五つの危険
817 戦争で敗北する要因
818 スパイには５種類が有る
819 経営のトレンドは「戦略論」から「組織論」へ
820 人間の能力について
821 稲盛和夫の正しい判断を行う基準
822 孫子にみるリーダーの資質（五徳）
823 将軍の備えるべき資質
824 呂新吾の呻吟語
825 支配者の３段階ランク付け
826 愚かな指導者が恥じる三つ
827 「君子」が恥じねばならぬこと・・・
828 「立派な指導者」が持っている八つの風貌
829 リッカートのリーダー・シップ論
830 松下幸之助の経営理念
831 松下幸之助の経営哲学
832 稲盛和夫の経営哲学（京セラフィロソフィ）
833 稲盛和男の経営の１２か条
834 信じる者は救われるって、本当ですか！？５つの真実を公開
835 引き寄せの法則を使って素敵な恋愛をしよう。５つのアドバイス。
836 あなたにもできる自己暗示・幸運を引き寄せる９つの方法
837 あなたは天職についていますか？豊かな人生にするための天職の見つけ方５つ
838 天職を見つける７つの質問
839 適材適所。自分の強みを知る９つの方法。
840 閉塞感を打開して、いきいき生活する７つの方法。
841 それでも、人生の目標を立てませんか？人生の目標を立てた人だけが手にできる４つの力
842 ４つの仕事群
843 仕事の遂行には３つの要素がある
844 あなたの仕事の優先順位のつけ方は、きっと正しくない。正しい７つの優先順位のつけ方
845 時間の浪費をする前に知っておいて欲しい７つのこと
846 思考停止の原因はコレ！！４つの解決策
847 ペーシング３つの基本ステップ☆コミュニケーション能力向上の登竜門

848 今よりも『可愛い彼女』になってもらうために男がとるべき３つの言動
849 【限定公開】男子がキュンとする言葉☆厳選４つ
850 結婚の幸福度指数を上げる４つの方法
851 １０年後も彼女にかわいいままでいてもらうために男がすべき５つのコト
852 人生をやり直しできたとしても、やっぱり失敗する人のたった２つの共通点。
853 たまには、仕事の意義でも考えてみよう。
854 私はやめました。体に悪い食べ物ベスト４
855 ルーティンワークに飽き飽きして、仕事が楽しくない時の２つの対処法。
856 会社クビになったからわかる４つのこと
857 鈍感な女性に教える４つのダメ男の見極め方
858 彼氏が会いたいと思う女性の５つの共通点から学ぶコト
859 もはや親の義務！？頭の回転が速い子供に育てる６つの教育術
860 仕事で自信喪失したサラリーマンを助ける８つの処方箋
861 忘れていませんか？あなたが仕事する意味を考える４つのヒント
862 社畜か仮面社畜か、判断するべきポイント。
863 自己完結型人間になると、できること、注意すること４つ。
864 成功に導く。客観視できる人になる４つの方法
865 日常生活で身につく成功者の発想法５つ
866 シンクロニシティから学ぶ６つのこと
867 ロジカルシンキングは、実践しないと身につかない。４つのトレーニング方法
868 情報発信の実践（アウトプット）
869 『一を聞いて十を知る』人の５つの思考トレーニング
870 あなたはいくつ当てはまっていますか！？女性が考えるいい男の条件４つ
871 信頼残高は貯まっていますか？信頼残高６つの増やし方
872 頭の中を整理して、アイデアを引き出す。ブレインストーミングのやり方６ステップ
873 要領がいい人が必ずやっている７つの行動・条件
874 モチベーションを維持しまくり！あなたもできる６つの方法
875 本を読むことが好きになるコツ・秘訣とは？
876 読書法いろいろ
877 読書の喜びというのは・・・
878 ルーチンワークの改善７原則
879 変化を受け入れビジネスを展開していかないと成長できない
880 具体的に自分ブランドを作るにはどうすればよいか？
881 決断できる自分に変わる
882 「会いたいと思われる人」になるための条件
883 仕事の仕方の抜本的な改革案
884 勉強というものはやらないよりもやったほうが絶対に得

885 笑顔理論
886 実践的な笑顔の作り方
887 集中力を養う『鶴の恩返し』勉強法
888 仕事を楽しむポイント
889 時間管理がうまくいかないのは？
890 新しい行動が続かない理由
891 実際の時間管理のテクニック
892 デキる男になる２大ポイント
893 パーソナルプロデュースのために毎日できること
894 メモを活かせない３大原因
895 記録メモの取り方
896 成功者になるには、成功者に見られる共通特徴を真似すればいい！？
897 ルボーフの法則
898 自由なお金と時間を手に入れるための人生の賢明な選択
899 すべての勉強に共通する５つのコツ
900 勉強が続く仕組みを作る
901 転職に成功するっための三つの条件
902 経営者が欲しい人材は、一言で言えばアントプルニアルな人材。
903 これから出世して、一億円プレーヤーになるための基本条件。
904 アマチュア論の格言
905 上級者はどこが違うか？
906 本を読んだときの理解力について３段階がある
907 やる気という視点から見た、人間関係で採るべき戦略。
908 脳がやる気を出す条件
909 【　関連書籍　】
909 見た目が１０割社会を生き抜く処世術
910 自分が世界征服をする場合に自分はどんなタイプか？
911 部分読でざっと読む方法
912 システム分析・設計
913 相手の告白を上手に断る４つの言葉
914 下ネタを話すときの１８コの注意点
915 本命ではなく、カラダ目的の男の傾向１４パターン。
916 見かけ以外に恋愛において勝負ができることランキング
917 「イケメン３０歳前後の男性」が「避けたい」と思う女性の９つの特徴
918 彼女を喜ばせる方法！女性のカラダをほめるコツ
919 魅力ある１００歳へ
920 「キスの歌」、あなたは何曲知っていますか？

921 推理小説を書くのに、こんなに「ルール」があるって知ってた？【ノックスの十戒】
922 推理小説を書くのに、こんなに「ルール」があるって知ってた？【ヴァン・ダインの二十則】
923 推理小説を書くのに、こんなに「ルール」があるって知ってた？【ともに、はてなダイアリー】
924 スキルを高める鍵
925 集中出来ないタイプ
926 SUCCESs(サクセス)の法則
927 効果的なスライドを作るための７つの原則
928 基本原則のビック４
929 仕事をしていく上で大事な４つの視点
930 リーダーとしてダメな行為が面白い
931 マインドマップの７つのルール
932 ３本の矢の法則
933 落ち込んでどうしようもない日に聴きたい音楽５つ
934 人が何故、非合理な行動をしてしまうのか？
935 女性に好かれるために意識すべき３つのポイント
936 嫌われないための努力
937 今日から変われる、イケてるおやじへのファッション提言。
938 デキる男の香り５品
939 １５分あればできること
940 ３０分あれば、かなりのことができる。
941 すべての創造は思考からはじまる
942 時間を節約する７つのマインドハック
943 減らすための判断力をつける４つの基準
944 先おくりしない・自分をおとしめない
945 「忘れやすいこと」に対処する２５のライフハックス
946 記憶を鍛える１０の方法
947 「ハマる」ということはどういうことか？
948 アンバランス働き術３つのルール
949 システムグランドデザイナーに必要なスキルセット950 本質目標（具体的かつ刺激的）
951 上手に断るコツ
952 編集の４原則
953 創業時の五つの誓い
954 ２つの時間価値
955 投資の心得５箇条
956 「常識」を探るための３つのフィルター

957 イチャック・アディゼスが提唱するビジネスパーソンの４類型
958 ナンバーワンになるための方法
959 言い方の気配り３つのポイント
960 変化の激しい時代に、より高い成果を上げる３つのルール。
961 最後まで詰め切る２つのポイント
962 参謀五戒
963 ラインのように無認証の人々を大勢かき集めるプラットフォームで金儲けをしようと思えば・・・
964 新しい指標は３つ
965 継続的改善プロセス「工場編」
966 アドラーが挙げた「幸福の三条件」
967 成功者が意識し、実行していること。
968 人生を３度生きている人
969 資本主義の第一基本法則
970 経済的な相続と贈与の年間フローの国民所得比を指すby
971 交渉力とは？
972 交渉分類マップ（「プロの交渉」「人のいい交渉」「自己中心的な交渉」「無計画な交渉」）と経営状況
973 ５つの交渉スタンス
974 交渉場面でよく使用するトークスクリプト
975 強い組織を作るための５つの条件
976 BtoBの成功の秘訣
977 あなたの未来は３つの選択で決まる
978 うつ病を予測する因子
979 両親の離婚によるマイナスの影響を避けるには？
980 取材や執筆依頼を受けるか否かの判断基準
981 自分のメディアを作るための５か条
982 教育への考え方には、ポイントがある。
983 ７つの実験
984 一言セリフ法による、物語づくり。
985 トリプルメディア
986 借金を使ってレバレッジをかけるのは？
987 リスク感覚を鈍らせる２つの落とし穴
988 三つの強力な味方を連れて世界に繰り出す！
989 ビジネスモデルの一般的な分類
990 価格設定の基本概念
991 顧客生涯価値の算出で考慮すべき６つのポイント

992 今後の世界を大きく左右するのは？
993 これから買っていいテーマ
994 プレゼンテーションのメッセージは三つで構成する
995 ＡＭＯ理論
996 意思決定に影響を与える要素
997 人の成長を大きく促すきっかけとなる要因
998 エリートで一見成功している人ほど・・・
999 ４つの信号
1000 金融機関との交渉のポイント
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、わざわざて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、それ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。

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！

三つの「キ」

『易経』を勉強すると、三つの「キ」を学ぶことができる。

幾何学の「幾」は兆しや機微という意味だが、二つ目の「キ」は機会の「機」で、これは勘所、ツボのことである。

三つ目の「キ」は期間の「期」。

物事が熟して満ちることを意味し、言わばそのタイミングが重要だということ。

この三つの「キ」を知ることが指導者には重要なのだ。

『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

技術、情熱、自信、その**3**点がそろった結果・・・

情熱とは、人から人に移るものです。

今は、人間性を活かしている企業が成功しています。

秩序の中に燃料の役割を果たすのが、パッションです。

脳で考えるだ けではダメで、心の動きにもう少し耳を傾けてみてもいいのではないかと思います。

理性で十分に考えても、最後はみな本能で決断します。

本能の入る余地を残 しておくことです。

本を賀する

このところどんどん“世相と思想と技相”が本を囲い込み、本を追い込み始めたからですね。

一言でいって、世相はフラット、思想はゼロ年代、技相は検索主義 ばかり。

けれども、ここで本が逃げてはいけない。

後ろを見せてはいけない。

本だって“本気”で闘わなければ、まずいでしょう。ぼくとしても奥の手を繰り出 してでも、時代は“本番”だと言わしめたい。

読むことのアニマのために・・・

本を読むさいにもっとも悪い読み方とは、勉強のために、仕事のために読むことである。

レポートとか論文を書くために、情報を手に入れるために、目的と効 率、それに読み終わる時間などを計算に入れながら、何かを調べるために、キチンと机に坐って読むことである。

科学史家のバシュラールはそれを、アニムスの 読書と呼んでいた。

そんなことをいくら続けていても、少しも面白くない。

面白くないことばかり続けていると、『シャイニング』のジャック・ニコルソンのよ うに頭がおかしくなってしまう。

本を読むさいにもっとも理想的な読み方とは、勉強とも仕事とも無関係に読むことである。

ただ好きな本だけ を気の向くままに読み、途中で飽きたら放り出し、またその気になったら手に取り直すといった、気ままな戯れのうちに読むことである。

雨が降って外に出たく ない日、本棚から雑然と何冊もの書物を取り出して、ベッドのなかで読み続ける。

読んでいるうちに、あれはこうだろうとか、これはどうだったっけなといった 考えが浮んできて、思いもよらぬアイデアに結実することがある。

魂は気ままに遊んでいるように見えて、実は見えないところで探求を続けていたのだ。

先 に引いたバシュラールにいわせると、これはアニマの読書ということになる。

アニムスの読書は結局のところ、少ししか読まない。

アニマの読書はたくさん読む。

貪るように全世界を読みつくそうとする。

アニマの読書は、子供時代に戻って、ひとたび見失われた道を辿るかのようにして読むことだ。

オフィスでできる腹式呼吸の方法！

行き詰ったらオフィスから空を見上げて深呼吸！

呼吸法はどこでもできるし、道具もいらないので、お手軽なリラックス法です。

大切な仕事の前、会社で嫌なことがあったとき、疲れがたまって体が重いとき、呼吸をしてリフレッシュしてみましょう！

呼吸法は理想を言えば１日10分程度が効果的。

しかし、仕事中に10分も呼吸に集中しているわけにはいきません！

疲れたときに１分でも気分をリセットする効果がありますので、時間を作ってやってみましょう。

１．椅子に座り、上半身の力を抜いて、下半身は力を入れる。立って行ってもよい。

２．頭を天井からひっぱられているようなイメージで背筋を伸ばす。

３．意識はおへその下ぐらいに集中する。

４．口をつぼめて息を吐く。お腹を引っ込めながら、息を吐ききる。

５．お腹をふくらませながら、すばやく息を吸う。

６．1分間繰り返す。

時間や姿勢にはあまりこだわらず、好きなときに好きなだけ、まずはやってみましょう！

どこでも簡単にできる60秒リラックス法を、ぜひ試してみてください！

女性に好かれる男性の３０の習慣

１．男は顔ではない。中身で勝負する。

２．女性はつめが短い人を好む。

３．遅刻をしない。

４．声をかけられる前に、声をかける。

５．タテマエを嫌い、ホンネを好む。

６．慣れても、態度が悪くならない。

７．女性を「おまえ」と呼び捨てにしない。

８．自己紹介ができる人は、女性から好かれる。

９．清潔感は、女性に大人気。

１０．植物を育てている男性は、やさしい心の持ち主。

１１．人と人とをつなぐ紹介役は、1番好かれる脇役である。

１２．いつも気持ちが一定である。

１３．きちんと目を見て話す。

１４．いらいらしているはずなのに、態度が変わらない。

１５．自分から負け役を買ってでる人が、女性から好かれる。

１６．偉そうにする人は、女性から嫌われる。

１７．地位が高くなればなるほど、謙虚でいること。

１８．「飲みに行こう」と誘うと逃げられる。「ごはん、食べに行こう」と誘えばいい。

１９．身だしなみは、モテる男の基本。

２０．ささいなことにも「ありがとう」が言える。

２１．自分以外の人にも、やさしい。

２２．女性にだけやさしい男性は、要注意。

２３．女性は、笑顔の男性にひかれる。

２４．自腹で遊んでいる男性が、女性に好かれる。

２５．体験談を話す男性に、好意をもつ。

２６．直球型ほど、女性にモテる。

２７．興味をもつ人が、興味をもたれる。

２８．若い時期に限定していえば、「貯金」より「自己投資」に比重を置くべき。

２９．自分で決断できる男性に、女性はひかれる。

３０．自分らしさを深めることが、1番の自分の魅力となる。

器の大きい人になる３０の方法

１．器の大きい人は、怒りを優しさで表現する。

２．いらいらして言い返すと、結局相手と同じレベルになる。

３．脳が酸欠状態になると、落ち着いて考える余裕もなくなる。

４．口にする前に深く考え、一度口にした言葉には責任を持つ癖。

５．器の大きい人は、「笑顔」と「怒り」の両方を自在に操る。

６．器の大きい人は、余裕を味わう。器の小さい人は、ぎりぎりを味わう。

７．ささいなことにとらわれすぎず、重大なことに焦点を合わせる。

８．対応に慌てたときこそ、器の大きな理想の人物を思い浮かべる。

９．いらいらするはずの瞬間に笑顔になると、器の大きさを感じる。

１０．どんなに知識や知恵があっても、臨機応変さがないと、うまく生きていけない。

１１．器の大きい人は、どんな言葉でも一度は受け入れる。

１２．つまらない冗談に笑おうとしない人こそ、つまらない人間だ。

１３．ユーモアを心がけようとすると、事前と頭もよくなる。

１４．わたしの人生を変えてくれた中国人講師。

１５．海外旅行に行くことほど、許容範囲を広げるいい勉強はない。

１６．短所は長所として活用し、長所はさらに伸ばせば、最高の自分を発揮できる。

１７．痛みを味わうことで、見えてくる解決策がある。

１８．成長とは、背伸びの繰り返しだ。

１９．なぜ、大人になるほど、涙もろくなるのか。

２０．辛口コメントを言ってくれる友達を、大事にする。

２１．理解できない考え方こそ、興味や好奇心を持って歓迎する。

２２．器の大きい人は、インプットの限界を知っている。

２３．本当のボランティアは、愛がないとできない。

２４．言い訳しながら謝ると、気持ちが半減する。

２５．許せば許すほど、表情は柔らかくなる。

２６．失敗してもいい。大切なことは前向きに行動すること。

２７．器の小さい人は、人の失敗を笑いの材料にする。器の大きい人は、人の失敗を反省の材料にする。

２８．貯金の量は、器の大きさへと変わる。

２９．直線コースより回り道コースのほうが、人生は豊かになる。

３０．いらいらしているときこそ、忘れがちな作法を忘れない。

頭がよさそうに見える３０の話し方

１．話しかたで、あなたが決まる！

２．語尾を伸ばすと、品位が下がる。

３．「しかし」「でも」「だけど」は、反感を買う話しかた。

４．バカという人が、バカにされる。

５．「かもしれない」「だと思う」は、逃げの表現である。

６．「たとえ話」は、自分のためにも、相手のためにもなる。

７．トーンの低い声は、説得力が生まれる。

８．オーバーな表現を使いすぎると、誰も話を真剣に聞いてくれなくなる。

９．要約をして、話がようやくまとまる。

１０．「えっと」「あのー」を使わない。

１１．本当の話し上手は、必ず話が短く、テンポがよい。

１２．よく知らない言葉や表現は使わない。

１３．なんでも「Yes」と答える人は、利用される人になる。

１４．返事が速いと、仲よくなるのも速くなる。

１５．理由をつけて話をすると、説得力が生まれる。

１６．正しい日本語を使ってこそ、正しい会話ができる。

１７．質問する人は、頭がいいと思われる。

１８．相手の主張を「一部肯定」すると、話も聞いてもらいやすくなる。

１９．声の大きさは、自信の大きさ。

２０．「要は」を連発する人の話は、いつまでもまとまらない。

２１．5W1Hを含めると、会話がわかりやすくなる。

２２．見下した言い方をする人が、見下される。

２３．自慢話と自己アピールのちがい、あなたにはわかりますか。

２４．だから敬語はすばらしい！

２５．体験談を、会話の中に含めよう。

２６．人の評価より、自分の評価を気にしよう。

２７．差別発言は、品位を下げる。

２８．口数を減らすと、ひと言の重みが増す。

２９．口数が多くなると、言葉だけでなく、人としても軽く見られる。

３０．興味がない話は、教養として聞けばいい。

大人の恋愛をする３０の方法

１．子どもの恋愛は、外見で勝負する。大人の恋愛は、中身で勝負する。

２．お付き合いで大切なことは、年齢ではなく、心。

３．大人は、出会ったチャンスを逃さない。目の前にあるチャンスを、しっかりつかみとる。

４．喜びを素直に表現する。気持ちを包みかくさない。

５．心の傷は、あなたの輝き。傷ついた人ほど、人に優しくなれる。

６．アイドルに走って、現実逃避しない。傷つかないところへ、逃げない。

７．人間のすばらしさに、気がつくセンサーをもつことが大切。

８．本を読めば「人としての価値」が上がる。

９．「好き」を大切にして行動すると、自分らしい行動ができる。

１０．向上心を持てば、若返ることができる。

１１．今まで張っていた予防線を解いてみよう。それだけで、深いお付き合いができるようになる。

１２．人と人との出会いは、奇跡的。恋の始まりは、いつも「出会い」から始まる。

１３．まわりに合わせる力があると、行動範囲が広くなる。

１４．恋愛に適齢期はない。恋はいつでもどこでも存在する。

１５．「わたしと仕事、どっちをとるの」は禁句。両方を手に入れている男性こそかっこいい。

１６．つまらない男にモテるのを、卒業。自分のことを大切にしてくれる人と恋愛をする。

１７．大人のプレゼントは、値段ではなく「添えてあるひと言」で、心を伝える。

１８．「よい悪い」よりも「どうすれば楽しめるか」を大切にする。

１９．時間がないからと、デートをあきらめない。忙しければ、短くデートをすればいい。

２０．幸せは「途中」にある。

２１．ひとりで行動すると、大人になれる。

２２．知らないふりができるようになると、人間関係がうまくいく。

２３．トラブルが起こったら、まず自分自身に原因がないかを考える。

２４．素直に「ごめんなさい」が、言えるようになる。

２５．大人は、焼きもちではなく、応援をする。

２６．信頼のある恋愛が、大人の恋愛。大人は、約束を必ず守る。

２７．「与えたものは、必ず返ってくる」。「奪ったものは、必ず奪い返される」。

２８．友達付き合いを制限させない。相手の交友関係を尊重する。

２９．感動を共有すると、一体感が生まれる。

３０．あなたの恋愛のモデルは、両親にある。

好きな人との関係がうまくいく３０の方法

１．「ありのままの自分」を見せる。

２．本当の深い仲とは「肉体関係」ではなく「心関係」。

３．結婚は、ゴールではない。愛に、ゴールはつくらないほうがいい。

４．相手は、自分と違う存在であることを楽しむ。

５．「決め付ける」は、恋のご法度。

６．愛にも、四季がある。

７．自分を愛せるようになって、初めて他人も愛することもできる。

８．どう思っているかを、きちんと話す。

９．相手に正直になって、気持ちを伝えよう。

１０．小さくて、ささいなことほど、コミュニケーションが成りたつ。

１１．2人だけの思い出をつくろう。思い出は、一生心の中に残り続けける宝物。

１２．「ありがとう」が言えるようになるだけで「今の自分の幸せさ」に気がつくことができる。

１３．言葉使いで、あなたが決まる。

１４．言葉から、言葉以上の意味を読みとる。

１５．相手のいいところを、人前でもほめると、喜ばれる。

１６．自分がこうしてほしいと思うことを、相手にもしてあげる。

１７．「これまでの話」よりも「これからの話」をする。

１８．常に、連絡を取り合うようにする。

１９．ガンコになりすぎない。譲ることができれば、関係は長続きする。

２０．何事も、ポジティブに考える。

２１．心の底から、相手を信頼する。

２２．許してあげることで、関係がうまくいく。

２３．しこりは、あとまで残さないようにする。

２４．「愛の言葉」を、口に出そう。

２５．愛は、出し惜しみしないようにする。

２６．人前では、けんかをしない。

２７．愛する人の人生を、少しでもラクにしてあげる。

２８．「忘れる」のおかげで、つらい過去を乗り越えていける。

２９．パートナーに、問題解決を求めない。問題を解決する人は、自分自身。

３０．うまくいくように、身につくまでくり返そう。

マネジメントの基本的なクライテリア

そもそもマネジメントの基本的なクライテリア（基準）は何であろうか。

企業であっても、警察であっても目的は何らかの課題＝事件の解決とすれば、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、課題に対する情報収集＝リサーチ能力や、その分析能力、そしてそれに対する戦略と戦術の構築能力、そしてそのオペレーション能力といったところか。

『我々の間にチームプレイなどという都合のよい言い訳は存在せん。あるとすればスタンドプレーから生じるチームワークだけだ。』

メンバー各人は修羅場をくぐりぬけてきた極めて能力の高いプロフェッショナルの集合体であり、一匹狼としてやっていける自負をもつ“個”なのだ。

そして同時にそもそも集団で動くことを嫌う“孤”たちでもある。

そういった能力は高いものの、協調性という言葉とは程遠いメンバーをどうマネジメントしていくのか。

スタンドプレーの容認ということは言い換えれば、メンバーに対する全幅の信頼がなければ成立しない。

荒巻は人間的でウェットな情の部分は意識的に排除している節がある。

部下との関係はどこか恋愛関係に似ている。

信頼＝リスペクトの対象となる能力、特長とエモーションがあって初めて成立し、それは相互補完の関係となっている場合が多い。

あなたは「人生における路傍の人」になれますか？

「人間は、時として、充たされるか充たされないか、わからない欲望の為に、一生を捧げてしまう。その愚を哂う者は、畢竟、人生に対する路傍の人に過ぎない。」（35頁、『芋粥』）

本当に優しい、包容力のある人。

本当に優しい、包容力のある人は、彼女の未来まで守ろうとするから過ちは正します。

彼女にとって何が一番いいかを考えられることが包容力や真の優しさだと思います。

いい男はキスするとわかるよね？

いい男はキスにセンスがあるし、キスの節度を知っている。

経験ではなく、本能で。

包容力のある男と優しすぎる男の違い

包容力のある男は、好きな人の性格、容姿などのいい所、悪い所をすべて受け止める心の広さを言います。

優しすぎる男は、女性の行動でだめなことをだめと言えない甘やかす男を言います。

切なくていとおしい気持ち

人生は哀しくて、でもその先時々捨てたもんじゃないと思うことがあるということ。

男と女の違い。

男であれ女であれ、人間に根源的に宿る淋しさ。

人と人は全てを共有することは出来ない。

心理学者の教える「心のバグ」を見つける３つの質問

人の頭にはそれぞれ、プログラム(考え方)が入っている。

近年、心理学のめざましい発達によって、一つのことがわかってきました。

それは、人間の頭の中には"プログラム"があるということです。

そのプログラムは学問によって「信念(ビリーフ)」「思考パターン」「潜在意識」「考え方のクセ」「思いこみ」などさまざまな呼ばれ方をする。

いいプログラム(考え方)を持っている人は、いい結果を残す。

バグのあるプログラム(考え方)を持っている人は、エラーを起こしてしまう。

そう。

もしかして、あなたがうまくいかないのは、心にバグがあるプログラムが入っているからかもしれません。

でも、ご安心を。

幸運なことに、そのバグはかんたんに発見することができるのです。

これからいう、たった３つの質問をするだけで。

バグはわかった。でも、どうやってツブせばいい？

バグをあぶりだす方法は、だいたいわかった。でも、どうやってツブせばいい？

たいていはバグが「見える化」された時点で、解決策は自ずと浮かんでくるが、それでも難しい場合がある。

そんな時、次のようなアプローチをとってみるといいかもしれない。

(1)バグを論理的に否定して壊す。次に論理的に新しい考え方を作り上げる。

上の３つの質問をくりかえし自分に問うて、答えを掘り下げていこう。

行動パターンを探りだして、フローチャートにしてみる。

(2)バグの元になっている悲しい思い出を癒す。

心を開いて感情をうちあける。

情けなくても泣いて泣いて、気が済むところまでいく。

ポイントは「最期まで感じつくす」ことだ。

開きなおるまで。

(3)すぐれた本(修正プログラム)で、バグを上書きする。

本屋やアマゾンであなたの考えを上書きしてくれる本を探そう。

Googleでお気に入りのブログを探そう。

修正プログラムであなたの間違えた考え方をパッチする。

『人生をシンプルに変えよう！ (王様文庫)』川田久里央・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。

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

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

外見と内面のバランスを整える２つの方法

１．内面に合わせて、外見もおとなしくさせる。

２．外見に釣り合うように、内面を磨いて魅力的になる。

バフェットが買収先に求める三つの資質

「ファンダメンタルズ的な経済性が優れた企業、（中略）信頼できる人から買うこと、（中略）支払う価格」――に加えて、「最初の二つが整わなければ価格については考えません」と言っている。

『バフェットの経営術』ジェームズ・オラフリン・著から引用

人間社会の四つのカテゴリー

１．小規模血縁集団（バンド）

２．部族社会（トライブ）

３．首長制社会（チーフダム）

４．国家（ステート）

『昨日までの世界（上）』ジャレド・ダイアモンド・著から引用

相互に排他的占有領域を持ち、隣接集団との境界線を防衛する社会集団の４条件。

１．防衛された占有領域の人口が多く、稠密で、境界の巡察専用の要員を捻出できること。

２．排他的領域内の生産性が高く、生産量が生産量が安定し、収穫量の先読みができる環境であること。

３．排他的占有領域内に命をかけて守る価値のある、貴重な資源や設備があること。

４．集団の成員が流動的ではなく、隣接集団とはっきり見分けがつき、両者がめったに交わらないこと。

『昨日までの世界（上）』ジャレド・ダイアモンド・著から引用

伝統的社会の人々が直面する４つの主たる危険

１．環境上の危険

２．人の暴力行為の危険

３．感染症と寄生虫疾患の危険

４．飢餓の危険

『昨日までの世界（下）』ジャレド・ダイアモンド・著から引用

伝統社会における、食糧不足への３つの対処方法

１．余剰食料を保存食として備蓄する

２．いろいろな種類の食材を食すようにする

３．分散して生活したり、みなで集まって生活する。

『昨日までの世界（下）』ジャレド・ダイアモンド・著から引用

「ノー」を「イエス」に変える３つのステップ

１．自分の頭の中をそのままコトバにしない

２．相手の頭の中を想像する

３．相手のメリットと一致するお願いをつくる

『伝え方が９割』佐々木圭一・著から引用

赤裸裸法

１．最も伝えたいコトバを決める

２．自分のカラダの反応を赤裸裸にコトバにする

３．赤裸裸ワードを、伝えたいコトバの前に入れる。

『伝え方が９割』佐々木圭一・著から引用

４種類の根源的な動機

１．「苦しさの回避」

２．「楽しさ」

３．「時間」

４．「金銭」

『価格の心理学』リー・コールドウェル・著から引用

「他人があなたについて覚えていること」を増やすための３つのアドバイス

１．すべてのプレゼンテーションは先行オーガナイザーを用いてはじめよう

２．プレゼンテーションの間は、おもなポイント３つに焦点を絞ろう。

３．プレゼンテーションの終わりには、３つのポイントをまとめよう。

『スマート・シンキング』 アート・マークマン・著から引用

回答が曖昧なお客さま・・・

まずは次の３つの質問をぶつけてみよう。

１．「いつ買うのか？」

２．「どのクルマを買うのか？」

３．「いくらで買うのか？」（支払い方法は？）

回答が曖昧なお客さまは、残念だが即決の可能性は低いだろう。

『オグリズム』小栗成男・著 Vol.3161

日本経済の未来の３つの可能性

１．楽観シナリオ　アベノミクスが成功して高度経済成長がふたたび始まる

２．悲観シナリオ　金融緩和は効果がなく、円高によるデフレ不況がこれからも続く。

３．破滅シナリオ　国債価格の暴落（金利の急騰）と高インフレで財政は破綻し、大規模な金融危機が起きて日本経済は大混乱に陥る。

『日本の国家破産に備える資産防衛マニュアル』橘玲・著から引用

信用創造の２つの軸

１．価値を貢献し続けること

２．信念（プリンシプル）を守ること

『なぜゴッホは貧乏で、ピカソは金持ちだったのか？』山口揚平・著から引用

強固なチーム

１．強固なチームは結果を重視する。だから、意見が対立してもチームが壊れない。

２．強固なチームは、組織にとって最善のことを優先し、行動を起こす。

３．強固なチームのメンバーは、仕事と同じように私生活にも真剣にかかわる。

４．強固なチームは多様性を受け入れる

５．強固なチームは才能を引きつける

『ストレングスリーダーシップ』トム・ラス、バリー・コンチー・著から引用

フォロワーの４つの基本的欲求

１．信頼

２．思いやり

３．安定

４．希望

『ストレングスリーダーシップ』トム・ラス、バリー・コンチー・著から引用

経済学におけるもっとも基本的な問い

・何を社会は生みだすべきか？

・どうやってそれを生みだすのか？

・生みだされたものを誰が消費するのか？

『スタンフォード大学で一番人気の経済学入門（ミクロ編）』 ティモシー・テイラー・著から引用

需要の変化が起きるとき

１．社会全体で所得水準が上がったとき

２．人口が増えたとき

３．流行や好みが変化したとき

４．代替品の価格が変化したとき

『スタンフォード大学で一番人気の経済学入門（ミクロ編）』 ティモシー・テイラー・著から引用

デザイン思考３つの柱（ＩＤＥＯティム・ブラウンＣＥＯ）

１．観察

２．試行錯誤

３．試作品づくり

『経営は何をすべきか』ゲイリー・ハメル・著から引用

イノベーション巧者が注意を払う４つの事柄

１．当然視されてきた常識

２．軽視されたトレンド

３．十分に活かされていない能力や資産

４．明確になっていないニーズ

『経営は何をすべきか』ゲイリー・ハメル・著から引用

「能力のピラミッド」

「専門性」＜「主体性」＜「創造性」＜「情熱」

『経営は何をすべきか』ゲイリー・ハメル・著から引用

同時通訳の代表的な訓練法

「シャドーイング」

「リテンション」

「パラフレーズ」

『同時通訳者の頭の中』関谷英里子・著から引用

話し方

・敬語は平明・簡素に

・漢語は言い換えたり、助詞をプラスする。

・文末は、原則として口語表現に。

『その堅苦しい話し方は行きすぎです！』矢野香・著から引用

４つの時間

１．インプットの時間

２．アウトプットの時間

３．生活の時間

４．プライベートの時間

『タイムデザイン』泉正人・著から引用

改訂に際しての焦点

１．誰に――製品を購入する顧客

２．何を――顧客に提供する価値

３．どのように――価値提供するための製品および事業設計

『リ・インベンション』三品和広、三品ゼミ・著から引用

リ・インベンションの主役の共通点

１．名門大学を出ていない

２．不惑に達していない

３．モノに対する執着が見える

『リ・インベンション』三品和広、三品ゼミ・著から引用

「キーメッセージの作法」（考え方・作り方）

作法１　相手を「想う」ことから始まる

作法２　その「想い」にタイトルをつける

作法３　キーメッセージは「想い」×「言葉化」

作法４　「言葉の感度」を高める

作法５　頭の中に「映像」を残す

作法６　すべての「構想」の核とする

作法７　大切なのは「知る」ことより「感じる」こと

作法８　手で考える・書くことで考える

作法９　「人を巻き込む」キーメッセージとする

『キーメッセージのつくり方』高橋宣行

ＪＡＬ再生が成功したカギ

１．衆目にさらされての再生

２．稲盛氏のリーダーシップと社内の共感

３．価値観を共有する仕組みや仕掛け

４．社員が共有できる管理会計や仕組み

５．新しい価値観に基づく社員ひとりひとりの行動

『JAL再生ー高収益企業への転換』引頭麻実・著から引用

Ｐ＆Ｇ式１０の習慣

習慣１　「目的は?」を口ぐせにする

習慣２　ダメだしよりまずポジティブな言葉

習慣３　フィードバックの言葉をあげる・もらう

習慣４　「消費者がボス!」顧客志向で考える

習慣５　リーダーシップは影響力と考える

習慣６　「万が一」を想定する

習慣７　「1ページメモ」で頭を整理する

習慣８　他人の成功体験を徹底的にマネする

習慣９　「量」より「質」の時間管理

習慣１０　ボスマネジメントをする

『1年で成果を出す P&G式 10の習慣』杉浦里多・著から引用

アンゾフ・マトリクス

１．市場浸透戦略

２．市場開拓戦略

３．製品開発戦略

４．多角化戦略

『経営戦略全史』三谷宏治・著から引用

持続的な競争優位性の源泉

経営資源が「持続的な競争優位性の源泉」となりえるのかどうかを見分ける判断基準としてバーニーは、以下の４つを挙げました。

・経済価値（顧客に価値があるのか）

・希少性

・模倣困難性

・組織（各資源を有効に活用できる組織か）

『経営戦略全史』三谷宏治・著から引用

利益の源泉

「景気」

「業界の競争構造」

「戦略」

『経営センスの論理』楠木建・著から引用

趣味起業の３大ポイント

１．楽しいから続けられる

２．お客さんの気持ちがよく分かる

３．創意工夫がしやすい

『あなたが輝く趣味起業のはじめかた』戸田充広・著から引用

趣味起業の４ステップ

１．常に趣味に関する情報を発信し、

２．常に人を集め、

３．常にファンづくりをし、

４．常に販売をする

『あなたが輝く趣味起業のはじめかた』戸田充広・著から引用

リピートを生み出す５つの型

１．新聞配達店型（定期購読）

２．浄水器型（消耗品）

３．頒布会型（定期的に商品を届ける）

４．コンテンツ提供型（会員制）

５．使用料型（使った分だけ、もしくは定額）

『あなたが輝く趣味起業のはじめかた』戸田充広・著から引用

『スタンフォードの自分を変える教室』でも説かれた事実

＜我慢した後は、次の誘惑に負けやすい＞

＜睡眠不足は自己コントロール能力の低下につながる＞

＜自己コントロール能力を一定に保つためには、ＧＩ値の低い食べ物（ナッツ類など）を食べたほうがいい＞

『WILLPOWER 意志力の科学』ロイ・バウマイスター、ジョン・ティアニー・著から引用

アイデアを生み出すための３カ条

１．創業者自身が使いたいサービスであること

２．創業者以外が作り上げるのが難しいサービスであること

３．巨大に成長する可能性を秘めていることに人が気づいていないこと

『Ｙコンビネーター』ランダル・ストロス・著から引用

「もっと聞きたい」と思われるための三箇条

１．「流れ」

２．「具体的」

３．「対になる言葉」

『深く伝える技術』伊藤真・著から引用

２０３０年の世界の構造を決定づける４つのメガトレンド

１．個人の力の拡大

２．権力の拡散

３．人口構成の変化

４．食料・水・エネルギー問題の連鎖

『2030年世界はこう変わる』米国国家情報会議・編から引用

今後の世界を大きく左右する４つの分野

１．「情報技術」

２．「機械化と生産技術」

３．「資源管理技術」

４．「医療技術」

『2030年世界はこう変わる』米国国家情報会議・編から引用

仕事のＧＰＳ

Ｇ（Goal）：目標。どこに向かうのか。

Ｐ（Points）：目標達成のためのポイントは何か

Ｓ（Steps）：どんな手順（ステップ）で実現するか

『100のスキルよりたった１つの考え方で仕事が変わる』 高橋政史・著から引用

頭の回転を速くしてくれる口グセ

１．「なんで？（＝WHY）」

２．「具体的には？（＝HOW）」

３．「それで？（＝SO WHAT）」

『100のスキルよりたった１つの考え方で仕事が変わる』 高橋政史・著から引用

信頼関係を築くのに有効であると示された行動

１．オープンであること

２．公正であること

３．気持ちを伝えること

４．真実を告げること

５．一貫性を示すこと

６．約束を守ること

７．秘密を守ること

『マネジメントとは何か』スティーブン・Ｐ・ロビンズ・著から引用

トータル・リーダーシップの３つのステップ

１．自分の価値観に基づくビジョンを抱き（Be Real）

２．そのビジョンに向けてまわりを巻き込み（Be Whole）

３．ビジョンの実現に向けて行動する（Be Innovative）

『トータル・リーダーシップ　ウォートン校流「人生を変える授業」』 スチュワート・Ｄ・フリードマン・著から引用

飲み会の三大原則

１．一一九ルール（一種類の酒だけ飲み、一次会で終えて、九時前に会を締める）

２．礼儀を守る

３．話したことはオフレコにする

『なぜサムスンの社員は一流大卒でなくてもすごいのか？』 ペ・ドクサン・著から引用

売上高上位５業種

※経済産業省「企業活動基本調査」から著者作成

１．製造業＝275兆円

２．卸売業＝205兆円

３．小売業＝80兆円

４．情報通信＝23兆円

５．電気・ガス＝22兆円

『仕事に役立つ統計学の教え』斎藤広達・著から引用

雇用者数上位５業界

※総務省「労働力調査」

１．製造業＝982万人

２．卸売業・小売業＝941万人

３．医療・福祉＝675万人

４．サービス業＝428万人

５．建設業＝425万人

『仕事に役立つ統計学の教え』斎藤広達・著から引用

アイスブレーキングのポイント

・その人の個性がにじみ出るように工夫した自己紹介（他者紹介）

⇒「座右の銘」「職場で見せない素顔」「プチ自慢」「宝くじで３億円当たったら」など

・「好きなもの」を共有する雑談

⇒「今、ハマっていること」「どうしても捨てられない（やめられない）モノ」など

『指導しなくても部下が伸びる！』生田洋介・著から引用

部下へ効果的に委譲できる作業

・部下がすでに行っている作業に密接に関連した作業

・手順と最終的な結果が明確に定義された作業

・通常のワークフローにフィットする反復的作業

・スタッフが自分の能力を開発できるような作業

『指導しなくても部下が伸びる！』生田洋介・著から引用

委譲が適切ではないケース

・機密性の非常に高い作業（給与の見直し、規律など）

・明確に定義されていない作業、または不確実性が伴う作業。

・経営陣がマネジャーが行うべきであると考えるような極めて重要な作業

・深刻なスタッフ不足により、委譲を行うことで直属の部下が重圧を感じてしまう場合。

『指導しなくても部下が伸びる！』生田洋介・著から引用

５ステップのプロセス

１．目標を打ち出す

２．なぜしたいのかを考える

３．達成の方法をリストアップする

４．最も現実的な方法を選択する

５．実行する！

『100%』ジェームス・スキナー・著から引用

結果がほしければ、その結果の原因をつくらなければならない。

・勉強しなければ、成績が落ちる。

・加工食品をいっぱい食べれば、太る。

・嘘を言い続ければ、信頼がなくなる。

・納期がいつも遅れてしまえば、顧客が離れる。

『100%』ジェームス・スキナー・著から引用

学術論文における模倣の３分類

１．頻度ベースの模倣（最も広く行われている行動を真似る）

２．属性ベースの模倣（自分に一番よく似ている企業を真似る）

３．結果ベースの模倣（良い結果を生んでいるものを真似る）

『コピーキャット　模倣者こそがイノベーションを起こす』オーデッド・シェンカー・著から引用

イノベーションを成功させるための一〇カ条

※一部紹介

１．車輪の再発明はするな

２．模倣を熱狂に変えろ

模倣を正当に評価して、報酬を与えることは、この目標を達成するための大きな一歩となるが、真の熱狂を呼び起こすには、企業文化の変革を強く推進する必要がある。

４．すぐに頭に思い浮かぶものを集めるな

自分のテリトリーの外に目を向け、地理的にも視野を広げること、小さくて目立たない企業だけでなく、失敗した企業も探すこと、そして、最近の出来事よりも過去の出来事から学ぶようにすることが求められる。

５．物事の脈絡を読み取れ

６．ピースを正しく合わせろ

８．より価値の高い新製品を作れ

９．攻撃して防御せよ

『コピーキャット　模倣者こそがイノベーションを起こす』オーデッド・シェンカー・著から引用

現場と経営の距離感を縮めた３つのポイント

１．リーダー教育による意識改革と部門採算制度の導入

２．トップ自らが現場に出向いたこと

３．職種や階層を超えたフィロソフィ教育

『ＪＡＬ再生』引頭麻実・編著から引用

ＪＡＬを再生させた５つのカギ

１．衆目にさらされての再生

２．稲盛氏のリーダーシップと社内の共感

３．価値観を共有する仕組みや仕掛け

４．社員が共有できる管理会計の仕組み

５．新しい価値観に基づく社員ひとりひとりの行動

『ＪＡＬ再生』引頭麻実・編著から引用

チャンスの６つの特徴

１．チャンスはごくありふれたものである

２．チャンスは時として見えないことがある

３．必ずしもビジョンは持っていなくてもいい

４．チャンスは労せずにして懐に転がりこんでくることはない

５．チャンスは必ずしも「未来」にあるわけではない

６．チャンスは必ずしも「ルール」に則っているわけではない

『勝負どころで「動ける人」に変わる チャンスを逃さない技術』ヘルマン・シェーラー・著から引用

お金持ちになる法則

法則１　自分のために働き、自分のお金をつくる

法則２　自分のお金を働かせて、お金を生ませる

この法則を実践するまでを、６ステージに分けて解説しています。

１．アリのステージ（資産家の奴隷）

貯金がまったくなくて、その日暮らしの生活になっている。

２．カモのステージ（投資ビジネスの餌食）

投資する習慣はできたが、さまざまな投資に目移りしてしまい、全然お金を増やすことができない。

３．カメのステージ（国家の従順な下僕）

投資をしても儲からないから、全額を銀行に貯金している。

４．ヒヨコのステージ（赤ちゃん投資家）

投資のことを少しずつ学びながら成長を始める

５．スワンのステージ（自立した投資家）

どれが優良案件なのか投資判断できるようになる

６．ゴールドスワンのステージ（お金のマスター）

何もせずとも優先的によい投資案件が流れ込んでくる

『年収1000万円の貧乏人 年収300万円のお金持ち』伊藤邦生・著から引用

成功の秘訣

成功の秘訣１――業務知識を身に付ける

成功の秘訣２――勤務時間外に練習する

成功の秘訣３――通常の仕事を超えたビジネスをする

成功の秘訣４――現状維持でなく、新しいことに挑戦する。

成功の秘訣５――チャンスを逃さない

『大富豪の条件』アンドリュー・カーネギー・著から引用

人間に確実な行動を起こさせる二つの方法

人間に確実な行動を起こさせる二つの方法がある。

管理して強制的にやらせるか、理解を示して包容力を見せるかだ。

『チャーチル150の言葉』ジェームズ・ヒュームズ・編から引用

人間力を育むために意識すべき２つのこと

１．部下や後輩に手柄を譲ること

２．許すこと

『プロフェッショナルサラリーマン実践Ｑ＆Ａ編』 俣野成敏・著から引用

会議の目的

会議の目的は、「情報共有」「意思決定」「一致団結」の三つです。

この目的を常に念頭に置くことで、参加者全員の時間を有効に使うことになります。

『プロフェッショナルサラリーマン実践Ｑ＆Ａ編』 俣野成敏・著から引用

習慣を生み出す３つのルール

１．シンプルでわかりやすいきっかけを見つけること

２．具体的な報酬を設定すること

３．脳が報酬を期待すること

『習慣の力』チャールズ・デュヒッグ・著から引用

「話を聴いてくれている」と思わせる４つのポイント

１．相手の目を見る

２．相手に体を向ける

３．メモを取る

４．相手のプライベートに、むやみに踏み込まない。

『100%好かれる１%の習慣』松澤萬紀・著から引用

４回のお礼

・明日はお招きありがとうございます

・本日はお招きいただきありがとうございます

・（メールや電話などで）昨日はお招きいただき、ありがとうございました。

・先日は素敵なパーティにお招きいただき、ありがとうございました。

『100％好かれる１％の習慣』松澤萬紀・著から引用

信頼の領域に入る２つの方法

信頼の領域に入るには２つの方法しかない。

１つは、あなたの企業にすでに直接的につながっている人の信頼の領域への侵入であり、もう１つは、すでに直接的な関係ができあがっている人を通した＝間接的につながる人の信頼の領域への侵入である。

『エフェクト』ブライアン・ソリス・著から引用

ソーシャル消費の「４つのＡ」

１．行動（Action）

２．助言（Advisory）

３．親近感（Affinity）

４．支持（Advocacy）

『エフェクト』ブライアン・ソリス・著から引用

マニーの基本方針

・世界一の品質以外目指さない

・医療機器以外扱わない

・製品寿命の短い製品は扱わない

・ニッチ市場以外に参入しない

『ランチェスター戦略「小さなNo.1」企業』福永雅文・著から引用

日々収支３つのルール

１．毎日、収入と支出を把握する。

２．すべての費用を反映する

３．押しつけないで自主性に任せる

『すごい社員勉強会』大須賀正孝・著から引用

最強・常勝七ヶ条の極意

本書には、株式投資に失敗しないため原則として、投資の格言のようなものがまとめられています。

極意１　勝つとは即ち負けぬことなり

極意２　相場は生き物と知るべし

極意３　流れに逆らうな

極意４　理の法則に従え

極意５　1つのカゴにすべての卵をいれるな

極意６　なくて七癖を掌握せよ

極意７　損切り千両・利食い千人力

『金利・為替・株価大躍動 ~インフレ誘導の罠を読み抜』 植草一秀・著から引用

マイホームは買うな！

購入した途端に25%の損はまぎれもなく真実です。

内訳は、
１．名義変更による値下げ10%

２．購入時諸経費10%

３．売主仲介手数料３％＋６万円

４．その他２％

合計25%です。

『マイホームは買うな！』藤山勇司・著から引用

「問題を分解」する作業で大切なこと

１．「モレなくダブりなく」分解すること

２．「事実（ファクト）ベースで行う」ということ

３．重要度の低いことは深く掘り下げない

『マッキンゼー流入社１年目問題解決の教科書』大嶋祥誉・著から引用

空・雨・傘のチャート

空：事実（黒い雲が広がってきた）

雨：解釈（雨が降ってきそうだ）

傘：行動（傘を持って出かける）

『マッキンゼー流入社１年目問題解決の教科書』大嶋祥誉・著から引用

いい質問を生むための基本的な姿勢

・相手の反応に注意を傾ける

・無邪気な好奇心をもって聞く

・相手の発言や思いに対してジャッジメントをしない

・素朴な疑問を大切にして質問をする

・「それはなぜ？」と思考と洞察を深めていく

『マッキンゼー流入社１年目問題解決の教科書』大嶋祥誉・著から引用

経営者が社員を評価する４つの項目

１．期待成果

２．重要業務

３．知識・技術

４．勤務態度

『社長は君のどこを見て評価を決めているのか？』 松本順市・著から引用

国内カーナビメーカーがＰＮＤに乗り遅れた理由

※一部紹介

１．低価格化への恐怖

２．自社コスト構造と、ＰＮＤ開発コストの乖離。

３．自社が得意なビジネスモデルと、ＰＮＤのビジネスモデルの違い。

４．自社が確立した開発基準・品質保証プロセスと、ＰＮＤの同プロセスとの違い。

５．開発コストを回収するための過度な多品種化の弊害

６．カーナビ周辺分野や部品市場の環境変化などの情報分析不足

『破壊的イノベーション』 玉田俊平太・監修　藤本雄一郎・著から引用

ポーターが掲げた３つの戦略パターン

１．コストリーダシップ戦略（業界ナンバーワン企業の戦略）

２．差別化戦略（二番手、三番手の戦略）

３．集中戦略（投資集中、差別化集中）

『経営戦略論入門』波頭亮・著から引用

コトラーの競争地位戦略

マーケットリーダー（フルラインとプラグによる全方位支配）

マーケットチャレンジャー（トップがプラグしにくい大胆な差別化）

マーケットフォロワー（徹底的な低コストによる模倣追従）

マーケットニッチャー（特定の市場／製品（ニッチ）への集中化）

『経営戦略論入門』波頭亮・著から引用

ミンツバーグのクラフティング型戦略

とりあえず行動してみて、後から修正を加えていく。

『経営戦略論入門』波頭亮・著から引用

バーニーのＶＲＩＯフレームワーク

Ｖ：Valuable（価値があること）

Ｒ：Rare（希少なこと）

Ｉ：Inimitable（模倣できないこと）

Ｏ：Organize（組織化されていること）

『経営戦略論入門』波頭亮・著から引用

七つの教訓

１．自分がしゃべるのではなく、客から教えてもらうこと。

２．約束を絶対に守る

３．客の私生活に立ち入らない

４．客の発した言葉だけでなく、表情に出たサインを察知する。

５．客に対して「この人、嫌だな」とは思わない。

６．自分を甘やかさない

７．負けず嫌いの精神を持つ

『プロフェッショナルサービスマン』野地秩嘉・著から引用

人間の行動の結果は２つしかない

人間の行動の結果は２つしかない。

目指した目標を達成するか、次回の目標達成につながる貴重な教訓を学ぶかのどちらかだ。

『ハーバード流自分の限界を超える思考法』 マリオ・アロンソ・ブッチ・著から引用

心の合気道の達人になりたいなら、次の２つの問いかけをしなくてはならない。

１．相手はどういうニーズを隠そうとしているのか？

２．相手はどういう価値を守ろうとしているのか？

『ハーバード流自分の限界を超える思考法』 マリオ・アロンソ・ブッチ・著から引用

思い込み

人が不安という双子のきょうだいとともにこの世に生まれ出るとき、一連の奇妙な思い込みが自分の中で形成される、というのが私の考えだ。

思い込みのひとつ目は、自分には何か大事なものが欠けているという気持ち。

２つ目は、世界は危険な場所だという認識。

最後の３つ目は、自分はまったくのひとりぼっちだという思いである。

『ハーバード流自分の限界を超える思考法』 マリオ・アロンソ・ブッチ・著から引用

動詞フォーカスメソッド

ステップ１：徹底的に動詞を覚え、使えるようにする。

ステップ２：つねに動詞とセットで文法や表現を身につける

ステップ３：必ず「動詞→主語→動詞の後ろ」の順でアウトプットする

『まずは動詞を決めなさい。』網野智世子・著から引用

マネジャーが部下の成長を支えるために為すべきこと

１．「成長の方法」を伝える

２．「成長の目標」を持たせること

３．「成長の場」を創ること

『なぜ、マネジメントが壁に突き当たるのか』 田坂広志・著から引用

暗黙知を伝える３つの方法

１．否定法（言語を否定することにより暗黙知を伝達する方法）

２．隠喩法（含蓄のある隠喩を語ることによって、想像力を喚起）

３．指示法（「体験の方法」を指示する）

『なぜ、マネジメントが壁に突き当たるのか』 田坂広志・著から引用

まず、書く前に自分に質問する。

「私は何を伝えたい？（テーマを確認）」

「何のために伝えるの？（理由を確認）」

「結局どうしてほしいの？（結論を確認）」

『性格がよくなるメールの書き方』和田裕美・著から引用

シンパシー・ライティングの第一歩

シンパシー・ライティングの第一歩として、

・相手は私になんて言ってほしいんだろう？

・相手はこのメールのどういうところに「共感」してほしいのかな？

と、考える習慣をつくってください。

『性格がよくなるメールの書き方』和田裕美・著から引用

上位に適した用事を見極めて持ってくる

リストの上位には、上位に適した用事を見極めて持ってくる必要がある。

次の二つの条件を満たしているものが理想だ。

一つは、明確に決まっている（が、実際には守らなくても何とかなる）締切があること。

もう一つは、とんでもなく重要なことに思える（が、実際はそうでもない）ものであること。

『スタンフォード教授の心が軽くなる先延ばし思考』ジョン・ペリー・著から引用

「お礼のハガキ３通」の販促手法

「先日は商品をご購入いただき、誠にありがとうございました」

「その後、お買い上げいただいた商品の調子は、いかがですか？」

「お客様にぴったりの新商品が出ましたが、いかがですか？」

『読むだけですぐに売れ出す40の言葉』竹内謙礼・著から引用

ＨＢＳデービッド・ガービン教授による品質の８つの側面

１．性能

２．機能

３．信頼性

４．適合性

５．耐久性

６．サービス性

７．美しさ

８．知覚品質

『よい製品とは何か』ジェイムズ・Ｌ・アダムズ・著から引用

いろいろなプチ引退

パターン１．半年だけ働く「シーズン引退」

パターン２．週に２、３日だけ働く「ハーフ引退」

パターン３．好きな仕事だけを引きうける「わがまま引退」

パターン４．（共働きの場合）ひとり１年ずつ引退する「交代引退」

『未来の働き方を考えよう』ちきりん・著から引用

任せる人を選ぶポイント

１．向き不向き

２．興味の有無

３．スケジュールが埋まっていないか

４・複数人に複数の分野を任せる

『自分がいなくてもうまくいく仕組み』山本敏行・著から引用

経営の原点１２ヵ条

１．事業目的・意義を明確にする

２．具体的な目標を立てる

３．強烈な願望を心に抱く

４．誰にも負けない努力をする

５．売り上げは最大限に、経費は最小限に。

６．値決めは経営

７．経営は強い意志で決まる

８．燃える闘魂

９．勇気を持ってことにあたる

１０．常に創造的な仕事を行う

１１．思いやりの心で誠実に

１２．常に明るく前向きで、夢と希望を抱いて素直な心で経営する。

『経営者とは　稲盛和夫とその門下生たち』 日経トップリーダー・編から引用

ミドルエイジ

・ミドルエイジの武器１．未来がない

・ミドルエイジは、先がないからこそ怖いもの知らずになれる。

・ミドルエイジには小金がある

『40歳を過ぎたら、三日坊主でいい。』成毛眞・著から引用

オンリーワン商品作りの３カ条

その１［プッシュ型でなくプル型］

その２［狙いを絞り込む］

その３［利益を先取りしない］

『未来の市場を創り出す』木川眞・著から引用

共感スイッチ

共感スイッチ（１）ゴール設定

共感スイッチ（２）相手のハッピー

共感スイッチ（３）あなたが求める行動

共感スイッチ（４）ネガティブシンキング

共感スイッチ（５）ストーリーの力を借りる

共感スイッチ（６）論理×感情×あなたらしさ

共感スイッチ（７）あなたの望む世界観

『６分間文章術』中野巧・著から引用

できる人が例外なくやっていること

＜できる人が例外なくやっていること＝「仕事の絞り込み」＞であり、そのためには仕事を小分けにする必要があります。

具体的には、以下のステップを踏むといいでしょう。

（１）仕事を切りの良い単位で小分けにする

（２）小分けにした後は、やるべきことに注力して効率的に行う。

『外資系コンサルの仕事を片づける技術』吉澤準特・著から引用

不動産調査の６つの対象（箇所）

１．当事者（依頼者、売主、買主、代理人）

２．現地（敷地内外の環境をつかみます。現地を見て法務局、行政、ライフライン等についてどんな調査をするのか方針を決めます）

３．法務局（法務局出張所、あるいは本局にて調査を行います）

４．行政（市区町村の役所（場）、時には都道府県の役所にて調査を行います）

５．ライフライン（上水道、下水道の管轄行政庁、電気、ガスの各会社にて調査を行います）

６．関係各所（マンションの管理会社、借地人、地主、税務署、電鉄会社が主なところです）

『不動産の基本を学ぶ』畑中学・著から引用

「与える幸せ」を思い出すための１３のきっかけ

１．好意をあげる

「それ、カッコいいね」「そ れ、いいね」「それ、かわいいね」まずは、相手の持ち物や考え、ファッション、態度などなどに、あなたの好意をあげましょう。

誉められて嫌な人はいませ ん。さらに、あなたの「お気に入り」として人に紹介してあげたら、もっとうれしいことでしょう。

２．才能をあげる

得意なことをしてあげましょう。

教えてあげましょう。

レシピを教えてあげるも良し。

コンピューターの設定をしてあげるも良し。

絵を書いてあげる、歌を歌ってあげるのも良いかもしれません。

あなたの得意なことは何ですか？

３．コンタクト(連絡)をあげる

気にかけられていると感じるのは嬉しいことです。

家に遊びにいきましょう。

電話をかけましょう。

メールを送りましょう。

手紙を書きましょう。

感謝の言葉をかけましょう。

４．オススメを教えてあげる

気に入った本や映画、DVD、レストラン、ウェブページ…などがあったら、オススメしてあげよう。

「私の大好きなコレを、あなたと分かち合って楽しみたい」という気持ちに、きっと相手は喜んでくれます。

５．笑顔をあげる

笑ってもらうとうれしいですよね。

笑顔で話すの一番楽しい。

人は笑うために生きています。

愛情をもって心から笑うだけ。

コストは0円でも価値はプライスレスです。

６．招待をあげる

お家やパーティ、楽しい集まりやディナーに招待してあげましょう。

招待をして何をするか以前に「あなたと一緒に時間をすごしたい」と思われるのは、とてもうれしいことです。

７．タッチをあげる

ハイタッチする、軽いハグをする、おふざけパンチをする、背中をタッチする、肩をポンッとたたく、目線をパチパチとあわせる。

タッチはこころの傷を癒します。

８．アドバイスをあげる

あなたが過去に乗り越えてきた苦難を、相手が経験しようとしているなら、有益なアドバイスや情報をあげましょう。

ただし、これは求めているときだけにしましょう。

９．関心と質問、傾聴をあげる。

その相手のことによく関心をもって、熱心に質問し、お話を真剣に聞きましょう。

自分の話に興味をもってもらったり、楽しんでもらったりするのは、うれしいことです。

１０．励ましをあげる

生きていると、疑いや不安に負けそうになってしまうときがあります。

歯車がギシギシかみ合わなくて困っている人がいたら、あなたの勇気で歯車をばしっとかみあわせてあげましょう。

１１．許しをあげる・水に流してあげる

恋人や友だち、家族。

同僚や部下。

みんな許してあげましょう。

あなたがガッチリ怒りをつかんでいると、あなた自身をふくめ、エネルギーがよどんだ川のように停滞してしまいます。

きっぱりと忘れてあげましょう。

１３．親切心とマナーをあげる

後ろの人にドアをあけてあげる。

イスを引いてあげる。

荷物をもってあげる。

マナーを守って接してあげる。

これらはとても小さくすぐにできることですが、「与える喜び」をもっとも実感しやすいものです。

１３．受け取ってあげる

快く受けいれるのは、「あなたの事が好きです。

大切です。

わたしにこれをくれるという気持ちがとてもうれしいです」というメッセージを相手に与えています受け取ることが与えることなのです。

自分の好き嫌いや細か いルールを考える前に、広い気持ちで受け取ることをはじめましょう。

『人生をシンプルに変えよう！ (王様文庫)』川田久里央・著から引用

当たり前だけど大切な３０の日常言葉

１．「ありがとう」。

２．「ごめんなさい」。

３．「お願いします」。

４．「なるほど」。

５．「そうだね」。

６．「それから？」。

７．「それでいいんだよ」。

８．「その調子」。

９・「大丈夫」。

１０．「へえー」。

１１．「すみません」。

１２．「もっと」。

１３．「いいんじゃない？」。

１４．「うん」。

１５．「……」。

１６．「もし」。

１７．「どうして」。

１８．「なるほど、そうだね」。

１９．「どうぞ」。

２０．「おはようございます」。

２１．「すてきだね」。

２２．「俺たちって」。

２３．「あのね……」。

２４．「～だから打ち明けるんだけど」。

２５．「本当は」。

２６．「実は」。

２７．「似てる」。

２８．「よしっ」。

２９．「おまじない」。

２０．「もっと早く出会いたかったね」。

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ができませんので、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

なん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。

認知の歪み９パターン

認知の歪みパターン１．全か無か思考

認知の歪みパターン２．過度な一般化

認知の歪みパターン３．自己関連付け思考

認知の歪みパターン４．良いこと→悪いこと変換思考

認知の歪みパターン５．すべき思考

認知の歪みパターン６．悪いことだけピックアップ思考

認知の歪みパターン７．飛躍的な結論思考

認知の歪みパターン８．拡大解釈と過小評価思考

認知の歪みパターン９．感情からの決めつけ思考

『人生をシンプルに変えよう！ (王様文庫)』川田久里央・著から引用

落ち込んだら、自分に質問するリスト。

落ち込んだら、自分に質問するリスト。

全か無か思考にハマっていないか？all or nothing

過度な一般化をしてはいないか？over-generalization

関係ないことを自己に関連付けていないか？personalization

良いことを悪いことに変換していないか？disqualifying

すべき思考にハマっていないか？should statements

悪いことだけピックアップしてはいないか？mental filter

結論が飛躍してはいないか？jumping to conclusion

拡大解釈や過小評価思考をしていないか？magnification and minimization

感情から何かを決めつけていないか？emotional reasoning

『人生をシンプルに変えよう！ (王様文庫)』川田久里央・著から引用

最高の自分を引き出す９ステップ

１．前準備

トイレにいく

軽くストレッチして体をほぐす

２．準備

「こんなもの効くわけがない」という疑念を捨てる。

「自分はカンタンに変わる」と信頼する。

部屋を暗くして、坐禅を組むか、横になる。

３．催眠状態に入る

目を閉じる。

深呼吸をくり返す。(4秒吸って、8秒止めて、4秒で吐くというサイクルで)

眠ってしまう直前ぐらいまで、意識を深くする。

４．最高の体験を思い出す

自分が一番、輝いていた瞬間を思い出す。(思いつかなればなければ、理想の状態を想像する)

イメージの中でその状態に、意識も、体感も、考え方も同調させる。

完全にその状態がよみがってくるまで、意識をシンクロさせていく。

５．喜びを今、体験する。

その最高の状態の喜びを、「今・ここ」で体験する。(再現する)

自分は、どんな顔やしぐさなのか？どんな心の声が聞こえるか？

どんな力強さや幸せを感じているのか。

まざまざと体験する。

その映像を明るくしていく。

色を鮮やかにしていく。

写真を動画にしていく。

胸のトキメキを強くしていく。

「自分は最高だ！」という心の声をもっと大きくしていく。

その喜びをさらに10倍にまで、高める。

目を開けて立ち上がり、実際に体を動かしながら(ジャンプしたり、泣いたりして)、それを体験していく。

※人に見られると頭がおかしくなったと思われるので、一人でやりましょう

６．最高の状態を記録する

最高の自分でなった時、自分は何を見て聞いて感じているのか、どんな姿勢や呼吸や表情なのか？

どんなセリフを言っているのか？

座って、紙に思いつくがままに書いていく。

７．記録したものを、脳内再現する

書き終わったら、立ち上がって、目をつむり、先ほどリストアップしたものを全て自分にまた再現する。

再び体験を呼び起こして没入する。

できなかったら、ステップを一つ戻ってやりなおし。

完全に、体験にのめり込んだと思ったら拳を強く握りしめ、その力強さと最高の自分を拳の感覚を通して覚える。

８．古い自分を断ち切る

自分が悩んでいたシーンを目の前に、出現させる。

新しい自分でそれを軽々と突破する。

９．定着させる・刷り込む

突破したら、「自分は変わった」と気が済むまで言って、脳に刷り込む。

ガッツポーズや拳を振り上げるのもいい。脳に刺激を与える。

胸に手を当てて暖かい鼓動を感じるのもいい。

定着するまで、それをくり返す。

『人生をシンプルに変えよう！ (王様文庫)』川田久里央・著から引用

自信をつくる２２のきっかけ

１．得意を伸ばすは正攻法

アフター5の習い事の無料体験やセミナーに申し込んでみよう。

自信をつける正しい道は、得意を伸ばすこと。

２．セルフ・モデリングする(過去)

モデリングとは成功した人物の行動を真似する戦略。

セルフ・モデリングは、過去の自分の成功パターンを洗い出し、今に当てはめて行動すること。

３．自信を持つことを許可してしまう。

こんな私でも自信もっていいの？と思うこともあるかもしれない。

それに許可を出してみましょう。

自分を卑下してはいけない。

許可し解放するところから、すべては始まる。

４．愚直になる。ヤケクソになる。

「ことを成し遂げる者は愚直でなければならぬ。才走ってはうまくいかない。」by 勝海舟。

いったい自分に何を失うものがあるっていうんだ？

実は、何もないじゃないか。

５．運動をする

筋肉がつきはじめると、自信につながります。

はげしい運動に耐えると忍耐力が身につきます。

体の動きを活発にすると、脳もスッキリします。

血流がよくなって明るくなります。

６．自信は「静」の中にあらず、「動」の中にあり。

自信がないと悩むのは、家に帰って独りになった時だったりする。

しかし翌朝、会社にいってアクティブに動き始めれば、そんなことは忘れていたりする。

自信は「静」の中にあらず、「動」の中にあり。

７．セルフ・モデリングする(未来)

苦境を乗り切って自信満々の未来の自分に成りきってみてください。

キラキラした未来の自分は、へコんでいるあなたにほほ笑んでこうアドバイスしました。

「〇〇〇」。

ここにはどんな言葉がはいりますか？

８．耐えているものリストを書く

今、我慢しているものは何ですか？

自分を押し殺しているものは何ですか？

「自分が自信を持てなくなるように、あなたが信じていることは何ですか？」

紙に書いて明確化→対処。

９．他人のモノサシをかなぐり捨てる

「世間は、こう思うだろうな」「あの人からみたら、まだまだここがダメだろう」

他人の判断基準の多くは、自分にとってどうでも良かったりして、得てして腹に力ははいらない割に自分を縛り付ける。

思い切って、捨てよう。

１０．「最悪だ！」と叫びながらも、チャレンジ。

自分が怖がっている以上に、おおげさに怖がる。

「もうダメだ、こんなのできっこないよ！最悪だ！」とリアクション芸人のようにわめいて気を紛らわせつつ、突進。

１１．独りラフター・ヨガ

ラフター・ヨガとは、みんなで集まって、特段おもしろいことがあるわけでもないのに、「アーハッハッハ！！」と腹がよじれるほど大笑いしてストレス発散する新種のヨガです。

これをお風呂で独りでやりましょう。

１２．放電してから充電

疲れたり凝り固まったり煮詰まっていると、持てるべき自信も持てなくなってきます

。いったんストレスを0まで放電して、泥のように寝ましょう。

あとになって「あの時は、疲れていたんだな」と思うかもしれません。

１３．否定的な自己対話発見ゲーム

人は心の中で毎日ブツブツ言っているものです。

思考に意識をはらって「どうせダメだ」「できっこない」といった否定的な自己対話を発見しましょう。

デデーン、アウト！です。

１４．いつもの役割の逆をいく

人生というシーソーのバランスを取るなら、一度 反対側に力をいれないといけない。

いつも「オドオドキャラ」ならば、大げさに胸をはって堂々と。

１５．自分の疑いを理論武装で論破する

人間は危険察知のために少しネガティブにできている。

ちゃんと、証拠・ファクト・実績・経験・ノウハウを示して論破しよう。

安心をプレゼンしよう。

１６．人を励まして、自信をあげる。

落ち込んでいる時間は、どうせ自分のことはできない。

人に手を貸してあげよう。

人をはげまして自信をあげよう。

やがて「与えることは受け取ることだ」と、あなたは知ることでしょう。

１７．「免疫」作りも大事

世紀の大失敗や大コケをして、泣きたくなる時がある。

だけど、それが免疫になって、次の失敗の時はどうってことなかったりする。

「その技はもうオレには効かないよ」というのもカッコいい前進だ。

１８．「100％」の許しと反省

自信がない人は、自分を許していないかもしれない。

罪悪感を抱えているかもしれない。

または反省していなかったり、一方的に相手を責め立てているかもしれない。

自分と他人に100％の許しと反省を。

１９．「100」が欲しいなら「120」を目指す

100が欲しくて100を目指すと、大抵の場合は80ぐらいまでしか到達しません。

120を目指すと、100に到達します。

Think Big！

２０．堤防より、橋をつくれ。

自信がないからといって、鎧をきて盾をかまえていたら進歩はしない。

ノーガードで握手。実は対抗意識を燃やしているのは、あなただけかもしれません。

２１．自信満々でも、嫌われていない人もいると気がつく

いつも自信満々で自慢ばかりの人って嫌ですよね。

しかし、「いい自信満々」と「悪い自信満々」があり、それはしっかり切り分けないといけません。

あなたは「いい自信満々」になればいいのです。

２２．自信があるかないかなんて、忘れる。

自信というのは、自意識です。エゴです。

自信がないと悩むのは、目の前の「今ここ」にフォーカスしていない証拠。

全身全霊でとりくみ、そんなことを忘れている時がいちばん幸せな瞬間なのです。

『人生をシンプルに変えよう！ (王様文庫)』川田久里央・著から引用

自分をリセットして立ち直る２６の方法

１．潔く変化を受け入れよう

「気持ちのやり直し」を自分自身に迫られる。

それはどんな状態なのでしょうか。

あなたはもう、昔のあなたじゃない、ということです。

もう、あなたは同じものや人に惹かれてはいないし、あの時立てたゴールだって今や魅力のないものに変わってしまっているのです。

それは仕方のないことです。人は毎日、成長し変化するからです。

一貫性がないだとか、熱しやすく冷めやすいだとか、自分を責めてはいけません。

昔の気持ちを忘れて(捨てて)、今の気持ちを感じなおしてみましょう。

はじめは難しいかもしれません。

昔ほど、モチベーションが湧いてこない！と焦ることだってあるかもしれません。

潔く変化を受け入れよう。

そうすれば、元の場所に新しい自分がカチッとはまる素早さに驚くことでしょう。

２．思いきって、新しい人の輪に入る

私たちは、無意識のうちに見知らぬ人を避けていることがあります。

それがまさに、あなたを退屈や失望、失敗に陥れているのです。

会う人 会う人を少し見たり話したりしただけで「こういう人だろう」と予想してはいけません。

あなた自身が奥深いように、他の人だって数分みただけでどんな人かわかるわけがないのです。

変な気負いや遠慮は思いきって捨て、いつもの自分を出して、流れに委ねてみましょう。

新しく出会う人を、フレッシュな気持ちで受け入れて続けていけば、人生は本当に変化していくはずです。

３．しょうがないけど、負けを受け入れる

仕方がないのです。

負けを受け入れましょう。

そして、進みつづけるのです。

何かを失ったかも知れないし、大切な人ともう二度と会えなくなったかもしれません。

それを受け入れましょう。

その現実、そのデータは紛れなく正しいのです。

はい、だからそこで 自分との戦いはそこで終わりです。

思考の空回りはしっかりストップさせましょう。

その空回りをつづけている内は、同じ場所をグルグルまわっているネズミと同じです。

時間の無駄、体力の無駄、お金の無駄です。

戦いが終われば、新しい勝利を手にするチャンスがやってくるのです。

腹をきめて、受け入れましょう。

４．まとまってなくても、誰かに話す。

友達じゃなくても構いません、あなたの話を聞いてくれる人ならば。

自分の今の気持ちを、言葉に変えて 外に出してみるのが目的です。

話しているうちに気分が良くなるかも知れないし、リアルタイムで整理しているうちに出てきた矛盾から新しいアイデアが生まれるかも知れません。

５．思いきって、リスクをとってしまう

自分がオロオロしてしまうような、新しいチャレンジをしてみましょう。

何かを踏み出すのが怖いなら、バンジージャンプをしてみたり、恥ずかしくてできないことがあるならば、人前でのスピーチを買って出るのもひとつの手です。

人は、「安全な場所から出たくない！」という思いがあります。

だからといって、安全な場所からでなければいつまでも、その中で過ごさなくてはいけなくなってしまいます。

安全な場所を広げるには、安全な場所から思いきって出てみるのが効果的なのです。

自分の怖がっていること以上の場所にいってしまえば、その場所はもう安全地帯になるのです。

６．それまでの事を、ワーッと書き出してみる

小説にしようだとか、あわよくば出版しようだなんて、思わないでください。

ただ、飾らずに思いついたままを、あなたの言葉で書き綴っていくのです。

そして、「どうして今ここに自分がいるのか」を描いてみましょう。

はしょらなくても大丈夫です。急ぐ必要もありません。

あなたは、ひとつひとつ言葉を書いていくごとに、今の現実を認識していくことでしょう。

何が起きているかがわかれば、問題はほぼ解決したも同然です。

あとはスマートな解法を見つけるのみです。

７．勝ち負けはコインの裏表であると知る

勝つ時もあれば、負ける時もある。

ずっと勝ち続けることはできない。

反対に、負ける時もあれば、勝つときもある。

勝ち負けをコインの裏表なのです。

次はわからない。

だから、勝ち負けに過剰に反応しつづけている内は、幸せにはなれないのです。

勝ち負けの牢獄を出よう。

積み上げてきたものを、楽しんで、次に進めばいいのです。

８．今ここを生きる

今、生きているこの一瞬を受け入れよう。

なぜなら、その瞬間はもう、二度と訪れないから。

過去にはいけない。

もう過ぎ去ってしまった。

もう過去は存在しない。

「過去」というのは人間のこしらえた一つの考え方。

「未来」も同じ。

今にしか生きれない。

だから、それを受け入れよう。

人は、今をがんばることしか、できない。

９．身の回りも心の中も、大掃除する

その過去につながっているものを、全部 捨ててしまおう。

洋服も、モノも、写真も、ガジェットも。

それが目に付くたびに、あなたは憂鬱な気分を思い出す。

それを思い出すたびに、あなたはグッタリとやる気を失ってしまう。

「捨てる」という行為は、自分自身でない物事を認識する作業です。

つまり、「自分は誰か」という認識の強化につながる大事な作業なのです。

不要なものを捨てれば捨てるほど、あなたは軽くなったり明るくなったりする気分を感じることでしょう。

自分自身でない部分を捨てれば、努力はヒィヒィ言うものではなく、もっと自然に熱中するようなものに変化していくはずです。

１０．道具をまっさらに一新する

たとえば、コンピューターを再インストールして、真っさらにしてみましょ。

iPhoneを復元して、買った時と同じ状態に戻してみましょう。

同じ真っ白の手帳を買い換えてみましょう。

いらないもの・必要なかったものは、そのまま忘れ去られるはずです。

きっと、いらないものがほとんどのはずです。

反対に、必要なものは必要にかられて、より適切であなたに調和した形で、再構築されるでしょう。

一新する前後で、違ったものになったのだとしたら、あなたはそれが必要だったということです

。

そんな思い切ったリセットが必要だったということです。

より身軽になって、スピードもあがるはずです。

自分の背中を押してみましょう。

１１．再設計する

自分の交友関係や、目的、社会との関わり、キャラクター。

そういったもののベストを、再設計してみましょう。

古い自分は、もう時代遅れではありませんか？

そういう部分は廃止してしまいましょう。

１２．「小さな」新しいパターンを取りいれる

大きな変化を起こすというのは、小さないくつかのパターンを変えるということです。

理想の自分が取りうる「小さなパターン」を洗い出してみましょう。

それをどんどん部分的に、取りれていくのです。

やがて古いパターンを断ち切られ、新しい自分をつくる着実な一歩が刻まれていくでしょう。変化とはその積み重ねでしか無いのです。

１３．昔の友人に連絡してみる

10年以上 連絡をとっていない友達を探しましょう。

そして、連絡をとってみるのです。

話を聞いて、その友達がどのように人生を歩んできたか理解しましょう。

あなたとその友人は、途中まで同じ道を歩んでいました。

しかし、あるタイミングやきっかけで別々になっていったのです。

そういった共通点もあり異なる生活を送っている友人の話は、新しい視点をあたえてくれるかもしれません。

１４．引っ越す

違う場所へ引っ越してみましょう。

自分を取り巻く環境というのは、記憶そのものなのです。

環境を変えることで、古い記憶は薄れていくことでしょう。

違う街へ、場合によっては違う国へ引越してみましょう。

それが難しいなら、毎日訪れている場所をかえる、道をかえる、それでも高価があるはずです。

はじめは不慣れなことや大変なこともありますが、変化を促してくれることでしょう。

１５．熱中しているゲームを変える

私たちはいつもゲームをプレイしています。

「キャリアアップ」というゲーム、「家族」というゲーム、「収入アップ」というゲーム。

「恋愛」というゲーム。

あなたは今、どんなゲームに熱中していますか？

あなたのゲームの得点は何で、100点満点中 何点を稼いでいますか？

よくよく考えたら無意味なゲーム、退屈なゲーム、自分が死んでいるように感じるゲームは、考えなおしてみましょう。

そのゲームであなたが稼ごうとしているスコアは意味がありますか？

本当は、どのスコアが欲しいですか？

人生というゲーム機のソフトを入れ替えてみましょう。

１６．よく笑う・笑いを見つける・笑いを作る

厳しい現実や、退屈な毎日を目の当たりにしているときでも、あなたは毎日の生活の中に「笑い」を取りいれるようにしていますか？

「あんなつまらないことで笑うなんて」と他人をさげすむのはやめましょう。

笑っている人はエライのです。

日々の生活に、笑いを見つけるようにする。

笑いを作るようにする。

そして、声に出して顔や体全体で笑うようにする。

これだけでも、毎日に大きな違いがでてきます。

責任感、ストレス、真剣さ。

それを持つのも大事ですが、行き過ぎると逆効果になることがあります。

もしかすると、今の状態も 真面目すぎた逆効果かもしれません。

心から笑えば、心は解き放たれるし、笑いを通して 凝り固まっていた考え方が溶け出すことだってあります。

きっと、周りの人もこわばったあなたより、笑顔のあなたに手を差し伸べるに違いありません。

よく笑うように心がけましょう。

１７．他の誰かに、教えてみる

誰にでも才能があります。

特別な能力や、面白い考え方、モノの見え方があるのです。

それを、友人や家族に教えてあげましょう。

必ずしもそれが、ずば抜けたレベルである必要はありません。

他人に教えるという行為は、自分に教えることに直結しますし、知識の整理や強化、体系化に大きな役割を果たすのです。

そんな時間を共有する中で、あなたは反応や発見を得ることができます。

一人の人間が考えることには気がつけない限界があるものです。

相互作用こそ、インスピレーションを生み出すカギなのです。

１８．「Yes」を言いに行く

新しいことへの抵抗をしている限り、新しい変化は訪れることがありません。

本質的な変化というのは、Yesをいう余裕によって 創りだされていきます。

Yesと言いたいのに、Yesが口から出てこない。

Yesを言いに行きたいのに、足が動かない。

それはきっと、能力以上のことをやる恐ろしさがあるからだと思います。

世の中には、何の保証もないことが溢れています。

保証のないところからスタートして物事を成し遂げる事が求められているし、保証があると思っていても、刻一刻と変化する状況の中で、その保証が無意味になってしまうことだってあるのです。

やりたいのならYesと言って、今 この瞬間にベストを尽くすしかないのです。

１９．キッパリと「No」を言う

注力すると決めたもの以外は、キッパリとNoを言いましょう。

不必要なものにYesを言えば、あなたの中に、また「自分ではない部分」が作られていきます。

それが足枷となり、あなたのフットワークを奪い、気持ちを暗くし、時間を浪費させるのです。

また、そういった無責任でベストでない状態で、物事を受け入れても頼んだ相手はガッカリ失望するだけでしょう。

責任の質を向上させましょう。

けして量を増やしてはいけません。

上手なNo、合理的なNo、思いやりのあるNoをいえるようになりましょう。

２０．「バカ」になってみる

失敗の恐怖。これこそが、私たちが新しいチャレンジを阻害する大敵です。

笑われたらどうしよう、他人の目が気になる、そんなことが頭の中をグルグル回り始めてしまうのです。

しかし、あなたの過去の経験を思い返してみてください。

振り返ると、「無知だからこそできた」バカなチャレンジと成功はありませんでしたか？

それも今の自分を形作っている大事なチャレンジが。

当たり前の話ですが、はじめる前に全ての道すじや結果を知ることは、できません。

普段、私たちはバカにならないことに意識を集中していますが、もし 新鮮な気持ちで再スタートを切るのならば、「バカ」になってみるのも大事なことなのです。

２１．自分にインタビューしてみる

あなたは、みんながその人気の秘密を知りたがるスターだったとしましょう。

この世界を光で照らす、英雄なのです。

そんな自分にインタビューをしてみましょう。

栄光をふりかえって、心を開いて 本当のことを正直に、話してみるのです。

そして、それを読み返してみましょう。

きっと、発見があるはずです。

２２．レンズの焦点を調節する

人生を正しく見るためのレンズが曇っていると、大切なことを見過ごしがちです。

それは、何を撮ったらいいのか、はたまたどこに焦点をあてたらいいのかがわからないカメラに似ています。

少し焦点をひいてみたり、近づけてみたりして、何を見るべきかしっかりと調整しましょう。

２３．一日を「反応 ＜ 行動」にする。

私たちの日々の生活は、何かへの「反応」がほとんどです。

仕事に反応したり、上司やお客さんに反応したり、自分の役割に反応したり、家族に反応したり、広告に反応したり。

何か起きたことに反応をつづけている限り、人生への意識の感度はどんどん鈍っていき、フレッシュな気持ちで再スタートをきることはとてもむずかしくなってしまいます。

反応がメインになると、何かに追われるだけの しんどくて退屈な毎日に飲み込まれてしまうからです。

自分の価値基準で判断をして、先んじて行動しましょう。

けして恐怖や拒絶にまけることなく。

一日の時間が、反応＜行動に変わったら、新しい道が開けるに違いありません。

２４．意味のない問題を解きつづけるのをやめる

本当に、本当に、大事で意味があることに集中しましょう。

誰かに言われたことや、対抗心、意地の張り合い、そういうものに囚われるのは無意味です。

目の前に はまりやすい問題が転がっていると、私たちはそれを解きたくなってしまいますが、それが「本当に、本当に、大事で意味があるのか？」しっかりと再考しましょう。

近道があります。スマートかつ戦略的に対応しましょう。

２５．「できること」よりも「やること(意志)」を言い聞かせる

私たちはつねに自分自身に、言葉を言い聞かせています。

それが私たちを形作り、ひいては現在の人生を構成していくのです。

「できること」を言い聞かせ続けていても、変化はありません。

それよりも、自分のやりたい事、そしてやること(意志)を自分自身に言い聞かせましょう。

変化とは、自己との対話です。

生産的な対話が、素晴らしい結果を生み出すのです。

２６．完璧主義をやめて、肩の荷を下ろして取りくむ

完璧主義は、最も大きな心のワナです。

不完全を避けて、ものごとをやり切ることができなかったり、世に発表できなかったとしたら、それは不完全以下の「無意味」です。

ゼロです。

不完全さは、ジグソーパズルのピースのようなもの。

すなわち、あなたはジグソーパズルのピースのようなもの。

世界は全体として、助け合って成り立っています。

不完全さを表に出すことで、あなたを補完してくれる何かが集まってくることを信頼しましょう。

『人生をシンプルに変えよう！ (王様文庫)』川田久里央・著から引用

知っておくと便利な５つの「コンプレックス・劣等感」解消法

悩んでも仕方のないことに、あなたの大事な命を消耗させてはいけない。

余計な悩みにまどわされなければ、以下のようなことができるようになります。

希望がもてる

愛情をもって世界にせっすることができる

笑顔がふえる

冷静な判断や意思決定ができる

心の整理がスピーディになる

問題の本質をみられるようになる

『人生をシンプルに変えよう！ (王様文庫)』川田久里央・著から引用

思い込みの正体を暴く！

思いこみは、以下の質問をすることで正体をあばくことができます。

「私はどうしてこれに悩んでいるのだろうか？」

※「自分を悩ませている思いこみ」にたどり着くまで、これをトコトン掘りさげていきます。

「私はどうして人前で話すのが苦手なの？」

「いつも、あがってしどろもどろになってしまうから」

「どうしてそうなるの？」

「間違いを指摘されているような気がして、落ち着かないから」

「どうして間違えを指摘されるのが嫌なの？」

「バカだと思われたくないから」

※思いこみを認識する作業は、心の痛みを伴う場合があります。

つらい過去を蒸し返すこともあるかもしれません。

それでも痛みを直視し、客観的に分析する勇気をもたなければ、自分を苦しめている思いこみは明らかになりません。

紙やパソコンに書きましょう。(書くと認識しやすくなります)

そして、自分がピンときて納得できるまで根気よく、くりかえましょう。

思いこみが特定できれば、悩みの半分以上を解決したも同然です。

『人生をシンプルに変えよう！ (王様文庫)』川田久里央・著から引用

あなたを悩ませる思い込みを無効化する５つのカギ

方法１:「思いこみ」を壊す

思いこみを壊すには、反対の証拠や例をあげていくのが効果的です。

方法２:「思いこみ」の範囲を限定する

日常生活のささいな思いこみが、普遍的な法則だったなんてことはありません。

かならずそこには「範囲」があるのです。

思い込みの適応範囲を一部に限定していきましょう。

時間、場所、状態、人、環境などあらゆる側面から限定していくのです。

方法３:「思いこみ」をプラスとマイナスの両サイドから見る

どんなことでも見方によって、光と影、プラスとマイナスがあります。

視点をかたよらせず、両サイドからものごとを見ましょう。

方法４:多様性をもって「思いこみ」を受けいれる

主張をするから、衝突が発生します。

もっと柔軟に肩の荷をおろしてものごとを見てみれば、たいしたことがないとおもえる場合があります。

方法５:「思いこみ」は空である ー「色即是空」

般若心経の有名なフレーズ「色即是空、空即是色」に学びましょう。

私たちが五感をとおして認知している現物と思っているものは、すべて「空」です。

「思いこみ」も「空」です。

固定実体はありません。

しょせん、あなたの頭の中でおこっている幻なのです。

そんなことで悩むのはナンセンスです。

すべては無常(常では無い)なのです。

それは存在しているともいえるし、存在していないともいえます。

すべては絶えざる変化の相互作用のなかで、仮に存在している移ろいゆくものなのです。
『人生をシンプルに変えよう！ (王様文庫)』川田久里央・著から引用

怒りを静めるシンプルな質問と８つの方法

怒りをストップする・クリアする１つの質問

「私は今、自分のどのルールを乱されたから怒っているの？(恐怖しているの？)」

「そのルールって、突き通す価値があるの？」

「このルールって、ここを変えればハッピーじゃない？」

怒りをクリアする８の方法

１．感情を歓迎する

「やぁ、怒りくん！よく来たね！まっていたよ。」と歓迎してしまう。

抵抗をやめると消滅することがあります。

２．感情の中に飛びこむ

自分の中にわきたつ怒りを見て見ぬフリをしているのは、時間とエネルギーの無駄です。

真っ向から向きあって正体を感じてみると実はたいしたことがないことがあります。

意を決して「なんで自分はこんなに怒っているんだ？」と考えてみましょう。

３．感情を意図的に増幅させる

今、感じている怒りを5倍にして、心と体の全身を使ってほとばしらせてみます。

マンガのように思いっきり怒った顔をして、地団駄を踏んで、拳を握りしめて上下にふるのです。

すると、スッキリしたり、バカらしさに気がついたり、こんなに疲れることはやめようと思ったりします。

４．自分に愛を抱く

怒りを感じる人間らしい自分とその感情を愛で包みます。

「ああ、そうだね。理解できるよ、そんな君が大好きさ」と心の中で抱きしめれば、怒りは溶けていきます。

５．感情に感謝する

怒りをきっかけに、「自分のルール」に気がつくことができます。

あなたをしばりつけていた鎖がひとつとれたのです。

この長い人生の中からひとつ怒るきっかけを減らし幸せをもたらしてくれたのです。

これはぜひ、感謝しましょう。

怒りの役割はそこにあったのです。

幸せになるために人は怒るのです。

６．感情を落とす

ペンをもって「これが怒りだ」と感じながら強く握ります。

怒りがペンに移ったらパッと手を開いて床に落としましょう。

意外にスッキリします。

７．意識的な比較

「怒るのは損か得か？」

「私は厄介でめんどうくさい奴になりたいのか、それともみんなを楽しませる人になりたいのか？」

「怒って自分と相手は幸せか？」

「私は心をひらいているか？へそ曲がりのガンコか？」

「私はわがままか？広いハートで与える人か？」

「怒っている時間は無駄か有効か？」

「怒るのは疑念か信頼か？」

「怒るのは愛か恐怖か」

６．流し去る

一人になれる場所にいって目をつむります。

頭に浮かんでくる次々のことを瞑想(めいそう)をするように、棚上げしていきます。

まるで川に流してしまうように。

5分間タイマーをかけてこれをやり続ければ頭はクリアになっているでしょう。

『人生をシンプルに変えよう！ (王様文庫)』川田久里央・著から引用

あなたの毎日を輝かせる９つのことば

１．自分の短所を、人の長所とくらべない。

十人十色。人それぞれ得意なものもあれば、不得意なものもある。

人のものさしで、自分を計らない。

あなたの良いところは、唯一無二。

２．本当の人生は、安全地帯の外に広がっている

居心地の良い場所にいつまでもいると、何も新しいものに出会えない、得られない。

片足だけでも、未知の領域に踏みこんでみたら？

３．完ぺき主義者の人よりも「とにかくやった人」の方が報われる

「まだ問題点があるから、やらない」 → 報酬ゼロ。

「問題点はあるけど、やってみる」→ 報酬あり。

「完ぺき」は、永遠に辿りつけない蜃気楼。

それよりも、走りながらフィードバックをもらって改善。

４．喜べば、分かちあえる。嘆けば、一人ぼっち。

僕も、そろそろ傷ついた被害者のフリはやめて、笑おうかな。

５．配られたカードは変えられない。どうやって手持ちのカードで楽しむか考えよう。

そうだよな。才能もないし、金持ちでも、イケメンでも、美人でも、いい人格でもないけど、人生、がんばろっと。

６．成功にむかう唯一の方法は、はじめにたくさん失敗すること。

成功にむかう唯一の方法は、はじめにたくさん失敗すること。

はじめに、小さい失敗、素早い失敗、たくさんの失敗をしてしまおう。

７．「まわり」を変えようとするよりも「自分」を変えようとするほうが賢い

最もダイレクトに影響できるものだけに集中せよ。

そう、それは「自分」だ。

８．「『だれか』あれを解決しないのかな」と思ったとき、私がその『だれか』であると気がつく。

問題点、改善方法、解決方法、実現方法が「見える」のか...!?

あんたが、救世主だったのか！

そんなときは、自分から進んで取り組もう。

９．「生活」は、得るもので成りたつ。「人生」は、与えるもので成りたつ

自分のことだけ考えている人生は、さみしい。

あなたは今日、だれかのことを想いましたか？

だれかに尽くしましたか？

だれかに喜ばれましたか？

与える喜びを噛みしめましたか？

『人生をシンプルに変えよう！ (王様文庫)』川田久里央・著から引用

後悔しない、迷わない！「決断できない」ときの５つのチェックポイント。

１．明日の朝、鏡に映る自分を見てどう思うだろうか？

その決断をした自分を、誇らしく思える？

それとも、ガッカリしてしまう？

鏡に映る自分にきいてみよう。

「私は今、新しい希望に向かって歩いているか」と。

２．焦らされていないか？急かされてはいないか？

誤った決断には、よくある共通点があります。

それは「焦ってしまっていた」ということです。

一度、時間をとろう。

リラックスしよう。

落ち着こう。

内なる自分に相談しよう。

正しい決断は、それからです。

３．その選択は、楽しいか？

メリットとデメリットをすべて紙に書きだして、それをしっかり重み付けして比較検討して、"正しい"決断をしたのにも関わらず、後悔してしまった経験はありませんか？

もちろん、隣の芝が青く見えているということはあるかもしれません。

しかし、そもそも後悔の念が起きてしまうのは、心を置き去りにして、頭だけで考えてしまっていたからです。

損得、リスクとリターン、メリット・デメリット、世間体、正義と悪、常識・非常識、前例の有無などなど。

はじめはいったん、それらを取っ払ってしまいましょう。

４．二者択一だと思い込んではいないか？

ＡかＢの決断を迫られた時に、「どちらか一つ」をとらなければいけない、という思いこみに囚われることがあります(本当はそうじゃないのに)。

こうした二者択一のワナに引っかかると、何年間も決断やチャレンジができずに、そこに踏みとどまってしまうことがあるので要注意です。

もしあなたが、二者択一で悩んでいるのだとしたら、幼稚園の先生みたいに、Ａがいいと主張する意固地なあなたと、Ｂがいいと主張する強情なあなたをなだめて、仲直りさせてあげましょう。

そして、先生らしく二人が喜ぶ選択肢を考えてあげるのです。

何事においても、ＡとＢの境界をつくることより、ＡとＢの境界をなくすことに注力しましょう。

幸せは、離れることより、近づくことで得られるものだから。

５．愛する者の引力に身を委ねてみる

傍目八目(おかめはちもく)という言葉をきいたことはありますか？

これは「碁」の対局から来ている言葉で、「そばで見ている者は、対局者の八目先まで手が読めている」という意味です。

すなわち、「ものごとは当事者よりも近くで見ている第三者のほうが良い判断ができる」ということを示しています。

『人生をシンプルに変えよう！ (王様文庫)』川田久里央・著から引用

人生つまらない？「ピュアな自分」を取り戻す３つの方法

１．だまされたと思って試して欲しい「自分の子どもの時の写真を待受にするという」というライフハック

「腐ったつまらねーオトナになっちまった！」と思ったら、子どもの時のアルバムを開こう。

小さい頃の写真を見たら、もっと自然かつラブリーに、暖かい目で自分を見られるようになりますよ。

２．「もし、自分がこの世に生まれなかったら」を想像する

人は大それたことを考え、大それたことができないと苦しむ。

でも本当は、些細なことながら、素晴らしいことをたくさんやっている。

ただ、通り過ぎているようで、まわりに幸せを振りまいている。

あなたが、生まれて良かった。

３．「健やかなインナーチャイルド」を解放する

大切な人とのコミュニケーションも、仕事での創造性も、いい意味で「子ども時代に帰る」ことが大事です。

「遊び」を取り入れて、純粋に楽しむ「健やかなインナーチャイルド」を発揮させることが、とても大事なのはあなたも薄々気がついているかもしれません。

それが発揮されれば、もう何時間でも熱中。

自分のなかの無邪気な子どもをオープンにしよう。

それはもちろん、未成熟のワガママになれということではなく、「自分らしい純粋さ」に原点回帰しよう、という意味です。

『人生をシンプルに変えよう！ (王様文庫)』川田久里央・著から引用

ヒントは子ども時代に隠されている

子どものころは、「とりこし苦労」はしなかった。

「今ここ」を感じて、毎日を走りぬけた。

子どものころは、打算はしなかった。

「直感」に自然にしたがって、遊んだ。楽しい思い出がいっぱいだった。

子どものころは、世界がキレイだった。

それを思い出すと、世界は自分の心の鏡だということに気がつく。

子どものころは、失敗が怖いだとか、才能がないだとか、皆に受け入れられるだろうか、なんて考えなかった。

あの時、ただ熱中したことが今の自分を作っている。

自分らしい人生を取り戻したいなら、ピュアな子どもに原点回帰しよう！

あなたの無邪気さは、みんなへのプレゼントです。

『人生をシンプルに変えよう！ (王様文庫)』川田久里央・著から引用

人生の「行き詰まり」を解消する６つの方法

１．「限界を突破する質問」を投げかける

「あなたが今、限界を感じていることは何ですか？」

「あなたがその限界を感じるたびに、自分の頭のなかでくりかえしている"質問"や"つぶやき"は何ですか？」

「あなたがその限界をこえるために役立つ答えをくれる、新しく画期的な質問は何ですか？」

この質問は、サイコセラピストの棚田克彦さんが、相談者の限界をこわすために考案されたものです。

人の脳はとても、単純なコンピューター。

同じ質問には、同じ答えを、新しい質問には新しい答えを返します。

えてして人は同じ質問ばかりを頭のなかでくりかえしループしているのですが、こうしてそれを「見える化」することで、新しい解決策が見つかることがあるのです。

２．「コントロールの輪」を見なおす

大きな二重マルを描いて「今ここで、あなたが直接、変えられるもの」を内側の円に、次に「今ここで、あなたが直接、変えられないもの」を外側の円に書いていってみてください。

たとえば、ある女の子と付き合いたい場合は：

内側の輪(自分で直接、変えられるもの) ... 自分の髪型、自分のファッション、自分の清潔感、明るい話題の準備、彼女が好きなものの情報収集など

外側の輪(自分で直接、変えられないもの) ... 彼女の気持ち、彼女の性格、彼女の好きな人など

行き詰まりを感じたときに、私たちがよくやってしまうのは「自分が変えられないこと(外側の輪)にモンモンと悩んでしまうこと」。

過去、他人、社会情勢、他社動向、景気、自然災害、これから起きること……。

大切なのは、自分が今・ここで直接、変えられるものだけをハッキリ切り分けること。

そこだけに注力し、他はスパッとやめてしまいましょう。

「幸福への道はただ一つしかない。それは我々の意志の力では、どうにもならないことについて、悩むことをやめるにある。」デール・カーネギー

３．「召喚」する

ロールプレイングゲームに登場する召喚獣。

巨大なドラゴンや、力強い巨人を呼び寄せることで、目の前のモンスターたちをいともカンタンに蹴散らします。

自分では、解決できない問題にであったら、それを解決したことがある人を頭のなかで、「召喚」しましょう (いい人が思いつかなかったら、「問題を解決ずみの未来の自分」を召喚)。

眼をとじて、深呼吸をし、落ち着いたら「その人を召喚」してみてください。

何を感じていますか？何をいっていますか？どう行動していますか？

きっと、あなたと違う新しい答えのヒントが見つかるはずです。

４．ケタを変えて考える

世界的に有名な「トヨタ自動車のカイゼン」。

そのコツは、どこにあるのでしょう？

それは「ケタを変えて考えること」。

一割削減ではなく、ゼロを一つ取る気で、改善策を考えるという手法です。

こうなるともはや、今までの改善策ではダメになります。

抜本的にゼロベースで考え直すしかありません。

人の頭はどうしても、今までのやり方に引きずられがちです。

だから行き詰まってしまう。

何ごとも「思い切って、一回り大きく考えてみる」というスタンスが大事なのです。

思えば、節電もそうでした。

去年のマイナス６％運動はヒーヒーいって達成できなかったのに、今年の一律１５％マイナスは、どの企業もすんなり達成していたります。

５．脱力して、静かに継続する

行き詰まり感には、「恐怖」や「焦り」がつきまとっています。

それによって、上滑りをしたり、空回りをしたり、勇み足をしたりするがために、うまくいかないのです。

物ごとが変化するのには、時間がかかることがあります。

実は何も「行き詰まってはおらず」、冷静、丁寧、正確に、静かに物ごとを継続することで、少しずつうまくいっているのかもしれません。

ゆっくりリラックスして考えてみると、答えが変わることがあります。

本当に行き詰まっているのか？ただの疑心暗鬼じゃないのか？

ベトナムの禅僧・平和運動家・詩人であるティク・ナット・ハンはいいました。

「微笑んで、深呼吸して、ゆっくり生きよう」と。

脱力して、一歩ずつ、静かに継続。

６．思い切って、大きな休みを取る

「体の疲れは、心も落ち込ませる」 ーー これは医学的にも明らかで、だれもが経験していること

ですが、肝心なときに忘れていたりします。

もしかすると本当は、疲労、風邪気味、寝不足、食べ過ぎなどの体の問題によって、心が落ち込んでいるだけでは？

「ちょっと待て…。もしかして、私、疲れてる？」

自分にこう聞いてみるだけでいいのです。もし、答えがイエスなら、思い切って休みを取りましょう。

有給休暇を使うもよし、温泉に出かけるもよし、ちょっと早寝するのもよし、おいしいものを食べるのもよし、です。

ゆっくり休んで、充電し終わったら、意外とケロッとしているかも!?

『人生をシンプルに変えよう！ (王様文庫)』川田久里央・著から引用

夢・やりたいことを思い出す７つの質問

[質問1]生活費以外で一番、お金を使っているものは何？

あなたが日常生活で、無意識のうちにやっていることにヒントがあります。

一番お金を使っていることは、一番自分が価値があると見いだしていること。

表面的にはくだらない買い物かもしれません。

「どうしてそれにお金を払っているのか？」

「これを買って、本質的には何を得ようとしているのか？」

それを探し出すことが大事です。

[質問2]時計の針を戻せるとしたら、どの時代に戻って何からやり直す？

まずは何も考えず、答えを書いてみる。

昔に考えた現実性のない大それたことが、ポンポンでてくる。

この質問の意図は、「あなたがもう不可能だ」と思って無意識のうちにあきらめていることをあぶり出すことです。

書き出したら、こう聞いてみましょう。

「本当の本当に絶対、今からじゃ、不可能なの？」

[質問3]一個だけ世界一の能力を貰えるとしたら何を貰う？

これも質問の意図は上と同じです。

制約をはずして考える事で、一度くじけて眠っていた夢を思い出すきっかけになります。

[質問4]幼少期に時間を忘れてハマっていたことは？

小さいころ、熱中していたことにはヒントがあります。

才能や金儲け、現実性、前例などをあれこれ打算を一切せず純粋に生きていた時代。

夢はこれを、大人の世界に持ってくる作業です。

[質問5]お父さんとお母さんから受け取った才能(ギフト)は？

意外と親の能力は受け継いでいるものです。

また、父親と母親でどうしてその場所で出会って、どうしてあなたが生まれたのか。

あなたが映画の主人公だったとして考えてみると、筋が通ることがあります。

[質問6]目をつぶって浮かんでくる10年後の輝かしい未来は？

これはフューチャーペーシングという技術です。

左脳から論理的に未来を導くのではなくて、もっと自由に右脳からイメージした未来を感じ取るという方法です。

いつもの「現実的な私」はオフにして妄想してみてください。

[質問7]恥ずかしすぎて言えない「やりたいこと」

絶対に人から否定されたりバカにされたりしてはいけない大切な夢を「恥という感情」で包み隠している場合があります。

夢ほど大切なモノはなく、それが壊れたら人生の終わりだと思っているのです。

ここでは、人に言わずに自分だけに明かしてみます。

『人生をシンプルに変えよう！ (王様文庫)』川田久里央・著から引用

【習慣化の方法】新しい習慣を定着させるシンプルな８つのコツ

１．毎日を線でなく、環ととらえる

人生を線ではなく環ととらえてみてください。

生活は劇的には変わりません。

毎日のサイクルが少しずつ、変化していくだけです。

長くまっすぐな道をたどる旅ではなく、このくりかえす毎日を、日々どれだけ理想に近づけていけるかです。

理想の一日はどんな一日ですか？

何を習慣としてつづけている自分がいますか？

一日の終りに、どんなことを喜んでいますか？

きっとその方がイメージしやすいはずです。

イメージしやすいものの方が、つづけられるものなのです。

２．習慣を生活と自分につなげよう

習慣というのは、「毎日」のこと。

毎日のことは、けして生活から切りはなされることのないものです。

習慣というのは、「自分」のこと。

自分のことは、100%自分らしく調和したものです。

つづけられることは、「毎日」のこと、「自分」のことです。

何かをはじめるときに、それが毎日と自分に調和しているか、一歩ひいて見つめ直してみましょう。

きっと、今までつづけられなかったことは、毎日と自分からかけはなれていたことのはずです。

残念ながら、明日から別の生活、明日から別人にはなれないのです。

習慣を生活と、自分に結びつけましょう。

まるで、深く寄りそう恋人のように。

３．はじめ切る

「はじめ切る」というは、聞きなれない言葉かもしれません。

完全に、スタートをやり切るということです。

私たちの心には、「途中であきらめたらカッコわるい」という思いがあります。

実際に、やり切れなかったら、恥ずかしいし、気分が落ち込んでしまうことでしょう。

お金を損することだって、あるかもしれません。

かといって、中途半端なスタートを切れば、あなたはかけがえのない時間とエネルギーを無駄にしてしまうことでしょう。

はじめ切りましょう。

はじめ切って、素早く小さな失敗を積み重ねる。

習慣を、自分に調和するようにつくりかえていく。

自分を、習慣に少しずつあわせていく。

一歩ずつ前進するには、その一歩をしっかり踏みしめないといけない。

４．終わらせることが、はじまり

スタートラインに並んだとき、すでに背中には重たい荷物をたくさん抱えている。

こんな人は、走っている途中に、転んでしまっていい記録は残せないことでしょう。

新しい習慣をはじめるときにも、同じことがいえます。

まず、不必要なものを終了させる。

ぶつかりあってしまうものを捨てる。

時間をとりあってしまうものをやめる。

そうしなければ、新しい習慣は形成するのはむずかしい。

はじめるときに大事なのは、しっかり終わらせることです。

終わりが、はじまりです。

５．優しさ・厳しさ、一貫性・柔軟性にとらわれない。

ものごとをつづけていると、自分のとっていた方法がうまくいかなくなることがあります。

そんな時、自分に優しくするひともいるし、自分に厳しくする人もいます。

一貫性を大事にする人もいるし、柔軟性を大事にする人もいます。

これが複雑になってくると、根は自分に優しいのに「これじゃあいけない！」と厳しくしたり、柔軟に変更をするべきところなのに、「一度決めたらやり通す！」と、ひとつの方法にこだわってしまうことがあります。

優しさ VS 厳しさ。

一貫性 VS 柔軟性。

その二元論にとらわれて悩んでいる時、あなたは目先のことしかみえていません。

習慣は、人生を通してつづけるもの。

毎日のサイクルの中に和合していくもの。

そう考えれば上手くいかなったとき、二元論を飛び越えてどのようにすればよいか自ずとわかるはずです。

６．競争・協力・独立 をバランスよく

何かをつづけるとき、まわりの人との関係がとても大事です。

まわりの人と競争すれば、モチベーションが湧くでしょう。

一方であやまった競争に身をおけば、モチベーションは下がります。

まわりの人と協力すれば、助け合って励まし合って継続できるでしょう。

一方で「なぁなぁ」になってしまうこともあります。

一人で独立して続ければ、まわりに流されずにコツコツできるでしょう。

一方で競争や協力している人たちには、負けているかもしれません。

競争、協力、独立。

この3つを臨機応変に切りかえていけるか。

これが継続するときの大事なコツのひとつです。

７．定期的に時間を決めて、リフレッシュの時間をつくる

何かをつづけはじめて、うまくいくとストップするのが怖くなるときがあります。

しかし、休んでリフレッシュする時間は、必ず定期的に、時間をきめてとっておきましょう。

行動に「慣れ」が生じると、初心を忘れてしまうことがあります。

長い間つづけていると「つづけていること」が目的になり、本来の目的を忘れてしまうことがあります。

体力・知力は、リフレッシュ直後がもっとも効率的にはたらきます。

調子の良い時こそ、休みを取りましょう。

怠惰になってから、疲れてからでは遅いのです。

８．調和した二十一日間にする

一概にはいえませんが、人の習慣は21日継続すると定着するといわれています。

しかし、これも毎日 自分にムチをうってつづけていたり、なんとなしにボンヤリとつづけていても定着はしないでしょう。

『人生をシンプルに変えよう！ (王様文庫)』川田久里央・著から引用

週末にカフェで取り組もう！「人生の目的(ライフワーク)」が見つかる１５の質問

はじめに:準備と心得え

はじめる前に、以下の準備をしましょう。

＜持ちもの＞

気軽にメモできるように紙をたくさん用意しましょう

大きい紙を準備しておくと、発想も広がるかもしれません

使いなれているペンを用意しましょう

付せんがあると、紙に書ききれなくなっても、さらに書き足せて便利です

＜書き方＞

あたまに浮かんだそのままを書きましょう(直感が大事)

連想ゲームのようにどんどん書きたしましょう

スピーディに書きましょう

最後にまとめるので、はじめは書く質より量を重視しましょう

だれにも読まれないので、恥ずかしいことでもバンバン書きましょう

答えやすい質問から順に書いていきましょう
マインドマップで書くとより効果的です

＜心の準備＞

携帯電話をオフにしましょう

トイレをすませておきましょう

はじめる前に笑顔で目をつむり、5分ほど素晴らしい人生を夢想しましょう

映像が浮かんだり、感覚を感じたり、言葉が浮かんできたら書き始めましょう

終始、笑顔で夢想しながら書きましょう

＜やってはいけないこと＞

書きながら自分を否定すること

あきらめムードではじめること

途中であきらめて帰ること

眉間にシワを寄せて考える事(空想しましょう)

【あなたの人生の目的がわかる１５の質問】

１．今までの人生でやったことで、好きなこと、楽しかったことは何ですか？

２．時間を忘れてしまうほど、没頭してしまうことは何ですか？

３．あなたをニッコリさせてくれるものは何ですか？(活動、仕事、人、イベント、趣味、持ちもの)

４．「私って最高！」と思わせてくれるものは何ですか？どんな時ですか？

５．あなたに影響をあたえた人はだれですか？(知っている人、知らない人、家族、友人、作家、アーティスト、リーダーなど)

６．あなたが得意なことは何ですか？(特技や才能など)

７．あなたがみんなによく聞かれることは何ですか？

８．もしみんなに何かを教える機会があったら、あなたは何を教えますか？

９．あなたが本当はフルパワーで取り組みたいのに、遠慮したり踏み出せなかったり不完全燃焼していることは何ですか？

１０．あなたは90歳になりました。庭でいすにすわり、ここち良い春風を感じています。とても幸せな気分を味わい人生の祝福に感謝しています。今、人生をふり返って、成し遂げた仕事、最愛の人、手にいれたものの中で何が大事でしたか？それらをリストアップしてください。

１１．あなたが大事にしている価値は何ですか？(回答用紙から選んで、大事なものから順に並び替えてみてください)

１２．あなたが立ち向かった大きな苦難やチャレンジは何ですか？それをどのように乗り越えましたか？

１３．あなたの強く信じる理念・信念は何ですか？

１４．あなたが大勢の人にメッセージを伝えるとしたら、どんな人たちにどんなメッセージを伝えますか？

１５．人びとへの貢献に自分の才能や情熱を使うとしたら、あなたは何をしますか？

『人生をシンプルに変えよう！ (王様文庫)』川田久里央・著から引用

もっと上手にモチベーションをあげる(やる気を出す)５つの方法

１．「方法・手段」をもっとハッキリさせてみる

「方法や手段(アプローチ)がわかる」と、モチベーションは向上するということが研究によって明らかになりました。

ハウツー本を買おう、道具をそろえよう。

形から入るのも、立派なモチベーションアップにつながります。

２．とにかく始めることで、「接近勾配の法則」を活用する

仕事をしていて、ランチタイムになったのに「いいところまで来たから、終わらせちゃいたい！」と思って、モチベーションがムンムン湧いてきたことはありませんか？

「接近勾配の法則」といって、人のやる気は、ゴールが近づくたびにアップしていく傾向があるのです。

そういう意味では「とにかく始めてしまうこと」は、とても効果的です。

また人間には、モヤモヤしたこと解消させたいという「不協和解消の動機」というものもあります。

やり始めれば「完成させたい」という意識がわき、体は動きはじめるのです。

３．自己効力感を、上手につくる方法を知る

自己効力感とは、かんたんにいうと「自信」です。

自信があれば、モチベーションはあがり、ぐんぐん行動が起こされていきます。

４．「成功体験」を、ちゃんと自分に帰属させる

ここで一つ、自分の成功体験を思い出してみてください。

「成功できた理由は何ですか？」

モチベーションが自然にわいてくる人と、そうでない人にはこの答えに「大きな違い」があります。

やる気のある人は、「1．内的要因×固定的要因」で成功したと思っている。

「自分のうちにある揺るぎないもの」を根拠にしているので、自己効力感が強い。

反対に、不安ばかりでやる気がでない人は、自分の成功を2〜3による「マグレ」だと思っているため、グラグラしてしまっている。

成功体験を思い出して、「1．内的要因×固定的要因」をノートにどんどん書き出していこう。

書き出した分、やる気がわいてくるはずです。

５．「成功確率：失敗確率」＝「50％：50％」に目標を調整する

人の心はフクザツ。

カンタンすぎると、やる気がわかない。

むずかしすぎても、やる気がわかない。

成功が見えないと、やる気がわかない。

失敗しないことは、興味がわかない。

快楽がないと、行動しない。

痛みもないと、行動しない。

サクサク進む感じも、ある程度の手応えも欲しい。

心理学者のアトキンソン博士が、こうした人の心を加味した上で、一番やる気が最大化されるポイントはどこかを探っていったところ「成功確率：失敗確率」＝「50％：50％」がベスト、という結論にいたりました。

もちろん個人差はあると思いますが、それほど大きな差はないはずです。

なんだかやる気がわかないのなら、目標の成功確率を五分五分(フィフティー・フィフティー)に調整にしてみるといいかもしれません。

こうした方法は、自分に役立つだけではなく、くすぶっているお子さん・友だち・部下の手助けにもなります。

・「方法・手段」をハッキリさせてあげよう

・とにかく動きはじめることの大切さを伝えよう

・代理体験や対人影響で、自信をつけるお手伝いをしよう

・成功体験を、自分の能力であると気づかせてあげよう

・目標は、無理なく手応えのある五分五分に調整してあげよう

最終的な動機は本人によるところが多いのも事実ですが、「モチベーションの科学」を知ることで、あなたはよりよくサポートしてあげられるようになるでしょう。

『人生をシンプルに変えよう！ (王様文庫)』川田久里央・著から引用

「自己効力感」を作り出す方法

アルバート・バンデュラ博士によると、次の３つからも「自己効力感」を作り出すことができるそうです。

代理体験：

他の人の成功体験を、間近でリアルに目撃すると「自分でもできるかもしれない」と思うようになります。

本や映画でも代理体験は可能です。

対人的影響度：

人からいわれた言葉で、自信を持つこともできます。

ホメ合う飲み会、癒やしの女子会、いつでも味方になってくれるパートナー、とても大事です。

生理的変化：

成功したときのような胸のドキドキ、手に握る汗、爽快感。それを今ここで感じてみましょう。

生理的変化も自信をつけるのに役立ちます。

もちろん「自分の直接の成功体験」が一番パワフルですが、こうしたものも補助的に使っていくことで、上手にモチベーションを高めることができます。

『人生をシンプルに変えよう！ (王様文庫)』川田久里央・著から引用

人の「成功の原因」

ワイナー博士によると、人は「成功の原因」の答えには４つがあります。

内的要因×固定的要因：自分の能力 など

内的要因×変動的要因：自分の一時的な努力 など

外的要因×固定的要因：問題の難易度、一緒に取り組んだメンバー など

外的要因×変動的要因：運、その時の状況、社会情勢、景気 など

『人生をシンプルに変えよう！ (王様文庫)』川田久里央・著から引用

モチベーション研究で判明！人の「やる気」をアップし「いい結果」が出せるようになる３つのスイッチ

では、やる気をアップし「いい結果」を出すためのスイッチとは何なのか？

それは次の３つだと、ダニエル・ピンク氏はいいます。

やる気をアップさせるための「M.A.P」

Mastery：成長させてくれる要素がある？

Autonomy：自主性をかきたてられる？

Purpose：目的がハッキリしている？

まずはこれら「M.A.P」がどこにあるのか、自分の心の「地図」を探そう。

そして、この３つのスイッチを「オン」にするための、対策を打っていくのです。

でも、対策っていったって、どうすればいいのかわからない。

そういう人のためにいい例があります。

Google社の行っている有名な20％ルール(勤務時間の20％は、自分の好きなことに取りくむというルール)は、M.A.Pを満たす制度を組織として導入した類まれなるルールだといえるでしょう。

彼らがほかの企業とちがって成長したのは、「おカネだけで釣ろうとしていなかった」ことかもしれません。

また、Google社にはほかにもすぐれた制度があります。

同じテーマをもった人が集まり、協力して短時間に集中してコーディングをおこなう「ハッカーソン」も、M.A.Pを満たす制度といえることでしょう。

『人生をシンプルに変えよう！ (王様文庫)』川田久里央・著から引用

「自分を追い詰めてがんばる」のが良くない４つの理由

１．追い詰められてやった行動は、つづかないようになっている

「行動させるためには、どんどん自分を追い込め！」

ダイエット、試験勉強、会社のプロジェクトなどで、私たちは自分を厳しく追い込んでいくことで、行動をうながそうとしたりします。

しかし、たいていの場合、これは失敗に終わります。

人間の行動は、「痛み」と「快楽」によっておこされるといいます。

追い込まれると、「痛み」がどんどん増して生きます。

はじめはこの「痛みから逃れようとする気持ち」によって、たしかに行動は起こされることでしょう。

しかし、行動をしはじめて、それがうまくいき、追い込まれた状況が解消されてくると、「痛み」がなくなってしまします。

ここで、「痛みからさける」というモチベーションはなくなってしまい、気がゆるみ、そこで行動は終わってしまうのです。

ダイエットでいえば、「よし！もう３キロ痩せたから、ちょっと食べてもいいか」。

試験勉強でいえば、「おっ！結構いい点とれた。赤点からまぬがれたー。」

会社のプロジェクトでいえば、「やっと終わった。もう燃え尽きた。しばらく休みたい」となってしまうのです。

痛みで自分を追い込んでも、長続きはしない。気持ちよさ、楽しさ、ワクワク、心の落ち着き。人生のエンジンをそっちの乗せかえる練習をしよう。

２．追い詰められると、目的がブレはじめる

追い詰められると、知らぬ間に目的がすり替わりはじめます。

たとえば、追い込まれて徹夜で仕事をしていたりすると、「こんなに、忙しい状況でやっている私ってカッコイイ」「最悪だ…。早くこの状態から抜け出したい」「あと３日で終わりだ、がんばろう！」と思ったりしますが、仕事の本来の目的は、ツライ状況に耐える美徳でもなく、痛みから抜け出すことでもなく、スケジュールを消化することでもありません。

たしかに追い込まれて行動はしているかもしれませんが、目的がブレはじめた状況では、ツメが甘くなり、良い結果を残すことはむずかしい。

冷静・健康にとりくめるときこそ、ただしく目的を追求でき、最高のパフォーマンスがでる。

３．追い詰められると、自律神経が乱れる

私たちは、とくに意識をしなくても自動的に、血を流したり、呼吸をしたり、消化したりできるのはどうしてなのでしょうか？

それは、「自律神経」とよばれる体のシステムが、しっかり働いているからです。

しかし、心が追い詰められて、緊張したり、ストレスがたまってきたりすると、この自律神経のバランスが乱れて、ちゃんと働かなくなってしまうのです。

すると、病気になったり、眠れなくなったり、精神が不安定になったり、「なんだかいつも体がダルい状態」になったりしてしまいます。

反対に、リラックスして楽しんでいるときは、体にいい脳波がでて自律神経が正常に働きます。体の血流がよくなり、呼吸もふかく安定し、胃腸も健康に働きます。

４．追い詰められると、自信がなくなっていく

一番、自分を追い詰めてはいけない理由は「追い詰めることよって、人生はツラくなる」ということだ。

「いや！そんなことはない。俺は自分で自分を追い込んで日々、向上している！！」という人もいるだろう。

心理学者のチャック・スペザーノ博士はいった。

「自分を追い込む人の深層心理には、「私は無価値だ」だという惨めな気持ちがある」

自分には価値がないと、つらい思いをしている人は「いい結果を残さないと、私は価値がない」「もっと認められなきゃ、私はダメなんだ」「まだまだ役目を果たせていない」という気持ちで、自分を厳しく追い込んでいく。

それによって、夜遅くまで働いたり、無茶をしたり、できないことに手をだしてしまったりする。

上に述べた障害が立ちはだかれ、自分がツブれる。

さらに自信はなくなってしまう。

追い詰めるのをやめると、豊かさがやってくる。

今まで、コンプレックスや欠乏感をバネにして、自分を追い込んでがんばってきた人もいるかもしれない。

だけどその人生のやり方はもう、今日で終わりにしよう。

「今までがんばってきてくれて、ありがとう。だけど、今日でお別れだ」

ボロボロになった自分をハグしてあげて、ここで、さようなら。

『人生をシンプルに変えよう！ (王様文庫)』川田久里央・著から引用

足をひっぱる目標を、成功につき動かしてくれる目標に書き直すポイント。

１．快感度を増やす

その目標達成が自分にとって「気持ちイイ」ものかイメージできるのは、とても重要です。

そんなの当たり前！と思うかもしれませんが、意外と私たちは、人(友だちや親、同僚など)から影響された目標や、義務感から湧いてくる目標を追っており、実は内心ウンザリしていることがあります。

以下のポイントにあうように調整してみよう:

目をつむってその目標を達成したことを想像すると、感動がわきおこる。

達成ステップをひとつクリアするだけでテンションがあがる。

その目標を追い求めることは、自分の人生や価値観にあっている。

×気分の落ちる目標例

上司に怒られないように売上ノルマを達成する

〇イキイキする目標例

売上を達成してボーナスを増やして、彼女のいきたがっていたレストランにいく

２．「ニーズ満たし度」を増やす

私たちは自分のニーズをみたすために、目標に追いかけます。

人のためにやっていることであっても「喜ぶ顔を見たい」という自分のニーズが隠れているのです。

以下のポイントにあうように調整してみよう:

その目標を達成すると、とても安定できる。

その目標達成はすると、変化のワクワクを感じられる。

その目標達成は、大切なあの人のためになる。

×どうでもいい目標例

テストで平均点以上をとる

〇満たされる目標例

あこがれのあの学校にいって楽しい生活をおくるために、テストで高得点をとる

３．達成実現性を調整する

目標の難易度はカンタンすぎても難しすぎても、やる気が失われてしまいます。

「できるかできないかは半々ぐらいが一番やる気をかきたてる」という研究結果がでています。

以下のポイントにあうように調整してみよう:

その目標を達成できるという確信は50〜60%前後だ。

先人が達成していた目標に似ている。

達成までの方法のイメージがつく。または調べることができる。

×無理な目標例

(経験のない人が)１か月先のトライアスロンを完走する

〇ちょうどいい目標例

この前、〇〇さんが完走したハーフマラソンに3ヶ月間きたえて挑戦する

４．計測できるようにする

「うまくいっているのか」「うまくいっていないのか」かがハッキリとわからないものは、満足

も軌道修正もできません。

また細かく分けられないものは取り組むことが難しいともいえるでしょう。

以下のポイントにあうか考えて修正してみよう:

その目標の達成は小さなステップや項目に分かれている。

その目標への進捗(しんちょく)は数値で計測可能

その目標の達成の進捗は、人に説明できる。

×計測できない目標例

かわいくなるためにやせる

〇計測できる目標例

ウエストを3cm、体重を3kg落とす

５．達成できなかった時の痛みをハッキリ認識する

目標に向かって走り出すスタート時には、あなたを突き動かす「痛み」が効果的に働くことがあります。

あなたは失ってはいけないものがありますか？以下のポイントをしっかりイメージしてみよう:

その目標を達成しないと大切なあの人を苦しめてしまう(悲しませてしまう)。

その目標を達成しないと大きなものを失ってしまう。

その目標を達成しないと悩み・痛みは消えない。

×痛みのない目標例

失敗してもどうってことのないもの

〇痛みのある目標例

やめたいか悩んでいる会社をやめて、いきたい会社に転職する。

６．理由を強化する、増やす

人は理由がないと動くことができません。

大きな一つの理由(Big Why)、そして出来るかぎりたくさんの種類の小さな理由を書き出してみましょう。

以下のポイントを書き出してみよう:

その目標を達成しなければいけない強い最大の理由。

その目標を達成しなければいけない他の3つの理由。

その目標を達成しなければいけない新しい3つの理由。

×理由のない目標例

なんとなくみんながいうから。

世間がそういう風潮だから

〇理由のある目標例

自分は〇〇が大好きで、〇〇以外は考えられない！

７．具体性を高める

目標は〇〇したいという願望ではなくて、「具体的な行動の結果」になっていないと機能しません。

具体的なほど、アイデアもでるし、人も手助けしやすいし、行動しやすいのです。

以下のポイントにあうか考えて修正しよう:

その目標を達成していることが、他の人からでも一目でわかる。

その目標が達成されると、明確な変化がおきる。

その目標を達成するには、何をどうできる必要があるかわかる。

×具体的でない目標例

がんばって野菜を食べるようにする

〇具体的な目標例

毎朝、ニンジンの野菜ジュースをつくって飲む。

８．達成期限を設ける

目標をいつまでに達成するかはとても重要です。

人は時間という制約の中で効果的な行動を選び、実行するからです。

また〆切りは人を動かすパワーでもあります。

以下のポイントにあうか考えて修正しよう:

その目標は何年何月何日何時何分にどこで達成されるのかイメージできる。

その目標をその期限までにやらなければいけない理由がある。

その目標は３～６か月で結果がでる。

×期限のない目標

TOEICで800点とる。

〇期限のある目標

海外出張前の6月2日のTOEIC試験で800点とる。

９．自分のコントロール範囲におさめる

景気や天気、他人にあなたは直接はたらきかけ変化させる事はできません自分がコントロールできない所にこだわったり、他人を自分の思うように変えようとしても、それは出来ないことです。

自分の影響できるのは自分だけです。

自分を変化させる目標をたてましょう。

以下のポイントにあうか考えて修正しよう:

その目標は自分がコントロールできる範囲になっている。

その目標達成の対象に、自分は直接的に影響できる。

その目標は人の変化を強要していない。

×コントロール外の目標

別れた彼女と復縁する (彼女の気持ちはコントロールできません)

〇コントロール内の目標

別れた彼女に言われたことを反省して二度と繰り返さない

１０．応援・手助けされるようにする

目標は一人で追うよりも、心強い先人や、応援してくれるパートナーがいた方が進みが早くなります。

あなたの目標には、人が関わりたくなる要素がありますか？

以下のポイントにあうか考えて修正しよう:

その目標は独善的でなく、みんなのためになる。

その目標はだれかを脅かさない

その目標はわかりやすく、自然に話しやすい。

見放される目標

金持ちになって贅沢したい。

応援される目標

地震で家を失った人たちのために募金を集めたい。

達成しやすい目標をつくったら、紙に書く。

どうでしょうか？

あなたの目標は良いものになりましたか？

目標はどんどん編集して、あなたを鼓舞してくれるパワフルなものに変化させていきましょう。

そしてある程度固まったら、目標を紙に書きましょう。

目標を紙に書けば、以下の効用がありとても効果的です。

忘れなくなる

潜在意識にすりこまれる

自分への約束になる

自分でも気がつかないうちに頭が働くようになる

気が引きしまる

あとは実行あるのみ！

がんばりましょう。

『人生をシンプルに変えよう！ (王様文庫)』川田久里央・著から引用

「一分間謝罪法」の３ステップ

ステップ１．あやまる前に自分に100％向き合う。非を認める。

「人に謝るうえで、最もむずかしいのは、自分のあやまちをさとり、認めることである」

「一分間謝罪法 」より

まずは、謝る準備をしましょう。

謝罪は、「自分の非を認める」ことから始まります。 (この準備こそがもっとも手ごわく、時間がかかります)

自分のしてしまったことを思い出し、ノートをひらいて次の質問の「ほんとうの答え」を書いていきましょう。

なかには「自分の立場があやうくなるかもしれない」と目を背けたくなることがあるかもしれません。

しかし、ここができていないと、相手に気持ちは伝わらないのです。

心をひらいて、真摯に取り組みましょう。

私はどんな誤りを犯してしまったのか？

どの部分がいけなかったのか？

なぜそんなことをしてしまったのか？

いつから発覚していたのか？

私が向き合っていない真実は何か？

一時的なあやまちで、こんな行動をとってしまったが、本当の私はどんな人間であるべきだったのか？

これらを書いていると「俺のせいじゃない！」「アイツも悪い」と言い訳や自己防衛が浮かんで

くるかもしれません。

これは心理学的に自分を守ろうとする「否認」という原理。

避けなければいけません。

「自分に対して正直になる1分は、自分をあざむきつづける数週間、数年、数十年より価値がある」

「一分間謝罪法 」より

もう一度やり直したい。

信頼を取り戻したい。

そう思うのならば、ここで正直に自分、そして真実に直面しましょう。

ステップ２「降伏」するところからはじめる

『一分間謝罪法』は降伏することからはじまり、誠実であることでおわる

「一分間謝罪法 」 より

それでは実際の謝罪にはいります。

今回のことで、相手はとても傷つき怒っています。

まずは正直に、その埋め合わせが必要なことを認めましょう。

そして、次の３つを説明し相手に「降伏」するのです。(事前に下書きしておきましょう)

自分は「どのようなあやまちをした」と自覚し、認めているのか

自分は「具体的に何について謝る」のか

そのあやまちについて、自分が「どう感じているのか」 (例:とても恥ずかしいと思っている、悲しいと思っている)

ここでステップ1ができていないと、相手に気持ちが伝わらず「事務的に謝っているな」「嫌々しかたなくやっているな」「言い訳ばなり」となってしまいます。

なんだか空回りしているな、と思ったらステップ1に戻りましょう。

「迷惑をかけてしまった人に謝るには、(1)自分がミスを犯した、(2)それを申し訳なく思っている、(3)これから態度をあらためる、その3つを伝えることが最良の方法だ」

「一分間謝罪法 」より

ステップ３．誠実に全責任を負う

次に、全責任をおって、必ず誠実に対応すると伝えよう。

ここで「許してもらおう」「相手をなだめよう」「鎮火しよう」と結果を求めてはいけない。

それが見え隠れしただけで、あなたは「不誠実」だと烙印をおされてしまうだろう。

許してもらうために謝るのではない。

自分が間違っていて、謝ることが正しいと思うから、謝るのだ。

「一分間謝罪法 」より

結果がどうなるかを手放そう。

NATO (not attached to outcome)の精神をもとう。

あなたは、謝ることが必要だから、謝っているのです。

自分の態度をあらためることで、もう二度とそうした行動をくりかえさない決意をハッキリと示す。

そのために、誠実に全責任をとって、できうる埋め合わせを行う。

あとで自分の人生をふりかえり「不誠実で卑怯なことをしてしまった」と後悔をしないために。

そして、自分も許そう

誠実な謝罪のジャマをするのは、エゴです。

「自分の評価」が過度に高ければ、自分の非を認められないし、「自分の評価」が過度に低ければ、自分をおとしめてしまう。

どちらも心の奥底で「自分はダメな人間だ」と思っているところに原因があります。

ミスをしでかしてしまった自分を「自分で」許そう。

懺悔して、誤りを訂正したら、罪悪感は水に流す。

そして、正直に誠実になる。

あなたは何かを損なっても、必ずだれかからの無条件の愛が注がれている。

そんな自分を普段から尊重するようにしていれば、過剰反応せず、非をすんなり認められるようになる。

自然に誠実に生きられるようになる。

謝罪しなければいけない局面に出会ったら

そのときはぜひとも、この本を読んでください。

それは最も適切な「謝罪方法」を学ぶチャンスです。

きっと、一生ものの財産になることでしょう。

『人生をシンプルに変えよう！ (王様文庫)』川田久里央・著から引用

不動産の基本

調査すべき大きなポイントは３つに分類できることがわかります。

１．「使えるか（建てられるか）」

２．「取引（手続き）は安全か」

３．「担保に取れるかどうか」

『不動産の基本を学ぶ』畑中学・著から引用

４つの簡単なステップでキャンバスを描いてみよう

１．Draw：現状の把握（現状のビシネスモデルをキャンバスに描く）

２．Reflect：見直し（現状のままで良いのか、課題・問題点を抽出）

３．Revise：修正（イノベーション（改善）に向けたキャンバスの修正・反映を行う）

４．Act：実行・検証（キャンバスでモデル化した内容を現場で実行・検証）

『[図解] ビジネスモデル・ジェネレーション ワークブック』今津美樹・著から引用

価値提案を見出すための４つのポイント

１．省く：既存のサービスや製品に備わっている要素で省けるものは何か？

２．減らす：業界標準より減らしてみたらどうか？

３．追加する：今までなかった提供されていなかった要素を付け加えたらどうか？

４．増やす：業界標準よりも圧倒的に増やしてみたらどうか？

『[図解] ビジネスモデル・ジェネレーション ワークブック』今津美樹・著から引用

ブルー・オーシャンのための６つの視点

１．自分たちの製品でなく代替品が選ばれる理由

２．他社の商品が選ばれている理由

３．購入する人や組織に影響を与えているステークホルダーにも目を向ける

４．一緒に購入される商品やサービスをチェックし自分たちでカバーできるものはないか確認する

５．機能と感性のどちらで顧客にアピールするかを切り替える

６．将来を見通す

『[図解] ビジネスモデル・ジェネレーション ワークブック』今津美樹・著から引用

３つのコントロール

１．行動コントロール（Action Control）

２．結果コントロール（Result Control）

３．環境コントロール（Personnel ＆ Cultural Control）

『ＭＢＡ流チームが勝手に結果を出す仕組み』若林計志・著から引用

「行動コントロール」の具体的な手法

１）行動制限

１．物理的制限

部屋にロックをかける、危険な機械には安全装置をつける、など。

２．組織的制限

組織階層や稟議システムなどによって、各自が判断して行動できる範囲を制約する。

２）事前レビュー

予算や行動計画を提出させて、何をしようとしているかを事前にチェックする。

３）行動責任

チェックリストなどを作り、決められたルールに沿って行動しているかを上司が確認する。

４）二重化

絶対に失敗できない業務や不正防止のために、複数の人が確認したり、いくつかのゲートを設けてチェックできるようにする。

『ＭＢＡ流チームが勝手に結果を出す仕組み』若林計志・著から引用

行動コンロトールに向いている仕事、向いていない仕事。

向いているもの

・絶対に失敗できない仕事（原発オペレーター／パイロットなど）

・ルーティンワークが多い仕事

・人の入れ替わりの激しい仕事

・チェーン店やフランチャイズの仕事

向かないもの

・研究開発など、こうやれば絶対に成功するというモデルがない仕事。

・デザインなどアート系の仕事

・顧客によってきめ細かい対応が必要なホテルのコンシェルジュのような仕事

『ＭＢＡ流チームが勝手に結果を出す仕組み』若林計志・著から引用

Facebook社内のリスクテークを促すポスターの文言

「運は勇気ある者に味方する」

「とりあえず始めよう、大胆に」

「怖がらなければ何ができる？」

『LEAN IN（リーン・イン）女性、仕事、リーダーへの意欲』 シェリル・サンドバーグ・著から引用

セールスの取引の金言

セールスの取引の金言は、これまで長きにわたりＡＢＣ――「Always Be Closing（必ずまとめろ契約を）」――だった。

（中略）

新たなＡＢＣを紹介する――同調（Attunement）、浮揚力（Buoyancy）、および明確性（Clarity）だ。

『人を動かす、新たな３原則』ダニエル・ピンク・著から引用

気配りの正解 1

たとえば「挨拶」。

「しばらく会えなくなる相手」に声をかけるとき、「気配りの正解」はどちらだと思いますか？

・「さようなら」

・「さびしくなります」

正解は、「さびしくなります」です。

『気配りの正解』後田良輔・著から引用

気配りの正解２

「久しぶりに会った相手」に、あなたなら、どのように挨拶をしますか？

・「変わりませんね」

・「変わりましたね」

正解は、「変わりましたね」です。

「変わりましたね」には、「成長しましたね」という意味がこめられています。

『気配りの正解』後田良輔・著から引用

「手みやげ」の正解

視点１．ストーリーのあるものを選ぶ

視点２．受け取る相手の人数を把握する

視点３．いつも同じものにする

『気配りの正解』後田良輔・著から引用

人が「わかった」「理解した」ことになる３つの条件

次の３つの条件をすべて満たしたとき、はじめて人は「わかった」「理解した」ことになる。

１．把握：相手が言っていることを把握する

２．納得：相手が言っていることを納得する

３．再現：自分ひとりで思い出して、「こういうことだった」と再現する。

『伝え方の教科書』木暮太一・著から引用

最強の伝え方「テンプレップの法則」

１．話のテーマ（Theme）

２．言いたいことの数（Number）

３．結論・要点（Point）

４．理由（Reason）

５．具体的な話（Example）

６．結論・まとめ（Point）

『伝え方の教科書』木暮太一・著から引用

Convertのステップで行うこと

先生・アドバイザーの立場として、お客さんにピッタリと合った商品を提示してあげる。

１．さまざまな選択肢の中であなたの会社の商品が最も適切であることを理解させる

２．お客さんの懸念を排除してあげる

『小さくても仕組みでガンガン売れる会社のつくり方』北岡秀紀・著から引用

存在感の条件

１．力量

２．信頼性

３．自信

『リーダーシップ・マスター』マーシャル・ゴールドスミス、ローレンス・Ｓ・ライアンズ、サラマッカーサー・著から引用

仕事効率を妨げる面倒なルールが社内に存在する場合の対処法

・ルールの目的を知る

・ルールの精神が時代遅れになっていたり、あなたの行動に当てはめるべきでない場合、その行動がルールの範囲外と解釈されるように工夫しよう。

・好意的な解釈が難しい場合や法的リスクが高い場合には、ルールの免除を頼んでみよう。

『ハーバード式「超」効率仕事術』ロバート・C・ポーゼン・著から引用

とくに効果的なスピーチ構造

１．＜現状―問題提起―解決策＞型

２．時系列型

３．アイデア・コンセプト提起型

『ＴＥＤトーク　世界最高のプレゼン術』ジェレミー・ドノバン・著から引用

ムリは３段階で進行する

第１段階＝普通の過労段階

第２段階＝別人化の始まり

第３段階＝別人化

『自衛隊メンタル教官が教える　心の疲れをとる技術』 下園壮太・著から引用

生きるために必要な「三つの自信」

１．できるという自信

２．自分の体や頭脳の機能に対する自信

３．周囲に受け入れられるという自信

『自衛隊メンタル教官が教える　心の疲れをとる技術』 下園壮太・著から引用

機能するビジョナリーワードの条件

１．解像度

２．目的地までの距離

３．風景の魅力

『未来は言葉でつくられる』細田高広・著から引用

新しい言語表現をつくる５つの技法

１．呼び名を変える

２．ひっくり返す

３．喩える

４．ずらす

５．反対を組み合わせる

『未来は言葉でつくられる』細田高広・著から引用

才能を開花させるために必要な１７のこと

※一部紹介

１．誘われたら、とにかく行ってみる

２．つきぬける力を持つ

６．頼まれごとは引き受ける

１５．幸せなメンターに弟子入りする

１６．自分の応援団を組織化する

１７．生まれてきた目的を考える

『自分の才能の見つけ方』本田健・著から引用

「あきらめ上手」になるための ３つの習慣

１．「選択肢」をとことん減らす

２．「ファンタジー」を消し去る

３．「自分まかせ」になる

『あきらめ上手になると悩みは消える』丸井章夫・著から引用

マインドコントロール

一部の自己啓発セミナーでは、カルト宗教で使われるマインドコントロールと同じ手法が使われているようです。

それは次の3つの手順を踏むものです。

１．隔離する

２．これまでの生き方を全否定する

３．救いを授ける

『「自己啓発」は私を啓発しない (マイナビ新書)』齊藤正明

トリックスター・リーダーシップ

どのようにすれば、笑われても前に進むトリックスター・リーダーシップを身に付けられるのでしょうか？

松山さんは、次の5つの思考を身につけるようにススメます。

１．リーダーを演じる「LAL（Leader Act Leader）思考」

２．対立項の双方へ高い意識を持つ「二刀流思考」

３．一度「悪」に身を投じて、正しい事を行う「清濁併呑思考」

４．多くの異質をつなげて幸せを生み出す「多異多幸思考」

５．大きな志を持ち、笑われても最後に勝つ「ラスト・ラフ思考」

『バカと笑われるリーダーが最後に勝つ トリックスター・リーダーシップ (ソフトバンク新書)松山淳・著から引用

トリックスター・リーダーシップの 原則

１．アンビバレント　“子どもみたいな大人” が生み出す情熱

２．壊すことを恐れず、新たな世界をつくり出す。

３．人を欺き、コトを前に進める “したたかさ”。

４．境界を超えて動き、異質なものをつなげていく。

５．失敗を笑いに転化し、前へと進む。

『バカと笑われるリーダーが最後に勝つ トリックスター・リーダーシップ (ソフトバンク新書)』松山淳・著から引用

習慣化の原則

原則１．一つの習慣に絞って、二つ以上やらない

原則２．複雑な行動ルールにせず、有効な行動一つに絞る

原則３．結果よりも習慣化の行動を重視する

『人生を決める「成長スイッチ」をONにする! 1年前と変わってないあなたへ』古川武士・著から引用

ミニノート仕事術

ミニノート仕事術は、シンプル・簡単・手間いらずな仕組み。

市販のB7サイズのノートで、以下の手順でToDo管理を行います。

１．取り組む仕事のリストとランクをすべて書き出す。

２．今日終わらせる仕事は目標作業時間を記入する。

３．明日以降に終わらせる仕事は期限（日付）を記入する。

４．取り組む仕事の順番を記入する。

５．新しい仕事が入ったときは追加して書く。

６．仕事が終わるたびに終了マークを書く。

７．終わらなかった仕事は翌日に記入する。

８．仕事終わりに翌日の計画を立てる。

９．プチご褒美を用意する。

『1日5分ミニノート仕事術:仕事のゴチャゴチャが解決するシンプルな仕組み』山崎城二・著から引用

上位２０％に入れる人だけが一生成功する

上位20％の人と、残り80％の人では、能力に大きな差があるわけではありません。

大差のない項目がほとんどですが、次の4つに大きな違いがあるそうです。

１．えいこひいきされている

２．選択と集中ができている

３．「忙しい」と言わない

４．全速力でタバコを買いに行く

1つ目の「えいこひいきされている」はコミュニケーション能力。

2つ目の「選択と集中ができている」は考え方。

3つ目の「忙しいと言わない」は時間の使い方。

4つ目の「全速力でタバコを買いに行く」はモチベーションです。

『上位20%に入れる人だけが一生成功する ~会社が必要とする人の成功法則~』横山信治・著から引用

議論で使える言葉づかい１０

１．データは～となっています

２．とりあえず～と設定しましょう

３．ここまではよろしいですね（確認）

４．A視点、B視点とします（整理）

５．では、選択肢は以下のA、B、Cで

６．たいへんいいですね。これをプラスします。（反論に見えない反論）（修正の技術）

７．別の視点で何かありませんか（多様性の促し）

８．考えてもみなかった視点ですね（新しい視点の発見）

９．整理すると～になります

１０．残り～分なので結論を出しましょう（時間の管理）

『頭が良くなる議論の技術 (講談社現代新書)』齋藤孝・著から引用

ガンガン売れる仕組み

売り込まなくても買いたくなる顧客を集めて、ガンガン売れる仕組み。

営業のプロセスを3つに分けた「ABCシステム」です。

A　：　Attract（見込み客を引きつけて集める）

B　：　Build（信頼関係と先生の立場を構築する）

C　：　Convert（契約し商品を購入してもらう）

『小さくても仕組みでガンガン売れる会社のつくり方』北岡秀紀・著から引用

スロー・リーディングの３つのメリット

１．自分自身と向き合える

２．相手のいわんとするところを正確に理解できるようになる

３．仕事が捗るようになる

『賢人の読書術　賢人の読書術』松山真之助、藤井孝一 他・著から引用

「いいものをつくる」ための 方法論

１．絶対に他人と違うことをする。それは否定から始まる。

２．仮想敵をつくり、喧嘩を売る。

３．仮想敵に喧嘩を売る理由を他人にも納得させる。

『クリエイティブ喧嘩術 (NHK出版新書 408)』大友啓史・著から引用

会社は「退学」せずに「卒業」する

１．前職の同僚は貴重な財産

２．自分の中で「逃げた」経験を作らない

『世界のエリートはなぜ、この基本を大事にするのか？』戸塚隆将・著から引用

相場に三法あり

１．「買う」

２．「売る」

３．「休む」

『なぜか投資で損する人の６つの理由』川口一晃・著から引用

アメリカの投資教育で使われている貯金箱の投入口

１．消費

２．貯金

３．投資

４．寄付

『なぜか投資で損する人の６つの理由』川口一晃・著から引用

「つかみ」をつくるための３つのアプローチ

１．謎をつくること

２．とっさの驚きをつくること

３．シンクロ映像をつくること

『なぜ脳は「なんとなく」で買ってしまうのか？』田邊学司、小野寺健司・著から引用

「臨場感」をつくるための広告表現

１．空間を動かすこと

２．体の動きを導くこと

３．登場人物の１人となること

『なぜ脳は「なんとなく」で買ってしまうのか？』田邊学司、小野寺健司・著から引用

安定成長企業になるための条件

・需要が安定的に成長

・他社がマネできないビジネスをやっている

『超入門！株式投資力トレーニング』窪田真之・著から引用

買うべきでない低ＰＥＲ株を見分ける３つのシグナル

１．特別利益で、一時的にＰＥＲが低くなっている企業。

２．経常利益率が１％以下の企業

３．自己資本比率（株主資本比率）が10％以下の企業

『超入門！株式投資力トレーニング』窪田真之・著から引用

ブログのアクセス経路

１．ブックマークやフィードリーダーからの直接アクセス

２．検索エンジンからの検索アクセス

３．ソーシャルメディアなどからの参照アクセス

『プロ・ブロガーのアクセスアップテクニック100』コグレマサト、するぷ・著から引用

リスク管理の基本原則

成功した起業家は、必ずと言っていいほどリスク管理の基本原則を守る。

すなわち、結果を予想できないことを行なう際には、

（１）得られる利益以上の金額を支払ったり賭けたりしない。

（２）失っても大きな影響のない金額を超えて支払ったり賭けたりしない

『ジャスト・スタート』レオナード・Ａ・シュレシンジャー、チャールズ・Ｆ・キーファー、ポール・Ｂ・ブラウン・著から引用

クリアクションのプロセス

※クリアクション＝創造（クリエイション）＋行動（アクション）

クリアクションには、全部で３つのプロセスがあり、それぞれ以下のようにまとめられています。

◆クリアクションのプロセス

１．欲求（自分のやりたいことを見つける）

２．できるだけ早く賢い一歩を踏み出す

・手近な手段ですばやく行動する

・許容損害の範囲内にとどめる

・協力者を増やす

３．踏み出した一歩から学んだことを活かす

『ジャスト・スタート』レオナード・Ａ・シュレシンジャー、チャールズ・Ｆ・キーファー、ポール・Ｂ・ブラウン・著から引用

目的を実現するためのサイクル

起業家と呼ばれる人たちは、目的を実現するため、以下のサイクルを成功するまで繰り返します。

１．行動する

２．学ぶ（自らの行動から）

３．学んだことを活かして、再び行動する。

『ジャスト・スタート』レオナード・Ａ・シュレシンジャー、チャールズ・Ｆ・キーファー、ポール・Ｂ・ブラウン・著から引用

図解における２つの鉄則

１．ノイズカット

２．フォーカス

『外資系コンサルタントのインパクト図解術』清水久三子・著から引用

「心を読んで人を動かす」メンタリズムの基本

１．観察する（外見や言葉に現れたものから手掛かりを探る）

２．分析する（手掛かりをもとに、心理を読み解く）

３．信頼される（相手を理解し、信頼を勝ち取る）

４．誘導する（暗示を入れ、人を動かす）

『一瞬でＹＥＳを引き出す心理戦略。』DaiGo・著から引用

facebookの集客手法

１．プラグインを使ったホームページ連動の集客方法

２．パーソナルマッチという個人情報をうまく使った集客方法

３．口コミ集客方法

『非常識なfacebook活用術』野渡久夫・著から引用

上司が部下に「配る」５つの大切な情報

１．状況情報

２．方向性情報

３．評価に関する情報

４．個別業務情報

５．気持ち情報

『プロフェッショナルマネジャーの仕事はたった１つ』 高木晴夫・著から引用

動機付けを上げるための方法

１．「ある仕事をさせて、手応えを得る」というサイクルを体験させる

２．その仕事がどんな状況の中で、どんな意味を持つのかを認識させる。

『プロフェッショナルマネジャーの仕事はたった１つ』 高木晴夫・著から引用

仕事を「配る（割り振る）」際の考慮事項

重要なのは、仕事を「配る（割り振る）」際に、

１．その仕事が会社にとって必要な仕事で（ちゃんと意味があり）、

２．それがどのような目標達成の一部になっているのか、

３．その仕事の中身や困難さ容易さが、その部下の能力水準をどう考慮した結果なのか、

という３点に関する説明を、上司が部下にしてあげること。

『プロフェッショナルマネジャーの仕事はたった１つ』 高木晴夫・著から引用

人が主体的に動くために必要な４つの「認識」

１．どんな状況で、それがどんな意味を持つのか。

２．なぜその仕事を担当するのか

３．その仕事はどう評価されるのか

４．上司は何を考えているのか

『プロフェッショナルマネジャーの仕事はたった１つ』 高木晴夫・著から引用

現在のミャンマーのビジネスチャンス＝優良投資分野

１．鉱業

２．農業

３．ホテル・観光業

４．通信・ＩＴ

５．株式投資

『新聞では書かない、ミャンマーに世界が押し寄せる30の理由』松下英樹・著から引用

ロックフェラー家の小遣い教育から得られるヒント

１．まず使い道に関するおおまかなガイドラインを提示

２．ただ金を与えるより、自分で稼ぐ方法を作ってやること。

３．親が自らロールモデルとなる

『大富豪のお金の教え』パン・ヒョンチョル・著から引用

新たなセールスのＡＢＣ

これまで、セールスのABCと言われてきた金言は「Always Be Closing(必ずまとめろ契約を)」でした。

ピンクさんは、これに代わる新たなセールスのABCを示します。

A　：　Attunement「同調」

B　：　Buoyancy「浮揚力」

C　：　Clarity「明確性」

「同調、浮揚力、明確性」が人を動かすための、新しい3原則。

『人を動かす、新たな3原則 売らないセールスで、誰もが成功する!』ダニエル・ピンク・著から引用

未来の働き方を考えよう

個人的には、働くことに対して、あーだこーだと、それほど難しく考える必要はないと思います。

時代が変わろうとも、次の3つのポイントを押さえているかどうかだと思います。

１．本当に自分がやりたいことがあるか

２．フローとしての収入を確保しているか

３．支出をコントロールできているか

「1」は働き方を選ぶうえで根源的なものですから、働かないという選択肢を選ぶ場合でも、明確にしておく必要があります。

「2」と「3」は、セットで考える必要があり、この基盤がしっかりしていればいるほど、働き方の自由度が上がります。

『未来の働き方を考えよう 人生は二回、生きられる』ちきりん・著から引用

起業家的マーケティングの４つのアプローチ

１．新たな市場ないし産業の支配

２．現在は対応されていない市場の開拓

３．特化された「生態学的ニッチ」を見つけ、占領すること。

４．製品や市場、産業の経済的な特徴を変えること。

『ピーター・ドラッカー　マーケターの罪と罰』ウィリアム・Ａ・コーエン・著から引用

並外れたコミットメント

並外れたコミットメントを示すことがなぜそんなに特別なのか。

人はなぜ、この資質を部下にはっきり示すリーダーについていくのだろうか。

心理学者たちは、並外れたコミットメントが劇的な成果を生み出す主な理由を２つ見いだした。

・並外れたコミットメントは目標に価値があり、本当に重要だということを示す。

・リーダーが途中でやめないことを示す

『ピーター・ドラッカー　マーケターの罪と罰』ウィリアム・Ａ・コーエン・著から引用

ドラッカーの市場調査のルール

※一部紹介

・製品がまだ市場に出ていないのであれば、市場調査をするな。

・専門家の意見には限られた価値しかない

・リスクおよび現実のテストの重要性を理解しなければならない

・製品（あるいはサービス）を定義するのは顧客である

・消費者調査を行う時には何を強調すべきか知っている必要がある

『ピーター・ドラッカー　マーケターの罪と罰』ウィリアム・Ａ・コーエン・著から引用

りそなが役員に求める７つの資質

１．変革志向の強さ

２．勝ちにこだわる

３．顧客の喜びを追求

４．問題を見極める

５．新しいりそなを創る

６．情報を嗅ぎ取る

７．組織を動かす力

『どんな会社も生まれ変わる』細谷英二・著から引用

データ分析モデル：ＡＡＲＲＲモデル

元ペイパルのマーケティングディレクターで、有名なエンジェル投資家でもあるデーブ・マクルア氏は、グロースハッカーの用いるべきデータ分析モデルとしてＡＡＲＲＲモデルを提唱している。

１．Acquisition（獲得）

２．Activation（定着）

３．Retention（継続）

４．Referral（紹介）

５．Revenue（収益）

『データサイエンティスト』橋本大也・著から引用

オープン・コンテンツの「４Ｒフレームワーク４５」

１．リユース

２．リバイス

３．リミックス

４．リディストリビュート

『FabLife（ファブライフ）』田中浩也・著から引用

「目的思考」５大ステップ

１．何のためにやるのか（目的）

２．なぜ、それをやるのか（理由、動機）

３．いつまでに、それをやるのか（期限）

４．どのようにやるのか（方法）

５．いかに継続するか（習慣化）

『年収１億円手帳』江上治・著から引用

人生の協力者を見極める３つの「モノサシ」

１．奪う人なのか、与える人なのか。

２．自分が主役の映画のラストシーン（目的）に進むために、欠かせない人物であるかどうか。

３．自分との相性について

『年収１億円手帳』江上治・著から引用

ブリーフシステムを変える方法

ブリーフシステムを変える方法は、２つあります。

ひとつは人生のゴールを設定すること、もうひとつはビジョンを描くこと。

『「言葉」があなたの人生を決める』苫米地英人・著から引用

小さな飲食店ＰＲの鉄則

※一部紹介

・取材を受ける場合は、お店のセールスポイントが何かを列挙しておく。

・雑誌の取材を優先する

・ＴＶの取材は体制が整ってから受ける

・雑誌の取材では、店名、外装、内装、料理の写真各１点、営業時間、休日、住所、電話番号、最寄り駅からのアクセスが基本。

・取材の場合、取材者側から決して料理の代金を受け取ってはいけない。

『取材が来る店』吉野信吾・著から引用

パブリシティ効果が期待できる雑誌＆ページの例

一般誌『一個人』『自遊人』『サライ』『散歩の達人』など

男性誌『pen』『SPA!』『BRUTUS』など

女性誌『Oggi』『STORY』『VERY』『家庭画報』など

食雑誌『dancyu』『食楽』『東京カレンダー』など

『取材が来る店』吉野信吾・著から引用

ここ最近テレビで食のテーマを扱う場合

※一部紹介

・行列ができている

・驚くほど低価格路線

・ファミリー向けの新たなスタイル

・流通コストをカットしたシステム

・大盛り

・新たな食材

・人気のランチ

『取材が来る店』吉野信吾・著から引用

飲食店でやってはいけないこと

・店の前で呼び込みをしている

・チラシを撒いている

・雑誌に掲載された記事のページを店先に出す。もしくは店内に貼る。

・イタリアン、フレンチのお店で国旗を掲げている店に良い店なし。

『取材が来る店』吉野信吾・著から引用

飲食店が試してみる価値あり

・半径500m以内の人気店と懇意にする

・各国料理店は大使館の商務部を使う

『取材が来る店』吉野信吾・著から引用

企画を行う人間は、二つの要素が求められる。

１．目的達成のための効果的な企画というアウトプットを行う能力

２．ＰＤＣＡを回すということ

『戦略参謀――経営プロフェッショナルの教科書』稲田将人・著から引用

長期低迷状態を脱出するためになすべきこと

１．レッドオーシャン化した市場で勝ち抜く強みを習得する努力を始める

２．今の会社の強みを活かして、まだ実現していない未開拓の市場、ブルーオーシャン市場を実現できる力をつける。

３．ビジネスを始めた初期のころのような、謙虚で真摯な事業への取り組み姿勢を持つこと。

『戦略参謀――経営プロフェッショナルの教科書』稲田将人・著から引用

『ニューズウィーク日本版』企画の評価基準（編集長時代）

１．ターゲット

２．ニュース性

３．単純な好奇心

４．欲求アピール

５．競合メディア

『コメントする力』竹田圭吾・著から引用

情報発信に利用できる独自性＝オリジナリティー

１．情報分析の独自性

２．体験の独自性

３．コンテクストの独自性

４．表現の独自性

『コメントする力』竹田圭吾・著から引用

少ない自尊心でも動ける四つの方法

１．初めから手を出さないこと

２．「なぜ」という理由を考えること

３．自制心が多く求められる目標を同時に二つ以上、追い求めようとしないこと。

４．適切な報酬を設定すること

『やってのける　意志力を使わずに自分を動かす』ハイディ・グラント・ハルバーソン・著から引用

部下を勝者にする５つのステップ

１．明確な目標を決める

２．具体的な測定基準をつくる

３．成功体験を積ませる

４．達成したことを認める

５．報酬を与える

『人を動かせるマネジャーになれ！』ブライアン・トレーシー・著から引用

権限移譲の７つのステップ

１．まかせる仕事に最適な人物を選ぶ

２．課題を丸ごとまかせる

３．具体的な目標値を伝える

４．権限移譲に際して部下とよく話し合う

５．最終的な期日と、中間の区切りの期日をはっきり決める。

６．仕事をするのに必要なリソースを使う権限を委譲する

７．権限を委譲したら、そこから先はすべて部下にまかせる。

『人を動かせるマネジャーになれ！』ブライアン・トレーシー・著から引用

採用を成功に導く３の法則

１．かならず３人以上と面接を行う

２．面接は最低でも３回行う

３．３つの違う面接場所を設定する

４．自分以外に３人が面接を担当する

『人を動かせるマネジャーになれ！』ブライアン・トレーシー・著から引用

候補者を評価するＳＷＡＮの公式

利口Smart

勤勉Work hard

野心的Ambitious

性格がいいNice

『人を動かせるマネジャーになれ！』ブライアン・トレーシー・著から引用

Ｐ＆Ｇを独自の存在にした５つの能力

１．消費者知見

２．イノベーション

３．ブランド・ビルディング

４．市場攻略能力

５．グローバルな規模

『Ｐ＆Ｇ式 「勝つために戦う」戦略』Ａ・Ｇ・ラフリー、ロジ ャー・Ｌ・マーティン・著から引用

５大任務（トヨタの管理監督者が徹底すべき、仕事の基本。）

１．安全（安全で働きやすい職場をつくる）

２．品質（不良をつくらない）

３．生産性（短い時間で必要数を納期どおりつくる）

４．原価（できるだけ安くつくる）

５．人材育成（優秀な人材を育成する）

『トヨタの育て方』ＯＪＴソリューションズ・著から引用

アイデアはどこから生まれるか？

・買い物で感じた「不便」

・新しい技術が生み出す意外な需要

・空きスペース

『１万円起業　片手間で始めてじゅうぶんな収入を稼ぐ方法』クリス・ギレボー・著　本田直之・監訳から引用

専用工場での生産の三つのメリット

１．専用の優れた原材料で商品がつくれる

２．専用の生産設備へのイノベーション投資が可能となり、自身が求める高い品質レベルの商品の生産が、高い効率で可能になる。

３．専用のレシピによって、商品の生産ができる。

『セブンプレミアム進化論』緒方知行、田口香世・著から引用

不況を成長のチャンスとする具体的な方策

１．従業員との絆を強くする

２．あらゆる経費を削減する

３．全員で営業する

４．新製品、新商品の開発に努める。

『燃える闘魂』稲盛和夫・著から引用

稲盛経営１２ヶ条

１．事業の目的、意義を明確にする。

２．具体的な目標を立てる

３．強烈な願望を心に抱く

４．誰にも負けない努力をする

５．売上を最大限に伸ばし、経費を最小限に抑える。

６．値決めは経営

７．経営は強い意志で決まる

８．燃える闘魂

９．勇気をもって事に当たる

１０．常に創造的な仕事をする

１１．思いやりの心で誠実に

１２．常に明るく前向きに、夢と希望を抱いて素直な心で。

『燃える闘魂』稲盛和夫・著から引用

第３フェーズに必要な三つの役割

１．「全く新しい事業を立ち上げる」（スタート・ニュー）

２．「ダメな事業を立て直す」（ターン・アラウンド）

３．「うまくいっている会社の中核事業をさらに伸ばす」（ドゥ・モア・ベター）

『稼ぐ力「仕事がなくなる」時代の新しい働き方』大前研一・著から引用

会社人生３分割計画

第１フェーズ（入社〜30代前半）

命じられた仕事を覚え、実務を鍛える「能力向上＆受命・拝命期」

第２フェーズ（30代前半〜50歳まで）

中間管理職として、身についた実務を生かす「実力発揮期」

第３フェーズ（50歳前後〜60代半ば）

最後に自分のやりたい仕事をやる「成熟期」

『稼ぐ力「仕事がなくなる」時代の新しい働き方』大前研一・著から引用

これからの後継者選び、三つの重要な評価基準。

１．海外勤務経験

２．「Two extreme（両極端）」――将来有望な事業か、撤退・整理が容易でない不採算事業――のどちらかを任せ、その結果から判断するというやり方。

３．強いリーダーシップによって「新しい方向・価値観」を示せる人物かという点

『稼ぐ力「仕事がなくなる」時代の新しい働き方』大前研一・著から引用

仕事をルーティン化する３つのステップ

１．成果に直結する業務は何なのかをリストアップする

２．その業務のプロセスをタスクに細分化して書き出す

３．最低１日１タスク以上を、スケジュール帳にやるべきこととして記入する。

『96%の人がやっていない稼ぐ人の常識破りの仕事術』北岡秀紀・著から引用

リスクを下げる起業の５つのポイント

１．粗利額が高い商品を取り扱う

２．リピート商品を取り扱う

３．マーケティング／セールスを勉強する

４．開業費用を抑える

５．副業で始める

『96%の人がやっていない稼ぐ人の常識破りの仕事術』北岡秀紀・著から引用

相容れない価値観を持つ人間どうしが協力し合うために必要なもの

１．仕事の目的

２．リスペクト

『日本人が「世界で戦う」ために必要な話し方』北山公一・著から引用

上司からの指示は、３つのポイントでチェックする。

部下の立場で考えたとき、上司からの指示は、以下の３つのポイントでチェックするといいでしょう。

すなわち「整合性」「実行可能性」「トレードオフ」です。

『日本人が「世界で戦う」ために必要な話し方』北山公一・著から引用

論理的な会話に欠かせない「ＮＦＬ」

「数字（numbers）」

「ファクト（facts）」

「ロジック（logic）」

『日本人が「世界で戦う」ために必要な話し方』北山公一・著から引用

始末書を書くときのポイント

（１）過ちを起こした事実や状況を書く

（２）事故や過失の原因を説明する

（３）相手に損害を与えたことを詫びる

（４）反省と今後の決意を示す

（５）慣用語を活用して書く

（６）誠意を示すていねいな表現にする

（７）「です・ます」体の文章とする

『新版　他人に聞けない文書の書き方』矢嶋弥四郎、中川越・著から引用

忌み言葉

・結婚祝い……去る／帰る／戻る／別れる／返す／終わる／破れる／切れる／重ねて／重ね重ね／二度／たびたび

・出産祝い……四／死／薄い／流れる／落ちる

・落成・開業・開店祝い……焼ける／流れる／倒れる／こわれる／つぶれる／傾く／枯れる／閉じる／消える／飛ぶ／散る／火／煙

『新版　他人に聞けない文書の書き方』矢嶋弥四郎、中川越・著から引用

データ分析の手法例

時間に応じた推移を示すグラフを作成しようとすると、悩ましいのがつぎの３点です。

（１）どれだけの長さの期間をみるか

（２）期間区切りを「月」「四半期」「年」のどれにするか

（３）どの時点の値を基準にした指数でみるか

これらを安易に決めてはダメで、まずは、自分でなにかの理由をつけて決めればいいのですが、そのあとずっと、（１）・（２）・（３）を変更したほうがいいかもしれないと意識し続けることが大切。

『データ分析ってこうやるんだ！実況講義』吉本佳生・著から引用

３つの問いかけ（ジム・コリンズ）

１．「われわれを内側から突き動かしているものは何か」

２．「外の世界の真相は何か」

３．「内なる原動力を外の現実に組み合わせ、世界の誰よりも際だってうまく貢献できることは何か」

『ありえない決断』バーン・ハーニッシュ＆フォーチュン編集部・著から引用

意思決定の４つの罠

意思決定には４つの罠があり、われわれのほとんどは、賢い人も含め、この罠にハマってしまいます。

１．視野の狭窄

２．確証バイアス

３．一時的な感情

４．自信過剰

『決定力！』チップ・ハース、ダン・ハース・著から引用

ＷＲＡＰプロセス

われわれはどうやって意思決定の４つの罠から抜け出せばいいのか？

本書には、そのための「ＷＲＡＰプロセス」が紹介されています。

W（選択肢を広げる Widen Your Options）

R（仮説の現実性を確かめる Reality-Test Your Assumptions）

A（決断の前に距離を置く Attain Distance Before Deciding）

P（誤りに備える Prepare To Be Wrong）

『決定力！』チップ・ハース、ダン・ハース・著から引用

育てる技術

自分の指導下にある人たちの

・人格を磨くこと

・建設的なものの考え方と価値観を教えること

・模範を示すこと

『元祖プロ・コーチが教える　育てる技術』ジョン・ウッデン、スティーブ・ジェイミソン・著から引用

アグリゲーター５つの特徴

１．将来やってくる社会を具体的にイメージし、自分たちならどのような貢献ができるのか考えてしまうし、プランを書かずにはいられない。

２．既存事業の枠組みに囚われず、その瞬間に最も適切と思われる事業モデル・アプローチを設計・実行する。

３．事業を実現するために必要な能力を見極めることができる。それを集めるだけのネットワークを持っている。

４．状況に応じて、自分の古いスキル・成功経験、能力をいとわず捨てることができる。

５．強烈なビジョニング力を備えている

『アグリゲーター　５年後に主役になる働き方』柴沼俊一、瀬川明秀・著から引用

強いブランドをつくるために決定的に重要な２要因

１．明確なコンセプトがあり、消費者の心の中に明快なイメージが形成されている。

２．売り手のセンスやデザイン力などによって、消費者の感性に訴えている。

『小さな会社を強くするブランドづくりの教科書』岩崎邦彦・著から引用

ブランド・アイデンティティを設定するときに欠かせない三つの条件

ブランド・アイデンティティを設定するときに、欠かせない三つの条件がある。

それは、「価値性」「独自性」そして「共感性」の３要素だ。

『小さな会社を強くするブランドづくりの教科書』岩崎邦彦・著から引用

特定カテゴリーでトップになる方法

１．小さなマーケットにポジショニングする

２．カテゴリーを切り取る

３．カテゴリーの一部を反転させる

４．特定カテゴリーの高級化市場に特化する

５．特定エリアにフォーカスする

６．特定グループにフォーカスする

『小さな会社を強くするブランドづくりの教科書』岩崎邦彦・著から引用

華僑ビジネスは３つの役割で加速する

１．考える人.....（ビジネスプラン策定）

２．実行する人.....（業務遂行）

３．お金を出す人...（出資）

『一生お金に困らない「華僑」の思考法則』 大城太・著から引用

一般的に、予定を入れないほうがいい期日。

・月曜日の午前中、金曜日の夕方。

・会議の直前、直後。

・出社直後、昼食直後、退社直前。

・出張や長期休暇の直前直後の半日

『日本一のプロ秘書はなぜ「この気遣い」を大事にするのか？』 中村由美・著から引用

売れ続ける商品の４条件

１．ネーミング

２．デザイン

３．プライス

４．クオリティ

『最強「ご当地定番」のつくり方』 勝山良美・著から引用

「もうちょっとだけ」を実現する３つの要素

１．「サプライズ」があること

２．「オリジナリティ」があること

３．「トレンド」があること

『最強「ご当地定番」のつくり方』 勝山良美・著から引用

ネーミングを考える際の「２つの視点」

１．「地名」だけを入れたありきたりなネーミングにしない

２．２つ以上の意味を込める（ダブル・ミーニング）

『最強「ご当地定番」のつくり方』 勝山良美・著から引用

デカルトの「物事の真偽を見極めるための４ステップ」

１．とにかく疑うこと

２．徹底して細分化すること

３．単純なものから複雑なものへと段階を追って考察していくこと

４．漏れがないように見直すこと

『世界のトップスクールが実践する考える力の磨き方』福原正大・著から引用

「健康的な依存」の四つの要素

１．一方的な依存ではなく、持ちつ持たれつの相互依存であること。

２．おたがいが相手の境界に侵入しないだけの自立を保ったうえでの依存であること

３．依存していることに対する自覚があること

４．自分で決めることができるということ

『「これでいい」と心から思える生き方』野口嘉則・著から引用

読書の効用

読書の効用:本を読んで全体像をつかむ

読書の効用:より賢くなれる

読書の効用:ストレスを軽減できる

読書の効用:心をより穏やかにしてくれる

読書の効用:論理的思考を高めてくれる

読書の効用:語彙が増える

読書の効用:記憶力が向上する

読書の効用:書くスキルが向上する

読書の効用:目標の優先づけに役立つ

読書の効用:人生に潤いが出る

読書の効用:集中力の持続時間が長くなる

読書の効用:物語の理解に必要なスキルが得られる

読書の効用:読書を通じて異文化への理解が深まる

読書の効用:異文化への共感する能力が育つ

読書の効用:接し方を学ぶことができる

読書の効用:自分に自信がついてくる

読書の効用:脳内の働きが活性化する

読書の効用:アルツハイマー病に効果的

読書の効用:世間知らずになってしまうのを防ぐ

読書の効用:センス力がついてくる

読書の効用:自分を知るきっかけを与えてくれます

読書の効用:量をこなすと得られることがある

読書の効用:本も読み、経験も増やそう！

読書の効用:脳のアンチエイジング

読書の効用:勉強の仕方がわかる

読書の効用:自分の興味分野がわかる

読書の効用:自信がつく

読書の効用:考える力がつく

読書の効用:「人生の師」が見つかる

読書の効用:高齢による脳の衰えが平均値より32%も少ない

読書の効用:語彙が豊富になる

読書の効用:より正確に物事を伝えられるようになる

読書の効用:世界観・価値観が広がる

読書の効用:忘れていた感情・感覚と再会できる

読書の効用:知的に見られる

読書の効用:本を読む回数は多いほどいい

読書の効用:読むだけでなく読後に考えることも大切

読書の効用:今よりも賢くなれる

読書の効用:論理的思考が高まる

読書の効用:文章を書くスキルが向上する

読書の効用:理解できる世界が広がる

読書の効用:自分の意見を持つことが出来る

読書の効用:新しいアイデアが浮かぶ

読書の効用:間違いを防ぐことが出来る

読書の効用:膨大な情報が体系的に学ぶことができる

読書の効用: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

読書の効用:現実を忘れられる

読書の効用:たくさんの疑似体験が出来る

読書の効用:想像力と創造力を鍛える

読書の効用:安価に楽しめる

読書の効用:賢くなる

読書の効用:話題が豊富になる

読書の効用:自分を鼓舞できる

読書の効用:文章力が養われる

読書の効用:場所を選ばない

読書の効用:本以外でも「読書」はできる

読書の効用:シンプルに、楽しい！

読書の効用:落ち込んだ気分が癒される

読書の効用:視野が広がる

読書の効用:世の中を理解できる

読書の効用:行動を起こす前の準備となる

読書の効用:コミュニケーションツールとなる

読書の効用:他人の考えを呑み込みやすくなる

読書の効用:思考の幅が広がる

読書の効用:知的な人と出会える

読書の効用:知識を深く掘り下げられる

読書の効用:暇がつぶせる

読書の効用:頭の筋肉が鍛えられる

読書の効用:「青空文庫」で無料で楽しめる

読書の効用:表現力が豊かになる

読書の効用:心が穏やかになる

読書の効用:ロジカルな考えが身につく

読書の効用:疑似体験できる

読書の効用:読書でしか得られない体験がある

読書の効用:様々な本を読むことで発想力が豊かになる

読書の効用:読書が脳トレになり、脳が活性化する。

読書の効用:文の組み立てや構成がうまくなる

読書の効用:コミュニケーション力が高まる

読書の効用:ストレスの解消に繋がる

読書の効用:言葉が増え、意思疎通ができる。

読書の効用:意思疎通ができ、理解可能な世界が広がる。

読書の効用:情報鵜呑みにせず自分の意見が持てるようになる

読書の効用:アイデアを得る機会が格段に増える

読書の効用:同じ過ちを犯さなくて済む

読書の効用: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

読書の効用:新しい知識を身につけることができる

読書の効用:スキル（技術）を身につけることができる

読書の効用:人生や人間に対して今まで気づかなかったことに気づくことができる

読書の効用:今まで気づかなかったことに気づくことができる

読書の効用: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

読書の効用:生き方のヒントや発想法などを学びとれる

読書の効用:良書にたくさん出会う可能性が高くなる

読書の効用: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。

読書の効用:本を読むことで興味・関心の対象を広げる

読書の効用:感動のセンサーが発達していく

読書の効用:物事を多角的にみることができる

読書の効用:知性的になる

読書の効用:一時『自分』を離れて追体験できる

読書の効用:もうひとつの世界への誘い＆旅立ち

読書の効用:わくわく！！ドキドキ！！

読書の効用:相手の立場を考える習慣が身につく

読書の効用:最高のエンターテイメント

読書の効用:最高の勉強道具

読書の効用:人生の織糸を紡ぐこと

読書の効用:無知を隠す為の言葉の雨の様なもの

読書の効用:わくわく、どきどきの素。

読書の効用:健全かつ積極的な現実逃避

読書の効用:何かを知りたい時と、少しの現実逃避。

読書の効用:他人の思考をトレースできる

読書の効用:愛と浪漫の世界へと導き

読書の効用:希望を付与され自由自在

読書の効用:無限に必ず可能性を拡げるスパイス！

読書の効用:〇〇（〇には何を入れてもOK）の入口

読書の効用:幼い頃からの大切な友

読書の効用: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

読書の効用:自分自身を変える

読書の効用:周りの人にも影響を与える

読書の効用:狭い視野を広くする、人間の必需品。

読書の効用:人間に与えられた最高の喜び

読書の効用:いつもそばにいて力を与えてくれる

読書の効用:境を越え、時間も超える想像の大冒険。

読書の効用:一度きりの人生に無限の好奇心を喚起し続けてくれる

読書の効用:人類が生み出した偉大な装置

読書の効用:本は世間と繋がってる

読書の効用:無駄のない暇つぶし

読書の効用:贅沢な時間の使い方

読書の効用:知識欲を満たし、触発され、リラックスもできる。

読書の効用:あらゆる楽しさがある

読書の効用:貯金より確かなもの

読書の効用:私という小さな器を抜け出す想像の翼

読書の効用:他人の思考の海に入り込み、自己に変化をもたらすもの。

読書の効用:自分をどんな世界へも連れ出してくれるタイムマシン

読書の効用:自分をどんな世界へも連れ出してくれるどこでもドア！

読書の効用:高揚感はうまい酒を飲んだ時のそれと同じくらい素晴らしい

読書の効用:まだ知らない新しい知識との出会い、扉

読書の効用:日々、学ぶ喜びを与えてくれる。

読書の効用:人生を豊かにする至福の時間

読書の効用:ヒマつぶし・趣味の世界・自分成長のツール

読書の効用:本を通じて、本・人・モノ・コト・時代とつながる事。

読書の効用:よくできた嫁のような存在

読書の効用:慰めてくれたり・・・

読書の効用:励ましてくれたり・・・

読書の効用:ヒントをくれたり・・・

読書の効用:ファンダメンタルな能力の強化

読書の効用:様々な分野の知識が自分の中に蓄積される

読書の効用:学問の方法論を身につけられる

読書の効用:自らが考えるための軸にすることができる

読書の効用:学問的なツールキット

読書の効用:自らの説得力ある意見を作るベース

読書の効用:知識と学問的方法論を獲得することができる

読書の効用:頭の回転が速くなってくる

読書の効用:自分が今まで持たなかった視点を提供してくれる

読書の効用:何よりも第一に「日本語の習得」

読書の効用:想像力を養うことにも繋がる

読書の効用:クリエイティビティを養うことにも繋がる

読書の効用:新しい何かを想像する力が伸びていく

読書の効用:クリエイティブという力も同時に伸びていく

読書の効用:様々なことを感じる心、感受性も育っていく。

読書の効用:短時間でストレスが解消する

読書の効用:読書は頭の呼吸

読書の効用: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

読書の効用: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

読書の効用:“ああ、その通りだよね”という言葉と出会えること

読書の効用:言葉にできなかった思いや、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

読書の効用:人の心なんて決してわからないということがわかる

読書の効用:何かを知れば知るほど、自分は何も知らないことを知る。

読書の効用:知ったことを現実の世界と対応づけたい

読書の効用:俯瞰的、鳥瞰的に世界が見えてくる。

読書の効用: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。

読書の効用: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。

読書の効用:著者の歩き方を知る

読書の効用: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。

読書の効用:以て思へり。益なし。学ぶに如かざるなり。

読書の効用:おりおりに遊ぶ暇はある人の暇なしとて書読まぬかな

読書の効用:どんな取るに足らない本からでも何かを得ます

読書の効用:損をするということは、万に一つもありえない。

読書の効用:自分自身との対話

読書の効用:最高の学び

読書の効用:世界の裂け目にわが身を置くこと

読書の効用:自己と他者の出会うインタフェース

読書の効用: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。

読書の効用:知覚快楽経験に基づく行為

読書の効用:面白そうに読む（捲る・触る・置く・持つ・触れる）

読書の効用: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）

読書の効用:潜在的思考が表面化

読書の効用:共感して､眠っている自分の言葉に気づく。

読書の効用:宝探しと同じ

読書の効用: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。

読書の効用:下克上を実現する一番の近道は､読書。

読書の効用: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。

読書の効用:読書（インプット）→経験（消化）→教える（アウトプット）

読書の効用:読書の魅力は､連鎖させていくこと。

読書の効用:興味関心を軸に、次々とジャンルを広げていく。

読書の効用:知識や教養の偏りを防ぐことができる

読書の効用:興味関心という心の火を、次へ繋げる。

読書の効用:文章も人と同じく、一期一会。

読書の効用:一文一文との出会いを､大切に！

読書の効用:普遍的な内容を知る

読書の効用:広い範囲で読書の効果がみられるのは技術者

読書の効用:技術者の読書効果は専門書にではなく、歴史小説・ノンフィクション・ドキュメンタリーやビジネス書にみられる。

読書の効用:所得向上につながるのは、むしろ教養書やビジネス書。

読書の効用:ビジネス書を読むことの効果は大きく、歴史小説他とビジネス書を比べると、後者のほうが２倍近く大きな効果を持っている。

読書の効用:一見、受身のようにも思える読書でさえ、創造脳（前頭葉）を使っている。

読書の効用:大脳各部を総動員して行う作業です（最高の脳トレ）

読書の効用:国語力を高める

読書の効用:想像力を広げ、情操を豊かにする。

読書の効用:考える力を養う

読書の効用:さまざまな知識を吸収する

読書の効用:自分を発見し、自己形成をする。

読書の効用:思考力を養い、思想を形成する。

読書の効用:知識を深め、視野を広げる。

読書の効用:コミュニケーション脳を高める

読書の効用:文章脳、企画脳を鍛える。

読書の効用:気づきを得られるチャンスが増える

読書の効用:息抜きという、“直接的な”効能が得られる。

読書の効用:人間、便利なだけじゃ、楽しめないし、生きていけない。

読書するメリット

読書するメリット:問題解決能力がつく

読書するメリット:表現力が豊かになる

読書するメリット:論理力がアップする

読書するメリット:アイデア力がつく

読書するメリット:人間力がつく

読書するメリット:好奇心がよみがえる

読書するメリット:マネーメーカーになれる

読書するメリット:問題解決のための選択肢が増えます

読書のステキな効用

読書のステキな効用:心身の健康に良い

読書のステキな効用:仕事がデキるようになって女子にもモテちゃう？

読書のステキな効用:モリモリ読書して、さらにいい男になってください。

読書のステキな効用:分析スキルが高まる

読書のステキな効用:様々な考え・知識・情報を得ることができる

読書のステキな効用:論理的思考力の基盤となるもの

読書のステキな効用:物語のパターンを早く把握出来るようになる

読書のステキな効用:パターンを素早く捉えられる

読書のステキな効用:仕事へのヒントや、問題解決への突破口が見つかる。

読書のステキな効用:本はアイディアの宝庫

読書のステキな効用:問題意識を持ちながら読み進めること

読書のステキな効用:仕事へのヒントがふっと見えてくることもある

読書のステキな効用:読書に必要な集中力が脳をリラックスさせる

読書のステキな効用:筋肉の緊張をほぐし、さらには心拍数を下げてくれる。

読書のステキな効用:すぐに実践できる一番お手軽なストレス解消法

読書のステキな効用:本を読むと頭が良くなるぞ！

読書のステキな効用:本の中の景色・音・匂い・味などを想像

読書のステキな効用:大脳はそれを実際に経験した時のように活性化し、その影響で新たな神経経

路が構築される。

読書のステキな効用:脳の働きが活性化する

読書のステキな効用:アルツハイマー病を予防できる

読書のステキな効用:脳内物質「ベータアミロイド」の形成を抑制

読書の技術

読書の技術：積ん読も読書と考えよう

読書の技術：速読の技術に頼らない

読書の技術：自覚して本を読む

読書の技術：集中して本を読む

読書の技術：整理して本を読む

読書の技術：本を読んで考える

読書の技術：著者の系統で追いかける

読書の技術：著者の論理を追いかける

読書の技術：著者の感性を追いかける

読書の技術：著者の文体を追いかける

読書の技術：著者の人生を追いかける

読書の技術：テーマの系統で追いかける

読書の技術：身近なテーマを掘り下げよう

読書の技術：好きなテーマを掘り下げよう

読書の技術：役立つテーマを掘り下げよう

読書の技術：明日のテーマを掘り下げよう

読書の技術：ライフワークを見つけよう

読書の技術：自分は何をやりたいか

読書の技術：自分は何ができるのか

読書の技術：自分に何が足りないか

読書の技術：未来の可能性を探ろう

読書の技術：テーマの背景を整理しよう

読書の技術：時代背景を考える

読書の技術：人間関係を考える

読書の技術：内的動機を考える

読書の技術：商品価値を考える

読書の技術：ものごとを立体的に捉える

読書の技術：ベースになる情報は信じられるか

読書の技術：データや資料の数値は正確なのか

読書の技術：文章展開の筋道は通っているのか

読書の技術：書き手の価値観に納得できるのか

読書の技術：レベルを判断する基準を持つ

読書の技術：どこまで行き届いているか

読書の技術：従来の論理を乗り越えたか

読書の技術：どれほどの感動を与えたか

読書の技術：文章の完成度が高いか否か

読書の技術：行間の余韻を味わおう

読書の技術：何が隠れているか

読書の技術：文の真意を察する

読書の技術：リラックスしよう

読書の技術：データの背景を読もう

読書の技術：何を根拠にしているか

読書の技術：情報発信の目的を探る

読書の技術：問題意識を絞り込もう

読書の技術：リファレンスの限界を知る

読書の技術：机の上に常備しよう

読書の技術：自分の判断で読もう

読書の技術：最新情報は求めない

読書の技術：情報源を追いかける

読書の技術：ビジュアルな表現を読もう

読書の技術：政治や経済の動きを読もう

読書の技術：未知の世界を覗いてみよう

読書の技術：アウトローの魅力とは何か

読書の技術：メッセージは届いているか

読書の技術：異端の系譜を追ってみよう

読書の技術：現実との接点を見つけよう

読書の技術：何をデフォルメしているか

読書の技術：描かれた世界の秩序を探る

読書の技術：読者をどこへ導きたいのか

読書の技術：人間そのものを好きになろう

読書の技術：同質の人を好きになろう

読書の技術：異質の人を好きになろう

読書の技術：過去の人を好きになろう

読書の技術：未来の人を好きになろう

読書の技術：素直な気持ちで読もう

読書の技術：実際に行動してみよう

読書の技術：疑問点は明らかにしよう

読書の技術：チェックシートに使おう

読書の技術：自分の言葉で記録しよう

読書の技術：再読して感想を比べよう

読書の技術：読書の極意は『入口』『出口』

読書の技術：自分のいる世界には、何がありますか？

読書の技術：私は、知りたい！

読書の技術：書店と仲良くなろう

読書の技術：なぜ読み通せなかったのか

読書の技術：１年後に読み直してみよう

小説の意外な効能

小説の意外な効能:社交性の発達

小説の意外な効能:記憶力の向上

小説の意外な効能:創造力の錬成

小説を読むことで養われる「共感力」

社交性を育んでくれるのは、あくまでもフィクション。

医学的にも証明された、疑似体験としての読書。

自分と、周りの世界を見つめる時間。

小説を読むことで、ひとは、不確実性・不安定・あいまいさなどに対する許容度が高くなる。

そして、その思考傾向は、クリエイティビティに良い効果をもたらす。

実益多い本が特効薬だとすれば、小説は漢方薬に近い。

小説を読むのは地味なランニングのようなモノ。

小説を読むというのはもっと孤独な営みのように思う。

何が良いのかは自分にあったフォームが一番だ。

手にとるような作品に多く出会えると良いなあ。

折に触れてページをめくってしまうようなそんな小説に出会う。

小説の効用

小説の効用:特にフィクションの小説を読むと、社交性を養うのに効果的。

小説の効用:様々な個性を持つ登場人物と「出会う」ことができる

小説の効用:登場人物の視点を取り入れ、感情や心の変化を体験することができる。

小説の効用:疑似体験をすることによって、実生活で相手の感情を推し量ることができる。

小説の効用:細かな言葉遣いまで網羅的・俯瞰的に把握する能力

小説の効用:言葉の「意味」の二つの顔を知る

小説の効用:言語芸術はイメージを活用している

小説の効用:論理的な意味だけではなく、イメージを駆使して人間の脳みそを刺激し、感動へと導こうとする。

小説の効用:ヒトの脳みそはそこから豊かなイメージを想起してしまう

小説の効用:小説全体から生み出される一つの巨大なイメージを想定できる

小説の効用:巨大なイメージの塊のことを、読者は「感動」と呼び、作者は「テーマ」と呼ぶ。

小説の効用:「感動」の善し悪しがマクロな視点からの評価

小説の効用:ワードチョイスの巧拙はミクロな視点での評価

小説の効用:クロなイメージの昇華を積み重ねることで、小説全体からの感動が生み出されている。

小説の効用:ミクロでのイメージの昇華にかかわるもの＝単語・言葉遣いの取捨選択

小説の効用:マクロでのイメージの昇華にかかわるもの＝エピソード・イベントの取捨選択

小説の効用:各単語の持つイメージは「昇華」というプロセスを経て、小説全体への感動に繋がる

。

小説の効用:小説の世界に浸ることで得られる、現実逃避の時間。

小説の効用:時間の流れを穏やかにする

小説の効用:いろいろな人の心情が追体験されて心地よい

小説の効用:代理経験を積んでいくことは人生を確実に豊かにする

小説の効用:心が揺さぶられて、感情表現の幅が広がって、人間的に深まる。

小説の効用:優れた小説ほどその多くの成分を読み手に与えてくれる

小説の効用:小説を読むときの脳は、様々な生物がうごめく熱帯雨林の土壌のようになっている。

小説の効用:小説は想像しながら楽しむ

小説の効用:逆に言えば想像力を鍛える

小説の効用:想像力を鍛えることにより創造力が養われる

小説の効用:他人が作り出せない何かを作るためには「創造力」が必要

読書に関連する名言ナビ

サマセット・モーム「読書は楽しみのためでなければならぬ」

「がんばるため」ではなく、「サボるため」の読書があってもいいと思う。

読書って、いちばんは、やっぱり現実逃避？

すぐれた散文は窓ガラスのようなものだ。

人口あれば語る。
人情あれば文をつくる。

物のあはれを知るよりほかに物語なく歌道なし。

ことごとく書を信ずれば、すなわち書なきに如かず。

中毒するのが恐ろしければ初めから小説や詩などは読まない方がよかろう。

最も簡単なる文章が最も面白きものなり。

私は出来るだけ、私の立場と反対のものを先ず読むことにしている。

少しの隙あらば、物の本を、文字のある物を懐に入れ、常に人目を忍び見るべし。

小説とは何ぞや。
小説にもならぬ奴の総称なり。

文体は人体のようなものだ。

良き書物を読むことは、過去の最もすぐれた人々と会話するようなものである。

書物を読みたいと思う熱心な人と読む本が欲しいと思う退屈した人との間には大変な差異がある。

人が遊びながら書いたものを、別の人は緊張して情熱をこめて読む。

人が緊張して情熱をこめて書いたものを、別の人は遊びながら読む。

友を選ぶが如く、著者を選べ。

あせっちゃダメ！練習が楽しくなくなったらダイナシだもん。

最も簡単な著作が常に最良の著作である。

「よき文章」とは、適当の場所に置かれた適当な語句である。

人はあまりに速く読むか、あまりにゆっくり読めば、何事も理解しない。

書籍なき家は主人なき家のごとし。

目的のない読書は遊戯であって、読書ではない。

良くないことが書いてあるからといって、必ずしも悪い本とは限らない。

わたしたちは、あれは読んだよ、というために読むのである。

書物は友人と同様、数少なくあるべきであり、そしてよく選択さるべきである。

読書は、自分の頭脳で考える代わりに、他人の頭脳で考えることです。

本を読むことは、本と、またその著者と対話をすることです。

世界は私の知らないことで満ち溢れている。

人生は限りあるものだから、考えて生きていたい。

「多数派の正解」だけを最短ルートで選んでそれ以外の答えは認めないという生き方をしたら、人生は味気なく感じるのではないでしょうか。

人という生き物は様々な考えを持っているから面白いのだと思います。

私は「自分はこれこれこういう理由でこう考えるからこう思う。」と意見表明を出来る人の大半を尊敬したいと思ってます。

何を感じ、何を考えるかはその人の自由です。

限りある人生だからこそ考えていたい。

私はいろんな人の気持ちが知りたい、考えが知りたい。
できればそう思った背景もしりたい。

ある対象をどうやったら楽しくなる？と考え抜いて試行錯誤するプロセスそのものが一番たのしい遊びなのかな。

成熟社会での人たちの価値観は、「コミュニケーションを豊かにしていくことこそが人生の目標である」という事だという。

本は、問うたり、答えたりしながら読まねばなりません。

要するに、読者は、精神上の力くらべであります。

最良の書物は善い読者と呼ばれる人々によってさえ読まれない。

書物は道具である。
そして、古典も道具である。
道具を大切にするのはよいが、道具の前でお辞儀してしまったら万事は終る。

書物のほんとうの喜びは、なんどもそれを読み返すことにある。

書き上げた本は殺されたライオンに似ている。

書物を買うということは、単に本屋と本の著者を喜ばせるばかりでない、書物を所有することには、全く独特な喜びがあり、独特なモラルがある。

本は世界の代用となるものではない。
この人生においては、一切がその意味と使命を帯びていて、それを何か他のもので余すところなく満すことは出来ない。

書物より人間を研究することがいっそう必要である。

古典とは、誰も読んでおこうと思いながら誰も読もうとしない本のことである。

本は目の延長である。

読書は休養であると共に又一つの仕事である。

最高の書物とは、読者にわかりきっていることを語ったものだ

道徳的な本とか不道徳な本とかがあるわけではない。
上手に書かれた、あるいは下手に書かれた本があるだけだ。

むしろ、一見、仕事に関係のないように思われる書物を乱読することをおすすめする。
そうやって社会を知り、人間を知り、人生を知ることのほうが、はるかに仕事にとって有益なのである。

(古本屋は)本たちの墓場だという。
けれども、そこへ足を踏み入れれば、なん十年来、棚に立ちつくしていた本たちは、いっせいに振り向いて、まだ死んでいない表情を示すのである。

好きなものは、と訊かれたら、些の躊躇なしに、旅と酒と本、と私は答える。

読書して考えないのは、食事をして消化しないのと同じである。

学生の間に2トンの本を読もう。

何を面白いと思うかは人によって違うものだが、面白さの感じ方は多読によって鋭くなる。

アマチュアは、 座って本を読む。
プロは、 仕事をしながら本を読む。

読書の際の線引きで、 大切な部分を見抜く練習をする。

寝る前は「読書」と「ストレッチ」がおすすめ。

読書をすると、センスが変わる。
内面に変化が起こるから。

夢をかなえる人は、本を読むより、 行動する。

読書は付加価値となって、 仕事に表れる。

時代を読もうとして本をゆっくり読んでいると、 読んでいる間に次の時代へと変わってしまう。

本とは、1パーセントのキーワードと、 99パーセントの補足説明。

本は精神的なかたまり。
読むとわくわくする。

完ぺきを求めると、 読書が間違い探しになってしまう。

食事が出るまでの間で許されるのは「手帳の確認」と「読書」まで。

「しなければならないこと」は身につかない。
「したいこと」しか身につかない。

価値観の変化は、 成長ができているという証拠。

1冊の本を集中して読まない。

本は心の栄養。
体は大きくならないが、 心は無限大に大きくなっていく。

夢中になって本を読むとき、 その先に才能の可能性があるのかもしれない。

「べき」で考えるところに、 才能は存在しない。

本ほど、 自由度の高い先生はいない。

眠くなるような難しい本を、 睡眠薬として利用する。

寝室にテレビを置かない。
本を置く。

本屋は心の病院だった。

大好きなことほど、 しすぎないように気をつけよう。

本を読まない人も、 プレゼントされれば読むようになる。

どうしても眠れないときは、 開き直って本を読む。

孤独の時間は、避けるのではなく、 求める。

器の大きい人は、 余裕を味わう。
器の小さい人は、 ぎりぎりを味わう。

大きく見せるのではなく、小さく見せると、 存在感が出る。

本に限っては、 値段なんて気にしなくていい。

行きたくもない飲み会のために、お金と時間を使うくらいなら、本を1冊買って読む時間にまわすほうがいい。

「物質的な豊かさ」でアピールしても「精神的な豊かさ」にはかなわない。

人との出会いも一期一会。
言葉との出会いも一期一会。

自分自身を磨くために、 好きなことに投資をしよう。

本、人、映画などの経験は、自分の心ぐあいに応じて、 受ける刺激が変わってくる。

買ってすぐに読み始めれば、 自然と速読ができる。

五感を通じて得られた情報が、 1番頼りになる。

新聞や本も、 ファッションの一部だ。

言葉から、 言葉以上の意味を読みとる。

才能は、 好きなことの中にしか存在しない。

気に入った著者の全作品を読もう。

たくさんの作品を楽しむより、 ひとつの作品を何度も楽しむ。

直線コースより回り道コースのほうが、 人生は豊かになる。

「あとから調べよう」と頭で覚えるのではなく、 具体的にメモを取る。

本を読める人は、 人の話も聞ける人。

一流にふれるほど「文化度」が高まっていく。

自分磨きには、 お金を惜しまないこと。

アウトプットする過程で、 理解が進む。

耳の記憶は、 目の記憶よりも強い。

1,000冊以上読んで学んだことは「本を読むヒマあれば行動しろ！」という悟りだった。

気がつくセンサーを磨く1番かんたんな方法は、 本を読むこと。

本を読むことは、 先を読むことである。

しっかりインプットさえしていれば、 うまくアウトプットができるようになる。

本屋は、今、 自分が何に興味があるのかがわかる場所。

正しい日本語を使ってこそ、 正しい会話ができる。

先生に恵まれない人は、 本屋で探せばいい。

本代は、 チャンス代も含まれている。

待ち合わせる間に、 成長できる場所がある。

目的意識を持てば、 情報に流されることはない。

即決が、 時間をどんどん増やしていく。

悩んでいる時間があったら、 本が1冊読めてしまう。

本を買う前に、 目的を考えよう。

気に入った文章を一文でも見つけたら、 買うだけの価値はある。

店の入り口付近こそ、 時代の最先端が見える場所。

仕事で差がつくのは、1杯のお酒よりも、 1冊の本。

たくさん経験を積んだぶん、 直感力にも磨きがかかる。

本に低級も高級もない。
ためになる本であれば、 なんでもいい。

歴史の本は、 最高のビジネス書だった。

本当に自分にとって必要な情報には、 お金を払って求めることが必要。

プラス思考になろうとすることは、 自分にうそをついている姿である。

意外と集中力を奪う本のカバー。

説明不足の言葉を想像するのは、 すばらしい脳のトレーニングになる。

いきなり分厚い本を手にしない。
薄い本から手をつける。

本をたくさん読めばいいというわけではない。

ぐちを言いそうになったら、酒を飲むより、 本を読もう。

本を読んでいる人は、 いつまでも青春時代を送っている。

いつか使うかもしれない物」にかぎって、 一生使うことはない。

余裕は、 生活を豊かにするマナーである。

品性とは「余裕」のことである。

興味のある本から読まないと、 眠くなる。

買ってきた日に読み始めるのが、 読書のマナー。

あなたが読みたい本だけ買えばいい。

はじめから読み始める必要はない。
気になるところから読み始めていい。

はじめから読まないと理解できない本は、 内容もたいしたことがない。

身銭を切って本を買わないと、 自分のためにならない。

無理をして、 本を最後まで読み切る必要はない。

読書をして共感できたとき、 あなたの潜在的思考が表面化する。

読書とは、 言葉探しだ。

待ち時間に本を読む習慣があれば、 待つことがうれしくなる。

文字が大きな本ほど、 得るものは大きい。

本を読むのは、 知識を得るためではない。
意識を変えることだ。

本を買って読むのは「消費」ではなく「自己投資」だ。

本はタダで借りるよりも、 身銭を切って買うほうがいい。

本で読んだことを現実で活用して、 初めて「わかった」と言える。

読書は、 座ってするものとは限らない。
歩きながらでもできる！

古典には「普遍的内容」が含まれている。

読書はすべて、 一期一会。

読書の醍醐味は、 連鎖させていくこと。

読書の達人は、 1ページ目から読まない。

下克上を実現する1番の近道は、 読書である。

本には、 見えない原価がある。
もくじから読み始める。

本を読んでも、 行動しなければ意味がない。

本を読むより、行動するほうが、 はるかに重要。

本を読むと、 品を身につけることができる。

本を読めば「人としての価値」が上がる。

気がつくセンサーを磨く1番かんたんな方法は、 本を読むこと。

本当のビジネスチャンスは、 本には書いていない。

いくら本を読んでも、 生の経験にはかなわない。

成功に大切なことは、 たった3つ。 本・人・経験。

「学ぶ」と「問う」のために必要なことは「本、人、 経験」。

人の価値は、 どれだけアウトプットしたかで決まる。

最も利率の高い銀行は、 あなたの頭の中である。

読む本のジャンルを変えるだけで、 今までよりも深い知性が得られる。

悪条件を言い訳にしているのなら、 その程度の弱い意志にすぎない。

人生とは、 大きなピラミッドである。
「行動」という小さな石（意志）から成り立っている。

理解力は、 癒やしの効果に直結する。

ぶ厚い本も、半分に割れば、 薄くなる。

知識と知恵は、 誰にも取られない最高の資産。

知性とは、 力である。

自己啓発書100冊読むよりも、ペット一匹飼うほうが、 はるかに成長できる。

夢がある人には、 決断力がある。

音読をすると、 脳の活動が活発になる。

興味のある本を読み続けていると、 速読力は自然と身につく。

説明する側が、 要点を強調する工夫を凝らす。

勉強に関しては、 身銭を切るべし！

音読しながらチェックすると、 誤字脱字の発見精度がアップする。

「学ぶ」と「問う」両方あれば、 なんでも学問になる。

本当にやりたいことというのは、 死んでもやりたいことである。

やる気が起きないのは、 本当にやりたいことではないからだ。

子どものころに読んだ本が、 大切なことを思いださせてくれる。

まず、自分を高めておかないと、 価値の高い仕事もできない。

いつも本をもっておけば、 待ち時間もコワくない。

長い文章を書いては、 読んでもらえなくなる。

人生は、 決断の連続だ。

本当に大切なことは、 死から今を見ることでわかる。

薄い本ほど、 中身が濃い。

本は衝動買いをしてもいい。
ただし、買ったその日のうちに読み始めること。

できる人は、 哲学をもっている。

人の心は、読むものではなく、 感じるもの。

自分が提供したサービスを、 自分が利用してみよう。

宿命とは「宿る命」。
運命とは「運ぶ命」。

本当に役に立つ学びとは、 知識ではなく知恵。

体験に勝る勉強はない。

すでに経験した人の話を聞く。
これこそ1番の世渡り術。

くりかえしの中にも、 新しい発見がある。

意味はないけど、 意味を自分でつけてしまおう。

「人」の原点は「頼る、 頼られる関係」にあり。

自分が必要とされる生き方をしていませんか。

本を読むことは、 先を読むことである。

しっかりインプットさえしていれば、 うまくアウトプットができるようになる。

先生に恵まれない人は、 本屋で探せばいい。

本を読める人は、 人の話も聞ける人。

1冊の本を集中して読まない。

本当の魅力は、 昨日までの自分を越えることだ。

本をたくさん読めばいいというわけではない。

本当の愛とは「ギブ＆ギブ」のこと。

本には、 見えない原価がある。

目で本を読むより、耳で本を読むほうが、 考えが膨らみやすい。

うまく話ができないわけは、 単純に吸収がたりないから。

寝るわけにもいかない微妙な待ち時間は、 本を読む。

忘れるほうがいい。
忘れないと、 気持ちの整理ができなくなる。

本や話だけでは、 本当に体得できない。

自分の内面と向き合うことは、 つらい作業である。

あなたの楽しむ行動の裏に、 気持ちをごまかすという本音はありませんか。

過ちはあっていい。
許すことを学べばいい。

「できない、無理、不可能」は、 禁句にしよう。

「自分には関係ない」は、 禁句。

臨機応変さの正体は、 暗記だった。

本は心の栄養。
体は大きくならないが、 心は無限大に大きくなっていく。

自腹で遊んでいる男性が、 女性に好かれる。

本当に評価されるのは、 実力ではない。
何かをつくって公開し、 それが広く活用されること。

自分に語る言葉を変えよう。

かばんに「化粧道具」と「本」が入っている女性は、 必ず美しくなる。

大変な時期こそ、 きずなを深めるチャンス。

使ったらなくなるお金を、使ってもなくならない財産に変えることが、 上手なお金の使い方。

ひとりとの出会いは、 本100冊以上の価値がある。

整理整頓は、 縦よりも横のほうがうまくいく。

「かんたんで、わかりやすく、 小さなことから」。

おもしろい話だけをすればいい。

「楽しさに気がつく力」が、 本当の知性である。

本当に好きなことには、 自然とスピードが出る。

心の底から、 相手を信頼する。

愛する人の人生を、 少しでも楽にしてあげる。

信頼のある恋愛が、 大人の恋愛。
大人は、 約束を必ず守る。

親の勤勉さは、 子に移る。

ラインが引くのがめんどうなときは、 ページを破って抜き出そう。

約束時間の10分のちがいで、 印象はまったく異なる。

種をまけば、 いつか花になる。

恋愛だけが楽しみにならない。
恋愛と同格の趣味をもとう。

器の大きい人は、 余裕を味わう。
器の小さい人は、 ぎりぎりを味わう。

やる気を持続させる燃料は「達成感」。

親は、 子どもの勇気を出す手助けをするだけでいい。

できる人は、 自分を口説ける人だ。

ごみになるかもしれないと思い始めたら、 もうごみになっている。

心の軸を持たないと、 安定した心はたもてない。

図書館ほど、 勉強にうってつけの場所はない。

本や話だけでは、 本当に体得できない。

あなたの理解力は、 あなたの傷ついた経験に比例する。

無駄があるから、 人生は豊かになる。

世の中では、 フライングスタートしたもの勝ち。

幅広い経験をしておくと、 応用力へとつながっていく。

スピードを出すほど、 失敗を感じなくなる。

「知識実践派」になれば、 問題は解決する。

好きな学問をつきつめると、いつか、 人の役に立つときがやってくる。

頭だけで考えない。
トライして、失敗して、 体を通して学ぶ習慣をもつこと。

使ったお金で「消えない財産」に変える。
「消えない財産」で「死んでも消えない財産」に変える。

勉強は「小→中→大」ではなく「大→中→小」で進める。

紙に書くくせをつけよう。

よりよい決断ができるために、 たくさん勉強しよう。

「うれしい」を口ぐせにすると、 うれしいことがもっと集まってくるようになる。

弱い自分に気がつこう。
弱さをかくしている自分に気がつこう。

言葉の力は強い。
人生さえも変えてしまう力がある。

「安い」と感じるのは、 興味がある証拠。
「高い」と感じるのは、 興味がない証拠。

学ぼうという気持ちがあれば、 平凡な瞬間も勉強になる。

「好き」を途中で止めない。
「好き」をつきつめるのだ。

「まねる」。

マナーそのものが、 すばらしい段取りである。

落ち込んだぶんだけ、 心の成長ができる。

日々の成長に自信がつく。
日記をつけると成長が見えてくる。

とにかく書いてみるだけでいい。
書いてさえしまえば、 書くコツがだんだんわかってくる。

陶酔することは、 元気のないところから抜け出す突破口になる。

受け入れられるようになるためには、 理解力を深めればいい。

多くの情報に、 おぼれていませんか。

体験の食わず嫌い、 していませんか。

笑顔こそ、 着ている服をさらに輝かせるエッセンス。

「学問を楽しむ」とは「幸せを楽しむ」という意味。

人生という名のゲームにおいて「成功すること」よりも「楽しむこと」に集中する。

かっこ悪くても、中身があれば、 魅力的にみえる。

どうすれば愛を与えることができるのか。
笑顔になって接するだけでいい。

愛のある人は、 まず与える側にまわる。

精神的豊かさのレベルが上がるほど、 レベルに応じた人と出会える。

あなたが思っている好きも嫌いも、 正体は「記憶」だった。

お金の値段は、 世間が決める。
物の価値は、 あなたが決める。

母のことを大切にしている父親を見て、 子は育つ。

知識と体験の両方があって、 初めてうまくいく。

人生はミスマッチである。

判断基準がしっかりすると、 生き方もしっかりする。

プロとアマチュアの差は「量」と「情熱」。

忙しいときほど、 読書をする絶好のチャンス。

見えないところでの努力が、 内面的な魅力になる。

読書をしたあとは、 行動をしないといけなかった。

目で本を読むより、耳で本を読むほうが、 考えが膨らみやすい。

私は、時間がなくて本も読めません、という弁解を、絶対に信じない。

読書は学問の手段である。
学問は実践への方法である。
実地に臨み経験を積んでこそ、勇気と力が生まれるはずである。

良書とは、期待を持って開き、利益を修得して閉じる書物である。

食事は身体の栄養。
本は心の栄養。

読書する暇つぶし屋を、わたしは憎む

読書とは、著者の魂との邂逅である。（亀井勝一郎『読書論』）

読書百篇義自ずから見（あらわ）る　(三国志)

書物を読むということは、他人が辛苦してなしとげたことを、容易に自分に取り入れて自己改善をする最良の方法である。（ソクラテス）

良書を読むには悪書を読まぬことを条件とする。
人生は短く、時と力とは限られているから。（ショウペンハウエル）

読書は自己の頭によらず、他人の頭をもって思索することである。（ショウペンハウエル）

すべて良き書物を読むことは、過去の最もすぐれた人々と会話をかわすようなものである。（デカルト）

書を読んで考えないのは食べて消化しないのと同じ。（エドマンド・パーク）

人は一冊の本を作るために図書館半分をひっくり返す。（サミュエル・ジョンソン）

この世のあらゆる書物も、お前に幸福をもたらしはしない。
だが、書物はひそかにお前自身の中にお前を立ち帰らせる。（ヘルマン・ヘッセ）

他人の自我にたえず耳を貸さねばならぬこと――それこそまさに読書ということなのだ。（ニーチェ）

私が人生を知ったのは、人と接したからではなく、本と接したからである。（アナトール・フランス）

読書は単に知識の材料を提供するだけである。
それを自分のものにするには思索の力である。（ジョン・ロック）

読め　読め　読め。何でも読め。
駄作も古典も良しも悪しきもそしてそれらがいかに書かれているか理解するのだ。
ちょうど親方に学ぶ見習い大工の如く。
読め。
吸するのだ。

そして書け。
名文ならば自分で分かるだろう。
駄文なら窓から投げ捨てろ。（ウィリアム・フォークナー）

本を読むことが、読書なのではありません。
自分の心のなかに失いたくない言葉の蓄え場所をつくりだすのが、読書です。（長田弘『読書からはじまる

人の品性は、その読む書物によって判ずることができる。（スマイルズ）

目的のない読書は遊戯であって、読書ではない。（エドワード・リットン）

書物のほんとうの喜びは、なんどもそれを読み返すことにある。（D・H・ロレンス）

よい本を読まない人間は、本を読めない人間と同じだ。（マーク・トゥエイン）

読書は学問の術なり、学問は事をなすの術なり。（福沢諭吉『学問のすすめ』）

読書で生涯をすごし、さまざまな本から知恵をくみとった人は、旅行案内書をいく冊も読んで、ある土地に精通した人のようなものである。（ショウペンハウエル）

読書というものは、その時に応じて読み方に深浅がある。自分のその時に置かれた環境で、読み方が深くなったり、浅くなったりする。（三浦綾子）

書物は、それが書かれた時と同じように思慮深く、また注意深く読まれなくてはならない。（ソロー）

読書は充実した人間をつくり、会話は機転の利く人間をつくり、執筆は緻密な人間をつくる。（フランシス・ベーコン）

私の実際的な読書の法則は三つある。
１．一年を経過していない本はどれも読まないこと。
２．有名な本のほか読まないこと。
３．好きな本のほか読まないこと。

読書の目的は、要するに自分の原点を発見するという事に尽きる。

読書はしばしば、考えることを回避するための巧妙な手段である。

机をはさんで賢者と交わす１回の会話は、１ヶ月かけて本を読むのに値する。

読書は充実した人間をつくり、会話は機転の利く人間をつくり、書くことは正確な人間をつくる。

本は心のビタミン

読書は博学なる人を作り、会話は機敏なる人を作り、筆記は確実なる人を作る。

読書して考えないのは、食事をして消化しないのと同じである。

読書は人を聡明にしない。
ただ教養ある者にするだけだ。

読書は頭のためだけでなく、良い人間になるための作業である。
読む努力が想像力を高め、他者を理解するのに大変役立つ。

読書をすれば、人生の意味を理解することができる。
唯一の問題は、その人生とは、他人の人生であり、決して自分の人生ではないことだ。

賢者とテーブルに向かい合って一対一の会話は、十年間にわたる読書勉強にまさる。

教養を磨き、自分の価値を正確に見据(す)えるためには、読書は欠かせない。

読書ほど孤独にマッチするものはない。
ひとりの寂しさを慰め、同時に心の鍛錬に役立つ。

読書は充実した人間を作り、書くことは正確な人間を作る。

さしあたり惹かれるものがなかったら、本を読むのもいい。
この頃みんな本を読まないらしいが、本は自分自身との対話だ。

気まぐれな読書は喜びを与えてくれるが、有益なものとするには注意深い指導が必要だ。

真の読書法とは何か。

答えは簡単である。
気分が向けば、書を手にとってこれを読む。
ただそれだけのこと。
読書を心から楽しむには、どこまでも気の向くままでなければならない。

人間の社会は、どこへ行っても同じです。
まず基礎があり、体験があって、その上に読書が付加価値をつける。
そして更なる体験がある。
これの繰り返しです。

他人の自我にたえず耳を貸さねばならぬこと――それこそまさに読書ということなのだ。

読書、なかんずく小説を読む喜びは、もうひとつの人生を経験することができる、という点にある。

読書の心に対する関係は、体育の体に対する関係と同じ。

読書は、一人のようで一人ではない。
本を書いている人との二人の時間である。

読書は心豊かな人を作る。

読書百遍義おのずからあらわる。

本というのは書き手に主権があるように見えて、実は読み手の側にある。
物を教わるというより、読む者が知識を選び、むしり取るのが読書だから。
それで得た知識はいつまでも忘れない。

読書は知識を生じ、実際は智慧(ちえ)を生ず。

勉強しなくてはだめです。
執務中でも、余暇があったら読書をしなさい。

時に自分との闘いだったり、自分で自分を励ますことだったり、本の言葉の向こうに、つねにもう一人の自分を見いだしていくのが読書。

自分の魂の友を求めるような気持ちで読書をすることだ。

それが身についていれば、孤独に押しつぶされることは決してない。

読書とは教わるものではなく、それによって自分の頭を動かすことである。

読書は単に知識の材料を提供するだけである。
それを自分のものにするのは思索の力である。

読書を廃す、これ自殺なり。

読書は知識を生じ、実際は智慧(ちえ)を生ずとは、たしかに、戦国武士に応用すべき格言なり。

読書は他人にものを考えてもらうことである。
本を読む我々は、他人の考えた過程を反復的にたどるに過ぎない。

読書は体にとっての運動と同様の効果を精神にもたらす。

バブル経済の教訓のひとつは、ビジネスマンたちの「読書と教養の不足」である。
実学の限界を知り、その限界を乗り越えるためには、古典的教養が欠かせないのだ。

読書で生涯を過ごし、さまざまな本から知恵をくみとった人は、旅行案内書をいく冊も読んで、
ある土地に精通した人のようなものである。

読書尚友(しょうゆう)は君子の事なり。

酒をのむなら大丈夫(おとこ)とのみやれ、十年かけた読書にまさる。

読書しているときは、我々の脳はすでに自分の活動場所ではない。
それは他人の思想の戦場である。

くよくよ悩むより本を百冊読め。
本は悩んでいる時間の経過を早めてくれる。

机をはさんで賢者と交わす１回の会話は、１ヶ月かけて本を読むのに値する。

本を読め、人の話を聞け、話し合え、ものごとを観察せよ、そして考えよ。

（他者への）想像力を鍛えるためには本を読むことです。

とにかくよい本を読むことです。

（本を）読まなくても死にやしません。
ですが、年間７万冊も出版されていることを思えば、本を読む意味はどこかにあるはず。

序文を経て二章、三章まで進んで面白くなかった本は読むのをやめてよい。

少しの隙(ひま)あらば、物の本を、文字のある物を懐に入れ、常に人目を忍び、見るべし。

本を読んで、それを真に受けるだけなら、読まない方がいい。

本以外の娯楽が極端に増えている現代、本を読むということを技にできていない人が実に多い。
読書をしている人としていない人とでは、十年、二十年たったときに人間としての魅力がまったく違ってきてしまう。

答えはこの本にはない。
読んでいる君の中にある。

本は最初から読みはじめるが、ビジネスは逆だ。
最後からはじめて、そこに達するためにしなければならないことをする。

本を読むということは、大抵の場合には冒険である。
だから又冒険の魅力がある。

本を読め、人と会え、街を歩け。

本を読んで想像力を養って、人に愛を感じて優しくする。
もうそれだけで人間に生まれてきた価値があるんです。

今日だけは、自分の精神を鍛えよう。
何か有益なことを学び取ろう。
精神的な無精者にはなるまい。
努力と思考と集中力を必要とするものを読もう。

たった一冊の本しか読んだことのない者を警戒せよ。

テレビを消して、毎日本を読む人が、成功する。

外見を飾りたてるヒマがあれば、その時間に本を読んだり、人と出会ったりしなさい。
出会いの数だけ自分が大きくなる、磨かれる。

人間の幅を広げるものは三つある。
人と会うこと。
本を読むこと。
旅をすることだ。

人生にとって幸福な音が三つある。
一、夫が家にいて、静かに本を読んでページをめくる音。
二、その傍らに妻がいて、何かを作っている音。
三、その夫婦の側で、子供が元気に遊び戯れている音。

人生は非常に短い。
しかもその中の静かな時間はあまりに少ない。
私たちはつまらない本を読むことによって、その一時間をも浪費すべきではない。

本をよく読むことで自分を成長させていきなさい。
本は著者がとても苦労して身につけたことを、たやすく手に入れさせてくれるのだ。

本を読むにせよ、音楽を楽しむにせよ、すぐそこに没入しようなどとは決して求めてはいけない。
もしそうしたいならば必ず大昔の作家を選ぶこと。

本を読めば、あらゆる世界に旅立つことが出来ます。

論語読みの論語知らず

「本を読みたい」という熱心な人間と、「読む本が欲しい」という退屈した人間との間には、大変な違いがある。

アイデアマンになりたい人は、発想法の本など読むより、ひたすら情報を取り込んだほうがよっぽど効果がある。

その人を知りたくて、その人の本を読むのではない。
僕は僕を知りたくて本を読むのだ。

一緒に本を読むことは、親子の絆を深め、本の内容に対する子供の理解を深める。

自分が、どんな本を読んだらいいか迷っているなら、書店に行って、棚にぎっしりと並んだ本の背表紙に書かれたタイトルを眺めることです。
そうすれば、自分が買いたい本が、かならず一冊は見つかるはず。

世界とは一冊の本であり、旅に出ない者は同じ頁ばかり読んでいるのだ。

多くの者は考えることをしたくないので、逃れるために本を読む。

僕は本を買うとまず結末を読む。
読み終える前に死ぬと困るから。

本の中には、それを読んで我々が学ぶためでなく、著者が何かを知っていたということを我々に知らせるために書かれたと思われるような本がある。

本を読んでも、物語や歴史に聞くところからでも、真実の恋は滑らかに運んだためしがない。

ドイツ語の読む＝レーヴェンと言う言葉は、本を読むことであると同時に、収穫物をえり分け摘み集める事と、自然の産物を拾い集めることを意味する。

本を読むのも大事だが、それよりいい友達を作りなさい。

学問のある人とは、本を読んで多くのことを知っている人である。
教養のある人とは、その時代に最も広がっている知識やマナーをすっかり心得ている人である。
そして有徳の人とは、自分の人生の意義を理解している人である。

健康についての本を読むときは注意したほうがいい。誤植一つで死にかねないから。

読書は他人にものを考えてもらうことである。
本を読む我々は、他人の考えた過程を反復的にたどるに過ぎない。

本を読もう。
もっと本を読もう。
もっともっと本を読もう。

退屈な本を読んでいてうとうとしたらその本を読み続けている夢を見て退屈のあまり目を覚ましてしまった。

この世は一冊の美しい書物である。
しかしそれを読めない人間にとっては、何の役にも立たない。

書物を読むということは、他人が辛苦してなしとげたことを、容易に自分に取り入れて、自己を改善する最良の方法である。

人の品性は、その読む書物によって判ずることができる。

書物の新しいページを１ページ、１ページ読むごとに、私はより豊かに、より強く、より高くなっていく。

人間一人ひとりが一巻の書物である。
もし君がその正しい読み方を知っているならば。

君自身の内なる光をつかんだとき、今度は、その英知の眼（まなこ）で書物を読むと、あらゆるページから、知恵が輝き出てくるのが見える。

人生は短い。
この書物を読めば、あの書物は読めないのである。

良書を初めて読むときには、新しい友を得たようである。
前に精読した書物を読みなおすときには、旧友に会うのと似ている。

書物を読みて書の心を知らざれば、学問とはいわず。

大文字ばかりで印刷された書物は読みにくい。
日曜日ばかりの人生もそれと同じだ。

健康についての本を読むときは注意したほうがいい。
誤植一つで死にかねないから。

人生は一冊の書物に似ている。
愚かな人間はパラパラとそれをめくっていくが、賢い人間は丹念にそれを読む。
なぜなら、彼はただ一度しかそ…

書物は、それが書かれたときとおなじように思慮深く、また注意深く読まれなければならない。

新しい書物の最も不都合な点は、古い書物を読むのを妨げることだ。

書を読まば最上の書を、師を択(えら)ばば第一流の人を。

万巻の書を読むより、一人でも多くの優れた人物に会う方が、はるかに人生の勉強になる。

書を読めば万倍の利有り。

真の読書法とは何か。
答えは簡単である。
気分が向けば、書を手にとってこれを読む。
ただそれだけのこと。
読書を心から楽しむには、どこま…

友を選ばば　書を読みて　六分(ろくぶ)の侠気　四分(しぶ)の熱

本を読まない青春なんて、青春ではありません。

本を読んで、それを真に受けるだけなら、読まない方がいい。

本を読まない人間は、本を読めない人間より少しも有利ではない。

さしあたり惹かれるものがなかったら、本を読むのもいい。
この頃みんな本を読まないらしいが、本は自分自身との対話だ。

本をほとんど読まず、読書が何であるかを知らず、チャイコフスキーとベートーヴェンを区別することが出来ないような女性を、１時間以上愛することは全く不可能だ。

本を読まない人はよく本を読む時間がないというが、本を読まないから時間がないといえる。
なぜなら、本を読まない人は他人の経験から学ばないからである。

悉(ことごと)く書を信ずれば則(すなわ)ち書無きに如(し)かず

本を読まない人間は、本を読めない人間より少しも有利ではない。

読書をしない人には未来はない。
思考能力は、読書によって鍛えられるんです。
読書する人としない人には、思考能力に決定的な差がつきます。

本をほとんど読まず、読書が何であるかを知らず、チャイコフスキーとベートーヴェンを区別することが出来ないような女性を、１時間以上愛することは全く不可能だ。

書を読まざる日は損失の日なり。

悪書を読まないことは良書を読むための条件である。

良き書物を読むことは、過去の最も優れた人達と会話をかわすようなものである。

良書を初めて読むときには、新しい友を得たようである。
前に精読した書物を読みなおすときには、旧友に会うのと似ている。

（他者への）想像力を鍛えるためには本を読むことです。
とにかくよい本を読むことです。

良書は心の栄養剤である。
良い本を読むと元気づけられたり、勇気づけられたりする。
一冊の本で人生観が変わることすらある。

古典は読むべきだし、読む力をつけるべきである。
それには自分で読むしかない。
他人を当てにしても無駄である。
まして学校ではほとんど何…

古典とは、皆が賞賛するが、誰も読むことがない本のことである。

古典とは、誰もが読んでおきたかったと思い、誰もが読みたいとは思わないものである。

読書の時間を大切にしなさい。
一冊の本との出会いがあなたの生き方を変えてくれることだってあります。

自分の中に取り組むべきテーマを何も持っていない人間は、いくら本を読んでも、何一つ新しい

発見をすることができない。

くよくよ悩むより本を百冊読め。
本は悩んでいる時間の経過を早めてくれる。

本は心のビタミン。

いつも素敵な音楽を聴いて、素敵な本を読んで、素敵な人と出会って、常にいいものに触れていると、その人が歩いているだけで自然にものすごいオーラが放たれているものです。

英知に関する本の第１章は、正直さについてだ。

君の話すことは、全部本に書いてある。
君から学ぶことは何もない。

自分の人生を変えるような本を選ぶ方法は、選びすぎないことです。

食事は体の栄養、本は心の栄養。

真に素晴らしい本は内容以上のことを教えてくれる。
その本を置き、仕入れた知恵を試したくなる。
読むことで、行動せずにいられなくなるのだ。

努力の成果なんて目には見えない。
しかし、紙一重の薄さも重なれば本の厚さになる。

聞きかじりの知識は信じるな。
本に書かれた死者の言葉も信じるな。
俺の考えや言葉も真に受けるな。
色々な意見を聞いて自分のフィルターにかけろ。

本と猫と金髪の少女が、部屋の最高の装飾品だ。

私の本は水だ。
偉大な天才の本はぶどう酒だ。
しかし、みんなは水を飲む。

誰でも自分の中に“１冊の優れた本”を抱えている。

知識は、本の中にはない。
本の中にあるものは情報である。
知識とはそれらの情報を仕事や成果に結びつける能力である。

答えはこの本にはない。
読んでいる君の中にある。

宝島の海賊たちが盗んだ財宝や、カリブ海の底に眠っている宝物よりも、本には多くの宝が眠っている。
そして、何よりも、宝を毎日味わうことができるのだ。

恋人のところへ行く時は、学校の生徒が教科書を離れるときのように嬉しいが、恋人と分かれるときは、重い本をさげて学校へ行く時のように悲しい。

書くから、アイデアがなくなるんじゃない。
書けば書くほど、アイデアが生まれる。
書いているうちに、どんどんインスピレーションが湧くようになる。

リーダーシップは、水泳のように、本で学ぶことはできない。

我々には本が、ますます多くの本が必要だ！
剣によってではなく、書物によってこそ、人類は嘘と不正に打ち勝ち、諸民族が兄弟となる最終的な平和を勝ち取るだろう。

愚か者だけが貸す三つのもの。
それは本、雨傘、金だ。

子供の教育については、勉学の欲望と興味を喚起することが一番大切である。
でないと結局、本を背負ったロバを養うことになる。

人間の感情はすべて、本の中に描かれている。
それらを追体験することで、人間形成が加速される。

人生が本だとすれば、その答えは、後ろの方にあるわけじゃあない。

人生は非常に短い。
しかもその中の静かな時間はあまりに少ない。
私たちはつまらない本を読むことによって、その一時間をも浪費すべきではない。

同志よ、これは本ではない。
これに触れるものは、人間に触れるのだから。

道徳的、非道徳的な本などというものはない。
本というのは傑作か駄作かのどちらかだ。

読書は、一人のようで一人ではない。
本を書いている人との二人の時間である。

本というのは書き手に主権があるように見えて、実は読み手の側にある。
物を教わるというより、読む者が知識を選び、むしり取るのが読書だから。
それで得た知識はいつまでも忘れない。

本は消耗品なので、傍線を引いたりページをめくったりして、遠慮なく汚すべきである。

本は知識を与え、人生は知恵を与える。

本をよく読むことで自分を成長させていきなさい。
本は著者がとても苦労して身につけたことを、たやすく手に入れさせてくれるのだ。

本物の本とは、私達が「読む」ものではなく、私達を「読ませる」ものだ。

一緒に本を読むことは、親子の絆を深め、本の内容に対する子供の理解を深める。

時に自分との闘いだったり、自分で自分を励ますことだったり、本の言葉の向こうに、つねにもう一人の自分を見いだしていくのが読書。

本の中には、それを読んで我々が学ぶためでなく、著者が何かを知っていたということを我々に知らせるために書かれたと思われるような本がある。

記者「あなたが一番影響を受けた本はなんですか」　バーナード・ショー「銀行の預金通帳だよ」

言い訳する才能は、作家にとって、とっても大切な才能なのよ。
言い訳が下手で短かったら、長い文章書けないでしょ。
一言だったら本にはならないわ・・・。

私は、新生児の心は真っ白な本のようだと思う。
そして、生まれて数年の間に多くのことが、真っ白な心のページに描きこまれていくことだろう。
何について描きこまれようが、その内容の質が、彼のその後の人生に深く影響を及ぼすだろう。

大切なのはどの本、どんな経験を持つべきかではなく、それらの本や経験のなかに自分自身の何を注ぎ込むかだ。

知識は本のうちに求めることはできない。
本には情報がのっているにすぎない。
知識は情報を特定の仕事の達成に応用する能力だ。
それは人間の頭脳や手技からのみ発現する。

劣等感の強い人は「それはできない」とよくいう。
「できない」のではなくて「しない」のである。
成績をあげたいと思えば、くよくよ考えたり、夢ばかりみていても成果はあがらない。
まず、何はともあれ本を開くことである。

テレビや本や違った体験が人間に知識を与えるのも本当だが、ただ血縁と家畜と何もない荒野の広がる静寂が、少年たちに多くのことを教えることも事実なのである。

自然の巻物は知識の本である。

読書で生涯を過ごし、さまざまな本から知恵をくみとった人は、旅行案内書をいく冊も読んで、ある土地に精通した人のようなものである。

夢とは、あなたの魂があなたについて書きつつある本の挿し絵。

あなたに最も役立つ本は、あなたを最も考えさせる本である。

ある本はその味を試み、ある本は呑み込み、少数のある本はよくかんで消化すべきである。

賢くなろうとして本や黒板に教えを乞うてはならない。

天と地と林と木の葉とは、本当に子供らを賢くするであろう。

自分磨き本は、私にとって麻薬みたいなもの。
読むと元気になれるから、手放せないんです。

本というものは、僅か数行でも役に立てば、それだけで十分ねうちのあるものだ。

本は人に貸してはならない。
貸せば戻ってこないからだ。
私の書斎に残っている本といったら、そうやって人から借りたものばかりだ。

本は鼠以上に繁殖する。

本は文明の運び人である。本がなければ歴史は何も語れず、文学は沈黙し、科学は無能となり、思想と思索は立ち止まったままとなる。

本を書く商売に比べたら、競馬なんて堅実で安定した職業に思えてくる。

人生は決して、あらかじめ定められた、すなわち、ちゃんとできあがった一冊の本でない。
各人がそこへ一字一字書いて行く白紙の本だ。
生きて行くそのことがすなわち人生なのだ。

読書の時間を大切にしなさい。
一冊の本との出会いがあなたの生き方を変えてくれることだってあります。

良書は心の栄養剤である。
良い本を読むと元気づけられたり、勇気づけられたりする。
一冊の本で人生観が変わることすらある。

よい言葉の一句は、悪い本の一冊にまさる。

たった一冊の本しか読んだことのない者を警戒せよ。

たった一冊の本で語れてしまうような、そんな人間にはなりたくない。

ぼくは一冊の本だ。
だれもよまない一冊の本だ。

魅力ある人物の裏には、必ず一冊の本がある。

一冊の本というのは、最初の一行ができたときに、ほとんど成功したようなものだ。

人は誰でも一冊の本になれる。

人は一冊の本を作るために、図書館半分をひっくり返す。

書籍なき家は、主人なき家のごとし。

書籍ほど信頼できる友はいない。

知識社会で活躍するのは、書籍や論文に書かれた「専門的な知識」を豊富に持った人ではなく、言葉に表せない「職業的な智恵」、すなわち、…

書籍は青年には食物となり、老人には娯楽となる。
病める時は装飾となり、苦しい時には慰めとなる。
内にあっては楽しみとなり、外に持って…

神道に書籍なし。
天地をもって書籍とし、日月をもって証明とす。

人生は戦場なり。
戦いを宣告したうえは、書に向かっては書を征服し、人に向かっては人を征服し、事業に向かっては事業を征服するまで止むべからず。
何物、何事、何人に対しても仇討ちの覚悟をもって戦うべし。
死すとも勝つの覚悟あれ。

良書は心の栄養剤である。
良い本を読むと元気づけられたり、勇気づけられたりする。
一冊の本で人生観が変わることすらある。

何が良書かはその人が何を真剣に求めているかによって決まる。
話題書ばかり追っていては実りある読書にはならない。

良書は人類の不滅の精神である。

良書とは、期待を持って開き、利益を修得して閉じる書物である。

良書の要約というものはすべて愚劣なものだ。

良書は最もよき友。

良い本は、時代を超えて生き続けるよう大切に保存加工された、偉大な精神の貴重な生き血である。

長い一日の終わりに良い本が待ち受けているとわかっているだけで、人はその日をより幸せに過ごすことができる。

悪書を読まないことは良書を読むための条件である。

良き書物を読むことは、過去の最も優れた人達と会話をかわすようなものである。

良書を初めて読むときには、新しい友を得たようである。
前に精読した書物を読みなおすときには、旧友に会うのと似ている。

（他者への）想像力を鍛えるためには本を読むことです。
とにかくよい本を読むことです。

良書は心の栄養剤である。
良い本を読むと元気づけられたり、勇気づけられたりする。
一冊の本で人生観が変わることすらある。

悪書を読まないことは良書を読むための条件である。

よい言葉の一句は、悪い本の一冊にまさる。

二度読む価値のないものは、一度読む価値もない。

人生は非常に短い。
しかもその中の静かな時間はあまりに少ない。
私たちはつまらない本を読むことによって、その一時間をも浪費すべきではない。

この世は一冊の美しい書物である。
しかしそれを読めない人間にとっては、何の役にも立たない。

世界とは一冊の本であり、旅に出ない者は同じ頁ばかり読んでいるのだ。

世界は一冊の本であり、人間一人ひとりは活字である。
国々は綴じひもであり、時代はページである。

この世界は、大勢の人に愛読される絵本のようなものである。
ページをめくって一つ一つの絵を楽しむが、原文の一行もみんな読みはしない。

もしも、絵本を自分へ贈るのなら、それは自分に「もう一つの時間」を贈ることです。
もしも、絵本を誰かへ贈るのなら、それはその誰かへ、この世界への眼差しを共にしたいという思いを贈ることです。

過去は安い本と同じ。読んだら捨ててしまえばいい。

人生は決して、あらかじめ定められた、すなわち、ちゃんとできあがった一冊の本でない。
各人がそこへ一字一字書いて行く白紙の本だ。
生きて行くそのことがすなわち人生なのだ。

コートは古いものを着なさい。
そして本は新しいものを買いなさい。

僕は本を買うとまず結末を読む。
読み終える前に死ぬと困るから。

書店の本棚を眺め、自分に改革を起こしてくれそうな本や私に見つけられるのを待っているような本を買うのが楽しみ。

物語であれ、記事であれ、本であれ、それらを読むには、タイミングが大切なのだ。
自分の年齢や理解力から考えて難しすぎる本を、無理やり読もうとすると嫌になってしまい、それればかりかそれ以後、本を避けるようになり、本の持っている素晴らしさを否定するようになる。

書籍ほど信頼できる友はいない。

良書を初めて読むときには、新しい友を得たようである。
前に精読した書物を読みなおすときには、旧友に会うのと似ている。

自分の魂の友を求めるような気持ちで読書をすることだ。
それが身についていれば、孤独に押しつぶされることは決してない。

良書は最もよき友。

辞書はよき相談相手であり、友人であり、いろんなことを教えてくれるおじさんなのです。
そんなふうに辞書と付き合えば、一生の得ですよ。

自然の巻物は知識の本である。

本のない部屋は、魂のない肉体のようなものだ。

家に書物なきは、人に魂なきがごとし。

一枚の紙は頼りないが、何百枚も重ねれば立派な本になる。
毎日の練習も同じで、そのような一枚一枚の積み重ねが大切だ。

2. 努力の成果なんて目には見えない。
しかし、紙一重の薄さも重なれば本の厚さになる。

人間の魅力は、古本屋の本棚のようなものだ。
あんまり整理されていると味もそっけもない。

本棚を見ると、その人がわかる。

役人は本棚の書物に似ている。
一番高い所にあるのが一番役に立たない。

プロは「読者が読みたいもの」を書き、アマチュアは「自分が書きたいもの」を書く。

新聞・雑誌は嘘の巣窟だ。そして読者の大半は、その嘘にまるめこまれる可能性がある。

計算して描かれたものは、読者から先を読まれてしまう。

作家は作品を通して、読者の中で何度でも生き返る。

つまらない新聞を読んで「なんて近頃はくだらないんだ！」と言った時代もあったろうが、最近の読者はこう言う。
「なんてくだらない新聞なんだ！」と。

悪しき作家とは、読者に理解できない、自己の内部での文脈を考慮に入れながら書く連中である。

熟慮を重ねることによってのみ、読まれたものは、真に読者のものになる。
食べ物は食べることによってではなく、消化によって我々を養うのである。

読書は、自分が自分にかける電話のようなもの。
自分で自分と話をする方法なのです。

行きずりの読者を、二、三時間のんびりさせるか、旅行の退屈を紛らしてやるかのために、著者がどんなに苦心し、どんなつらい経験に耐え、どんな心労を味わったかは、神のみぞ知るである。

（この歴史作品から）教訓を得る人は、それでよい。
しかし、歴史から学ぶことになど無関心で、ただそれを愉しむために読む人も、私にとって大切な読者であることに変わりはない。
いや、そのような人を満足させえてはじめて、真にためになる教訓を与えることも可能なのだと信じているくらいだ。

読者の気持ちは、笑わせてくれ、考えさせてくれ、泣かせてくれ、くすぐってくれ、などという種々雑多なものだから、小説家はそのどこかに、または全部に応じるように書くのだ。

書を読まば最上の書を、師を択(えら)ばば第一流の人を。

一事を考え終わらざれば他事に移らず、一書を読了せざれば他書をとらず。

書物を読みて書の心を知らざれば、学問とはいわず。

書は心霊なり。
心をもって書くにあらざれば文字は飛躍せず。

読書の時間を大切にしなさい。
一冊の本との出会いがあなたの生き方を変えてくれることだってあります。

あなたは自分が何になりたいかを知っている。

あなたの時間は限られている。
それを他人のために浪費してはいけない。
他人の考えの結果に囚われてはいけない。
他人の意見によって、自分の内なる声をかき消してはいけない。
一番大切なのは、自分の心と直感に従う勇気を持つことだ。
あなたは自分が本当は何になりたいかを知っている。
それ以外は二の次だ。」

正しくない推理小説の読み方

正しくない推理小説の読み方　その１「犯人は消去法で探そう」

正しくない推理小説の読み方 その２「人間関係の黄金パターンを見逃すな」

正しくない推理小説の読み方 その３「ワトソン君の逆を行こう」

正しくない推理小説の読み方 その４「八割をもって半ばとせよ」

正しくない推理小説の読み方 その５「次に死ぬ人物を予想しよう」

推理小説を読むポイント

江戸川乱歩によれば、推理小説とは「犯罪に関わる難解な秘密を、論理的に解いていくおもしろさを主眼」としたものです。

推理小説を読むポイント:解決へのルートを整理する

推理小説を読むポイント:犯罪心理にアプローチする

推理小説を読むポイント:柔軟な発想でジャンプする

推理小説を読むポイント:知のピラミッドを構築する

ビジネス書を読むポイント

ビジネス書を読むポイント：テーマの方向性を読む

ビジネス書を読むポイント：読者階層を誤読しない

ビジネス書を読むポイント：仕事との関連を考える

ビジネス書を読むポイント：執筆者の立脚点を知る

自己啓発書を読むポイント

自己啓発書を読むポイント：問題意識を絞り込もう

自己啓発書を読むポイント：著者との距離を測ろう

自己啓発書を読むポイント：想像する感性を磨こう

自己啓発書を読むポイント：人生の奥行きを知ろう

歴史小説を読むポイント

歴史小説を読むポイント：歴史的事実を知る

歴史小説を読むポイント：時代背景を捉える

歴史小説を読むポイント：関係図を整理する

歴史小説を読むポイント：心理描写を考える

ベストセラーを読むポイント

ベストセラーを読むポイント：時代の空気を感じよう

ベストセラーを読むポイント：トレンドの最先端を読もう

ベストセラーを読むポイント：誰が時代のシンボルなのか

ベストセラーを読むポイント：プロモーションを学ぼう

思想哲学を読むポイント

思想哲学を読むポイント：ゆっくり時間をかけよう

思想哲学を読むポイント：理解できるまで読み直そう

思想哲学を読むポイント：入門書や解説書を使おう

思想哲学を読むポイント：思考のパラダイムを学ぼう

コミックスを読むポイント

コミックスを読むポイント：テーマを読みとる

コミックスを読むポイント：絵と文字を繋げる

コミックスを読むポイント：雰囲気を共有する

コミックスを読むポイント：自分から飛び込む

絶望してはいけない

チャップリンの史上最高のスピーチ【独裁者】

申し訳ないが、私は皇帝などなりたくない。

それは私には関わりのないことだ。

誰も支配も征服もしたくない。できれることなら皆を助けたい、ユダヤ人も、ユダヤ人以外も、黒人も、白人も。

私たちは皆、助け合いたいのだ。

人間とはそういうものなんだ。

私たちは皆、他人の不幸ではなく、お互いの幸福と寄り添って生きたいのだ。

私たちは憎み合ったり、見下し合ったりなどしたくないのだ。

この世界には、全人類が暮らせるだけの場所があり、大地は豊かで、皆に恵みを与えてくれる。

人生の生き方は自由で美しい。

しかし、私たちは生き方を見失ってしまったのだ。

欲が人の魂を毒し、憎しみと共に世界を閉鎖し、不幸、惨劇へと私たちを行進させた。

私たちはスピードを開発したが、それによって自分自身を孤立させた。

ゆとりを与えてくれる機械により、貧困を作り上げた。

知識は私たちを皮肉にし、知恵は私たちを冷たく、薄情にした。私たちは考え過ぎで、感じなく過ぎる。

機械よりも、私たちには人類愛が必要なのだ。

賢さよりも、優しさや思いやりが必要なのだ。

そういう感情なしには、世の中は暴力で満ち、全てが失われてしまう。

飛行機やラジオが私たちの距離を縮めてくれた。

そんな発明の本質は人間の良心に呼びかけ、世界がひとつになることを呼びかける。

今も、私の声は世界中の何百万人もの人々のもとに、絶望した男性達、女性達、子供達、罪のない人達を拷問し、投獄する組織の犠牲者のもとに届いている。

私の声が聞こえる人達に言う、「絶望してはいけない」。

私たちに覆いかぶさっている不幸は、単に過ぎ去る欲であり、人間の進歩を恐れる者の嫌悪なのだ。

憎しみは消え去り、独裁者たちは死に絶え、人々から奪いとられた権力は、人々のもとに返されるだろう。

決して人間が永遠には生きることがないように、自由も滅びることもない。

兵士たちよ。

獣たちに身を託してはいけない。

君たちを見下し、奴隷にし、人生を操る者たちは、君たちが何をし、何を考え、何を感じるかを指図し、そして、君たちを仕込み、食べ物を制限する者たちは、君たちを家畜として、単なるコマとして扱うのだ。

そんな自然に反する者たち、機械のマインド、機械の心を持った機械人間たちに、身を託してはいけない。

君たちは機械じゃない。

君たちは家畜じゃない。

君たちは人間だ。

君たちは心に人類愛を持った人間だ。

憎んではいけない。

愛されない者だけが憎むのだ。

愛されず、自然に反する者だけだ。

兵士よ。

奴隷を作るために闘うな。

自由のために闘え。

『ルカによる福音書』の１７章に、「神の国は人間の中にある」と書かれている。

一人の人間ではなく、一部の人間でもなく、全ての人間の中なのだ。

君たちの中になんだ。

君たち、人々は、機械を作り上げる力、幸福を作り上げる力があるんだ。

君たち、人々は人生を自由に、美しいものに、この人生を素晴らしい冒険にする力を持っているんだ。

だから、民主国家の名のもとに、その力を使おうではないか。

皆でひとつになろう。

新しい世界のために、皆が雇用の機会を与えられる、君たちが未来を与えられる、老後に安定を与えてくれる、常識のある世界のために闘おう。

そんな約束をしながら獣たちも権力を伸ばしてきたが、奴らを嘘をつく。

約束を果たさない。

これからも果たしはしないだろう。

独裁者たちは自分たちを自由し、人々を奴隷にする。

今こそ、約束を実現させるために闘おう。

世界を自由にするために、国境のバリアを失くすために、憎しみと耐え切れない苦しみと一緒に貪欲を失くすために闘おう。

理性のある世界のために、科学と進歩が全人類の幸福へと導いてくれる世界のために闘おう。

兵士たちよ。

民主国家の名のもとに、皆でひとつになろう。

今、人間が見直すべきこと！

ムヒカ大統領のリオ会議スピーチ

会場にお越しの政府や代表のみなさま、ありがとうございます。

ここに招待いただいたブラジルとディルマ・ルセフ大統領に感謝いたします。

私の前に、ここに立って演説した快きプレゼンテーターのみなさまにも感謝いたします。

国を代表する者同士、人類が必要であろう国同士の決議を議決しなければならない素直な志をここで表現しているのだと思います。

しかし、頭の中にある厳しい疑問を声に出させてください。

午後からずっと話されていたことは持続可能な発展と世界の貧困をなくすことでした。

私たちの本音は何なのでしょうか？

現在の裕福な国々の発展と消費モデルを真似することでしょうか？

質問をさせてください：ドイツ人が一世帯で持つ車と同じ数の車をインド人が持てばこの惑星はどうなるのでしょうか。

息するための酸素がどれくらい残るのでしょうか。

同じ質問を別の言い方ですると、西洋の富裕社会が持つ同じ傲慢な消費を世界の７０億～８０億人の人ができるほどの原料がこの地球にあるのでしょうか？

可能ですか？それとも別の議論をしなければならないのでしょうか？

なぜ私たちはこのような社会を作ってしまったのですか？

マーケットエコノミーの子供、資本主義の子供たち、即ち私たちが間違いなくこの無限の消費と発展を求める社会を作って来たのです。

マーケット経済がマーケット社会を造り、このグローバリゼーションが世界のあちこちまで原料

を探し求める社会にしたのではないでしょうか。

私たちがグローバリゼーションをコントロールしていますか？

あるいはグローバリゼーションが私たちをコントロールしているのではないでしょうか？

このような残酷な競争で成り立つ消費主義社会で「みんなの世界を良くしていこう」というような共存共栄な議論はできるのでしょうか？

どこまでが仲間でどこからがライバルなのですか？

このようなことを言うのはこのイベントの重要性を批判するためのものではありません。その逆です。

我々の前に立つ巨大な危機問題は環境危機ではありません、政治的な危機問題なのです。

現代に至っては、人類が作ったこの大きな勢力をコントロールしきれていません。逆に、人類がこの消費社会にコントロールされているのです。

私たちは発展するために生まれてきているわけではありません。

幸せになるためにこの地球にやってきたのです。

人生は短いし、すぐ目の前を過ぎてしまいます。

命よりも高価なものは存在しません。

ハイパー消費が世界を壊しているのにも関わらず、高価な商品やライフスタイルのために人生を放り出しているのです。

消費が社会のモーターの世界では私たちは消費をひたすら早く多くしなくてはなりません。

消費が止まれば経済が麻痺し、経済が麻痺すれば不況のお化けがみんなの前に現れるのです。

このハイパー消費を続けるためには商品の寿命を縮め、できるだけ多く売らなければなりません。

ということは、１０万時間持つ電球を作れるのに、１０００時間しか持たない電球しか売ってはいけない社会にいるのです！

そんな長く持つ電球はマーケットに良くないので作ってはいけないのです。

人がもっと働くため、もっと売るために「使い捨ての社会」を続けなければならないのです。

悪循環の中にいるのにお気づきでしょうか。

これはまぎれも無く政治問題ですし、この問題を別の解決の道に私たち首脳は世界を導かなければなりません。

石器時代に戻れとは言っていません。

マーケットをまたコントロールしなければならないと言っているのです。

私の謙虚な考え方では、これは政治問題です。

昔の賢明な方々、セネカやアイマラ民族までこんなことを言っています

「貧乏なひととは、少ししかものを持っていない人ではなく、無限の欲があり、いくらあっても満足しない人のことだ」

これはこの議論にとって文化的なキーポイントだと思います。

国の代表者としてリオ会議の決議や会合にそういう気持ちで参加しています。

私のスピーチの中には耳が痛くなるような言葉がけっこうあると思いますが、みなさんには水源危機と環境危機が問題源でないことを分かってほしいのです。

根本的な問題は私たちが実行した社会モデルなのです。

そして、改めて見直さなければならないのは私たちの生活スタイルだということ。

私は環境資源に恵まれている小さな国の代表です。

私の国には３００万人ほどの国民しかいません。

でも、世界でもっとも美味しい１３００万頭の牛が私の国にはあります。

ヤギも８００万から１０００万頭ほどいます。

私の国は食べ物の輸出国です。

こんな小さい国なのに領土の９０％が資源豊富なのです。

私の同志である労働者たちは、8時間労働を成立させるために戦いました。

そして今では、6時間労働を獲得した人もいます。

しかしながら、6時間労働になった人たちは別の仕事もしており、結局は以前よりも長時間働いています。

なぜか？

バイク、車、などのリポ払いやローンを支払わないといけないのです。

毎月２倍働き、ローンを払って行ったら、いつの間にか私のような老人になっているのです。

私と同じく、幸福な人生が目の前を一瞬で過ぎてしまいます。

そして自分にこんな質問を投げかけます：これが人類の運命なのか？

私の言っていることはとてもシンプルなものですよ：発展は幸福を阻害するものであってはいけないのです。

発展は人類に幸福をもたらすものでなくてはなりません。

愛情や人間関係、子どもを育てること、友達を持つこと、そして必要最低限のものを持つこと。

これらをもたらすべきなのです。

幸福が私たちのもっとも大切なものだからです。

環境のために戦うのであれば、人類の幸福こそが環境の一番大切な要素であるということを覚えておかなくてはなりません。

ありがとうございました。

アリストテレスの「人を説得する５箇条」

１．聞き手の注意を引くストーリーやメッセージを提示する

２．解決あるいは回答が必要な問題や疑問を提示する

３．提示した問題に対する解答を提示する

４．提示した解答で得られるメリットを具体的に説明する

５．行動を呼びかける

『他人を支配する黒すぎる心理術』マルコ社・編から引用

テレビゲームの致命的な欠点

１．人間が、コンピューターの決めたルールに従ってゲームをプレイする。

２．反射的な思考能力の早さを競うゲームがほとんどである

３．コンピューター相手にゲームをやっても人間との付き合い方は学べない

『ルールを変える思考法』川上量生・著から引用

偽りのない生き方の１０の指標

１．自分らしくあるという本来感をはぐくむ

２．自分自身を慈しむ自己共感をはぐくむ

３．立ち直る力を培う

４．感謝と喜びをはぐくむ

５．直感と信じる心をはぐくむ

６．創造性をはぐくむ―比較することをやめる

７．遊びと休息を豊かにする

８．平静さを培う―ライフスタイル化した不安を捨てる

９．有意義な仕事に励む―自己不信と「～すべき」を捨てる

10．笑い、歌、踊りを豊かにする。

『本当の勇気は「弱さ」を認めること』ブレネー・ブラウン・著から引用

論理的な文章の基本・４部構成１

・問題提起で、まず主張をはっきり言う。

・意見提示で、自分の主張とは反対にあたる情報も織り込んでいく。

・展開で、主張の裏づけとなる具体的な事例などを入れていく。

・結論で、すっきりとまとめる。

『わかりやすい文章を書く技術』樋口裕一・著から引用

論理を手軽に身につける方法

・新聞の投稿欄を読む習慣をつける

・議論をする習慣をつける

『わかりやすい文章を書く技術』樋口裕一・著から引用

論理的な文章の基本・４部構成２

◆論理的な文章の基本・４部構成

（１）問題提起

（２）意見提示

（３）展開

（４）結論

（１）の問題提起で、まず主張をはっきり言う。

（２）の意見提示で、自分の主張とは反対にあたる情報も織り込んでいく。

（３）の展開で、主張の裏づけとなる具体的な事例などを入れていく。

（４）の結論で、すっきりとまとめる。

『わかりやすい文章を書く技術』樋口裕一・著から引用

３５歳からでも「人生を逆転した人」の条件

条件１　「良きリーダーとの出逢い」で人は変わる

条件２　「強制力」で人は変わる

条件３　「すなお」で人は変わる

条件４　「長所を見る」ことで人は変わる

条件５　「人間は２種類」が分かれば人は変わる

『35歳から「一生、負けない」生き方』竹田陽一、栢野克己・著から引用

情弱な人に共通する特徴

情弱な人には、次のような共通する特徴が見られると午堂さんは言います。

１．他社から得た情報を疑わず、疑問すら持たない。

２．自分から情報を取りに行かない

３．自分の目で確かめない

『貧乏人が激怒する ブラック日本の真実 「情弱一人負けの時代」を生き抜くヒント』午堂登紀雄・著から引用

よいチームの条件

１．少人数である

２．メンバーが互いに補完的なスキルを有する

３．共通の目的とその達成に責任を持つ

４．問題解決のためのアプローチの方法を共有している

５．メンバーの相互責任がある

『君に友だちはいらない』 瀧本哲史・著から引用

やるべきアイデアとそうでないアイデアの基準

・専門家と素人が両方おもしろいと言ったもの→やるべきアイデア

・専門家がおもしろくて、素人が「おもしろくない」と言ったもの→やらないほうがいいアイデア。

・専門家がおもしろくなくて、素人が「おもしろい」と言ったアイデア→研究すべきアイデア。

『発想をカタチにする技術』吉田照幸・著から引用

営業本部の上司の評価基準

Ｓ：尊敬している。自分自身の目標の人物である。

Ａ：尊敬している。仕事にやりがいを感じさせてくれる。

Ｂ：学ぶ点は多いが物足りなさがある

Ｃ：あまり期待していない

Ｄ：早くこの上司から離れたい

『言える化 「ガリガリ君」の赤城乳業が躍進する秘密』 遠藤功・著から引用

会議にたくさんの人を招集する前に、自分自身に問いかけてほしい３つの質問。

１．本当にすべての人が出席する必要があるか？

２．会議に呼ばなくても情報を共有できないか？

３．そもそも集まる必要があるのか？

『「仕事が終わらない」を抜け出す200のアイデア』　ローラ・スタック・著から引用

６Ｄ情報管理システム　基礎となる６つの決断

１．捨てる（Discard）

２．人に委ねる（Delegate）

３．実行する（Do）

４．日付を決める（Date）

５．引き出しに入れる（Drawer）

６．防ぐ（Deter）

『「仕事が終わらない」を抜け出す200のアイデア』　ローラ・スタック・著から引用

シナリオ・プランニングのプロセス

１．課題を設定する

２．情報を収集する

３．未来を動かす「ドライビング・フォース（原動力）」を特定する

４．未来を左右する「分かれ道」になるような要因を見つける

５．シナリオを考える

６．骨組みに肉付けし、ストーリーを描く

『シナリオ・プランニング』 ウッディ―・ウェイド・著から引用

シナリオに現実的な価値を持たせるステップ

７．シナリオを検証し、追加の調査項目を特定する

８．シナリオの意味をくみ取り、取りうる対応を決める

９．目印を探す

１０．シナリオを観察し、更新する

『シナリオ・プランニング』 ウッディ―・ウェイド・著から引用

インパクトのある図解の仕方

インパクトのある図解の仕方を3つのステージと6つの要件で解説。

ステージ１　影響力で「感動を与える」

・単純明快であること

・意外性があること

ステージ２　説得力で「納得させる」

・具体性があること

・信頼性があること

ステージ３　印象力で「記憶に残す」

・感情に訴求すること

・物語性があること

『外資系コンサルタントのインパクト図解術』清水久三子・著から引用

自動車産業が迎える３つの大きなトレンド

１．アーキテクチャの進化（＝「組み合わせ型（モジュラー型）」のアーキテクチャへ）

２．自動車のコモディティの進展（＝販売価格に支配される傾向）

３．垂直統合から水平分業の時代

『トヨタ対ＶＷ』 中西孝樹・著から引用

エンゲージメントの高い社員の特徴

・勤めている会社の価値を信じている

・会社をよくしたいと思って働いている

・自社が関わっている業界の全体像を把握している

・仕事仲間を尊敬し、助け合いたいと思っている。

・要求を上回る結果を出そうとする

・仕事に関連する世の中の動きに敏感である

『ウォール・ストリート・ジャーナル　ザ・マネジメント』アラン・マーレイ・著から引用

実行を失敗させない３つのポイント

１．あらゆるメンバーに対して、組織の戦略と結びついた明確な目標を与える。

２．目標に向けた進み具合を定期的に測定する

３．測定にもとづき、各自が進捗をきちんと報告する。

『ウォール・ストリート・ジャーナル　ザ・マネジメント』アラン・マーレイ・著から引用

ジョン・コッターが説く、変革が失敗する８つの原因。

１．危機感がない

２．仲間がいない

３．明確なビジョンがない

４．ビジョンを十分に伝えていない

５．障害物を放置する

６．短期目標がない

７．勝利宣言を急ぎすぎる

８．新たな文化の定着を怠る

『ウォール・ストリート・ジャーナル　ザ・マネジメント』アラン・マーレイ・著から引用

任せ方のパターン例

パターン１　「権限の範囲内で、好きなようにやらせる」

パターン２　「仕事の一部分・パーツを任せる」

パターン３　「上司の仕事を代行させる」

『「任せ方」の教科書』出口治明・著から引用

的確な指示を出すための４条件

１．「期限」を示す

２．「優先順位」を示す

３．「目的・背景」を示す

４．「レベル」を示す

『「任せ方」の教科書』出口治明・著から引用

部下を動かす３つの方法

１．上司を好きにさせる

２．圧倒的な能力の違いを見せる

３．必死に働いている姿を見せる

『「任せ方」の教科書』出口治明・著から引用

ゴーンの３つのコミットメント

「2000年度に、連結当期利益の黒字化を達成する」

「2002年度に、連結売上高営業利益率で４・５％以上を達成する」

「2002年度末までに、自動車事業の連結実質有利子負債を7000億円以下に削減する」

『カルロス・ゴーン　リーダーシップ論』 カルロス・ゴーン・著から引用

あなたの会社の素晴らしきウリに気付く４つの切り口

１．どこにも負けない「商品」「サービス」「技術」を見つける

２．どの会社にもない「No.1」「オンリーワン」「日本初」「世界初」を見つける

３．心が惹かれる感動的な「ストーリー」「人」を見つける

４．社内に浸透している独特の「理念・哲学」を見つける

『選ばれる理由』武井則夫・著から引用

お客様の心に入り込むストーリーをつくる１０の法則

※一部紹介

１．材料や素材の素晴らしさを伝える

２．つくり方や工程の難しさ、巧みさを伝える。

３．つくり手の素晴らしさ、技術の高さを伝える。

４．商品が生まれたエピソード、苦労話を伝える。

『選ばれる理由』武井則夫・著から引用

ＳＴＥＰＰＳ―クチコミを生む６つの原則

１．ソーシャル・カレンシー（Social Currency）

２．トリガー1（Triggers）

３．感情（Emotion）

４．人の目に触れる（Public）

５．実用的な価値（Practical Value）

６．物語（Stories）

『なぜ「あれ」は流行るのか？』 ジョーナ・バーガー・著から引用

儲かるマンションの法則

１．分譲価格が割安な時期に売り出された物件は儲かりやすい

２．単価が高いエリアの物件は儲かりやすい

３．交通の便がよい物件は儲かりやすい

４．戸数が多い物件は儲かりやすい

５．タワーマンションは儲かりやすい

６．住戸の広さが一定以上ある物件は損しにくい

『マンションを今すぐ買いなさい』沖有人・著から引用

お金の知性面

お金の知性面では、「稼ぐ」「使う」「守る」「増やす」の４つをマスターすることです。

『これから、どう生きるのか』 本田健・著から引用

お金の感性

お金の感性は、大きく分けて、「受け取ること」「感謝して味わうこと」「信頼すること」「分かち合うこと」の４つの要素で成り立っています。

『これから、どう生きるのか』 本田健・著から引用

二つの誓い

１．嘘をつかない

２．不相応な生活はしない

『大富豪になる方法』安田善次郎・著から引用

妻の３条件

１．お客様を大切にすること

２．雇い女のつもりで一生懸命働いてくれる女

３．当分木綿服しか着ないこと

『大富豪になる方法』安田善次郎・著から引用

情報検索方法

１．知りたいトピックをキーワードにしてグーグル検索。

２．「-」の記号を使ってコピペサイトが表示されないようにする。

３．更に「-2ch」や「-Amazonランキング」なども削除。

４．検索下位まで、頑張って読んでいく。

５．1000位くらいまで読むと、まだ多くの人に支持されていない面白い情報が見つかる。

『伝わる書き方　伝わる書き方』三谷宏治・著から引用

人が聞くときのギアパターン

人は聞くときにギアを持っていて、無意識ではありますが、必ずどこかのギアに入れています。

その場に応じて、そのときの状況に応じて、相手に応じて、無意識にギアをシフトしているのです。それが、クセとなり、パターン化しています。

ギア１ 聞く意思を持っていない。聞く気がない。

ギア２ 聞いているつもり

ギア３ 聞きたいように聞いている

ギア４ 答えを出すために聞く

ギア５ 相手の立場に立ち、相手の個性に共感しながら聴く。

『最強チームのつくり方 「依存する人」が「変化を起こす人」に成る (日経ビジネス人文庫)』内田和俊・著から引用

数学的発想術

パターン１．整理する

パターン２．順序を守る

パターン３．変換する

パターン４．抽象化する

パターン５．具体化する

パターン６．逆の視点を持つ

パターン７．数学的美的センスを磨く

『根っからの文系のためのシンプル数学発想術』永野裕之

人間には４つのタイプがある

Ａ：おしゃべりで失言が多い

Ｂ：むっつりで失言が多い

Ｃ：おしゃべりで失言がない（少ない）

Ｄ：むっつりで失言がない（少ない）

『小飼弾の失言学』小飼弾・著から引用

優れた野球予測システムの基本的要件

１．選手のデータの背景を説明する

２．運と実力を区別する

３．選手の実力が年齢とともにどう変化するか

――エイジング・カーブ――を理解する

『シグナル＆ノイズ』 ネイト・シルバー・著から引用

５つの権威トレンド

１．「外見」

２．「内面」

３．「生活態度」

４．「話し方」

５．「コミュニケーションツール」

『林修の仕事がうまくいく「話し方」講座』林修・監修から引用

部下にやる気を出させる褒め言葉

「若いのにしっかりしているね」

「ポテンシャルは高いんだから」

『林修の仕事がうまくいく「話し方」講座』林修・監修から引用

クライアントにクレームをつけるなら・・・

「お約束と違うのですが」

「私の立つ瀬がございません」

「私の記録では～となっているのですが」

『林修の仕事がうまくいく「話し方」講座』林修・監修から引用

断る理由は「不本意」であることが重要

「私も悔しいのですが」

「多くの部署でも検討したのですが」

「社内でも掛け合ってみたのですが」

『林修の仕事がうまくいく「話し方」講座』林修・監修から引用

価格を下げるための交渉方法

・現地に着いて物件を見るなり、全力でため息をつく。

・「残念なところ」をしきりに「残念だ」と言う

・「残念なところ」をどんどん指摘する

・壁や畳などの表層的なところは、実はそんなにリフォーム費用はかからない。

『300万円を２年で３億円にしたサラリーマンのドキドキ不動産投資』御井屋蒼大・著から引用

会話の中で簡単にカリスマを高めるポイント

１．文章の終わりでイントネーションを低くする

２．うなずく動作を遅くして、頻度を減らす。

３．話す前に２秒の間をおく

『カリスマは誰でもなれる』オリビア・フォックス・カバン・著から引用

カリスマのスタイル

・集中力のカリスマ（相手のそばにいて、相手の言葉を聞き、すべてを吸収していると思わせる能力）。

・ビジョンのあるカリスマ（完ぺきな説得力と、主張への自信）

・優しさのカリスマ（とてつもない量の誠意と完ぺきな受容）

・権威のカリスマ（ボディランゲージ、外見、肩書、周囲の反応）

『カリスマは誰でもなれる』オリビア・フォックス・カバン・著から引用

他人の嫉妬や恨みから身を守る方法

１．栄誉を拒絶する

２．栄誉を反映させる

３．栄誉を転嫁する

『カリスマは誰でもなれる』オリビア・フォックス・カバン・著から引用

人がクリックするための５要素

１．自分をさらけ出すこと

２．距離が近いこと

３．共感すること

４．共通すること

５．安全な場所を持っていること

『一瞬で人に好かれる６つの秘密』オリ・ブラフマン、ロム・ブラフマン・著から引用

人脈に関する注意点

１．人脈は使わないと腐っていく

２．人脈が足を引っ張ることもある

３．人脈には持ち運べるものと運べないものがある

『一流役員が実践している仕事の流儀』安田正・著から引用

仕事の流儀

三流は、借りを作っても返さない。

二流は、借りを作ったら必ず返す。

一流は、貸しを作っても忘れる。

『一流役員が実践している仕事の流儀』安田・著から引用

中国人観光客の観察から得た４つのインサイト

１．行動様式は直感ひらめき型（＝臨機応変）

２．旅行の目的は「自分はすごい感」にある

３．膨大で詳細な土産リストがミッションに

４．日本流の細やかなサービスに感動する

『「行動観察」の基本』松波晴人・著から引用

需給を評価する際に必ず確認する３つのチェックポイント

１．一方通行か

２．積極的なフローか

３．為替取引／リスクを伴うか

『円安シナリオの落とし穴』池田雄之輔・著から引用

３つの落とし穴

１．米国金利の低下、貿易黒字の復活。

２．中国経済失速

３．シェール革命の功罪

『円安シナリオの落とし穴』池田雄之輔・著から引用

「最強のチーム」をつくる３つのポイント

１．絶対に友達とは組まない

２．利益分配と労働内容をきちんと決めておく

３．優秀な部下を辞めさせない

『世界中のエリートの働き方を１冊にまとめてみた』 ムーギー・キム・著から引用

「与える人」こそ成功する時代

テイカーはリスト１にある価値を好むのに対し、ギバーはリスト２の価値を優先する。

リスト１（富、権力、快楽、勝利）

リスト２（援助、責任、社会主義、同情）

『GIVE&TAKE 「与える人」こそ成功する時代』アダム・グラント・著から引用

的をしぼり込む質問

要素１．「それをすることで」

要素２．「他のすべてがもっと容易になるか不必要になるような」

要素３．「私ができる『一つのこと』は何か？」

『ワン・シング　一点集中がもたらす驚きの効果』ゲアリー・ケラー、ジェイ・パパザン・著から引用

ビジネスのキー

・売ろうとする商品

・その商品の価値が最も低い場所（仕入れ地）

・商品の価値が最も高い場所（消費地）

の三つを結びつけるマッチングが、ビジネスのキーになる。

『ＩＴビジネスの原理』尾原和啓・著から引用

うまい居酒屋かどうか見分けるポイント

◯ポテトサラダが常温である

◯出し巻きが、巻きたてである。

◯冬におでんを置いている

『うまい店の選び方魔法のルール39』 本郷義浩・著から引用

失敗しない店選び

◯ことのほか、よう食べ歩きをしている（客単価5000円以上の店を中心に）

◯食の好みが合いそう、舌が信用できる。

◯常に情報発信をしている

この３つの条件に当てはまる人の口コミ情報を集めると、店選びに失敗する可能性が減ります。

『うまい店の選び方魔法のルール39』 本郷義浩・著から引用

空虚な３大最上級表現を使っている店は避ける

「究極」

「厳選」

「絶品」

『うまい店の選び方魔法のルール39』 本郷義浩・著から引用

サービスについての３大禁句

「繊細な心遣い」

「心づくしの」

「真心をこめた」

『うまい店の選び方魔法のルール39』 本郷義浩・著から引用

３大禁句を使っている店は避ける

「こだわりの料理」

「旬の食材」

「伝統の技」

『うまい店の選び方魔法のルール39』 本郷義浩・著から引用

ＰＡＳＯＮＡの法則

Problem：問題点を明確化して伝える

Agitate：その問題を、身近に感じてもらえるように、炙り立てる。

Solution：問題の解決策を伝える

Narrow down：その解決策を得られる人は、限られていることを説明。

Action:行動を呼びかける

『不変のマーケティング』 神田昌典・著から引用

記憶喪失になっても思い出したいマーケティングの７原則

１．緊急性

２．限定

３．ファクス

４．指を動かせる

５．思い切った保証

６．明確な指示

７．お客様の声

『不変のマーケティング』 神田昌典・著から引用

ウェアラブルが身体とインターネットをダイレクトに接続させる

１．ウェラブルに適した新しいユーザー体験（ＵＸ）が実現する

２．センサーによって身体や物理空間がダイレクトにネットに接続される

３．ネットからのフィードバックを、コンテキストに沿って身体や物理空間が受けとる。

４．それによって私たちの身体や物理空間は、「モノのインターネット」が合体されていく。

『ウェアラブルは何を変えるのか？』 佐々木俊尚・著から引用

投資で勝率を上げるための２つの方法

１．元手をできるだけ多くする

２．時間を長くとる

『増税社会を生き抜くたった１つの方法』小宮一慶・著から引用

良い会社を見分けるポイント

１．商品やサービスを通してお客に喜んでもらい、社会に貢献している。

２．社外に対してはもちろん、そこで働く人が幸せを感じている。

３．高収益企業である

『増税社会を生き抜くたった１つの方法』小宮一慶・著から引用

どうすればＧＤＰは伸びるのか？

経済学的に言えば、

１．生産年齢人口を増やす

２．生産性を上げていく

の２つしかありません。

『増税社会を生き抜くたった１つの方法』小宮一慶・著から引用

日本経済が成長し続けるためのポイント

１．日本の強みを活かせる得意分野を集中的に育成する政策を打ち出す

２．法人税は課税ベースを広げたうえで減税する

『増税社会を生き抜くたった１つの方法』小宮一慶・著から引用

目標売上高の算出方法

１．最初に会社としての目標当期純利益を設定する

２．目標当期純利益から逆算して、目標経常利益を設定する。

３．目標経常利益に固定費を足して、目標限界利益を設定する。

４．目標限界利益を目標限界利益率（＝１-変動費率）で割って目標売上高を算出する

『社長のための黒字の教科書』 森岡寛・著から引用

「削るべき経費」の例

※一部紹介

・業績の有無に関係なく支給される賞与（業績連動の基準を明確にする）

・売上に影響を及ぼさない経費（地代家賃、駐車場代等）

・社内の利用頻度が低い経費（不要な福利厚生制度等）

『社長のための黒字の教科書』 森岡寛・著から引用

業績悪化の兆候や粉飾の可能性を探るための勘定科目

１．棚卸資産

２．売上債権

３．貸倒引当金

４．投資有価証券

『決算書でわかる！いい会社、やばい会社は「ここ」で見抜く！』 大畑伊知郎・著から引用

イノベーションの作戦

※一部紹介

・オープン・インビテーション（グラクソスミスクライン）

・共同消費（ジップカー）

・ステータス・ベース（フォースクエア）

・つながっているコミュニティー（ハーレーダビッドソン）

『ビジネスモデル・イノベーション』ラリー・キーリー、ライアン・ピッケル、ブライアン・クイン、ヘレン・ウォルターズ・著から引用

イノベーションの「１０タイプ」

１．利益モデル

２．ネットワーク

３．組織構造

４．プロセス

５．製品性能

６．製品システム

７．サービス

８．チャネル

９．ブランド

１０．顧客エンゲージメント

『ビジネスモデル・イノベーション』ラリー・キーリー、ライアン・ピッケル、ブライアン・クイン、ヘレン・ウォルターズ・著から引用

セールスの「８ステップ」

１．事前情報の提供

２．印象の形成

３．信頼の構築

４．ニーズの顕在化

５．解決策の提示

６．具体的な第一歩の明示

７．確認と言い訳の提示

８．見込客フォローへ循環させる

『起業の技術』 浜口隆則・著から引用

小さな会社　１２の計器

１．現金預金残高

２．粗利益

３．売掛金

４．顧客数の増減

５．営業利益

６．資金繰表

７．リピート率

８．一人あたり粗利益

９．一人あたり現預金

１０．分配前利益

１１．売上年計表

１２．自己資本比率

『起業の技術』 浜口隆則・著から引用

集客の基本形３つのステップ

１．露出

２．自己紹介

３．問合せ

『起業の技術』 浜口隆則・著から引用

ミッション　３段構え

１．社会の困りごとの明確化

２．その困りごとの解決方法

３．実現したい理想の社会

『起業の技術』 浜口隆則・著から引用

人が持つ２つの行動原則

集約して考えていくと、人は次の【２つの行動原則】しか持っていません。

１．快楽を求める

２．痛みを避ける

ですからビジネスは、この「２つの行動原則」に沿う方向に発展していきます。

『起業の技術』 浜口隆則・著から引用

価値が劣化する２大理由

１．顧客は飽きる

２．競合が増える

『起業の技術』 浜口隆則・著から引用

顧問業の４つのスタイル

１．紹介と商談が中心の社外支援スタイル

２．アドバイス中心のコーチングスタイル

３．管理を委託されるマネジメントスタイル

４．提案を委託されるプレゼンスタイル

『50歳からの新しい稼ぎ方』 佐藤良仁・著から引用

顧問業を始めるパターン

１．前職のつながりで顧問として迎えられる

２．起業して顧問業を行っている

３．顧問派遣をしている会社に登録し、顧問先を紹介してもらう。

『50歳からの新しい稼ぎ方』 佐藤良仁・著から引用

事実を公平かつ客観的に見る方法

・情報を自分自身のためでなく誰か他の人のために集めていると思うこと

・別の論点から反論を準備する弁護士の気持ちになってみる

『【決定版カーネギー】道は開ける』 Ｄ・カーネギー・著から引用

ウィリス・キャリア氏が考案した「悩まず問題に対処する方法」

ステップ１　起こりうる最悪のことを考える

ステップ２　最悪のことを受け入れる

ステップ３　最悪のことを改善する

『【決定版カーネギー】道は開ける』 Ｄ・カーネギー・著から引用

他人に投資するときにインパクトを強める３つの戦略

１．「選択する」

２．「つながりをつくる」

３．「インパクトを与える」

『「幸せをお金で買う」５つの授業』 エリザベス・ダン、マイケル・ノートン・著から引用

幸福になるためのお金の使い方（ハッピーマネー）の５つの原則

１．経験を買う

２．ご褒美にする

３．時間を買う

４．先に支払って、あとで消費する。

５．他人に投資する

『「幸せをお金で買う」５つの授業』 エリザベス・ダン、マイケル・ノートン・著から引用

サラリーマンの「４つの壁」

１．「税制の壁」

２．「給与体系の壁」

３．「就業規則の壁」

４．「転職市場の壁」

『いますぐ妻を社長にしなさい』 坂下仁・著から引用

値段がわからない商品・サービス

・購買経験がない商品

・これまでに売っているのを見たことがない商品

・類似のものから価値を推測することができない商品

『値上げの技術』 辻井啓作・著から引用

成功しない三原則

一、辞めた職場を否定して、その人たちと関係なく仕事する。

二、やたら、マクロ経済の話をする。

三、儲かってもいない前から、節税を言う。

『私の起業ものがたり』　本郷孔洋・著から引用

市場浸透を促す５つの要素

１．メリット

２．互換性

３．わかりやすさ

４．試用体験

５．可視性

『33の法則』オリヴァー・ガスマン、サシャ・フリージケ・著から引用

富士フイルムが新たなビジネスの種を探すためにチェックした３つのこと

１．「やれそうか（技術はあるのか）」

２．「やるべきか（市場で勝てるか）」

３．「やりたいのか（会社の使命か）」

『無印良品の「あれ」は決して安くないのになぜ飛ぶように売れるのか？』 江上隆夫・著から引用

決断を誤る三つの要因

１．現実を直視しないケース

２．情報が偏っているケース

３．思い込みや偏見などの先入観がある場合

『魂の経営』 古森重隆・著から引用

上級管理者になってから伸びない人の理由

１．体力・健康

２．現状に満足してしまうこと

３．将来上級マネージャーになることを想定して訓練をしてこなかったこと

『魂の経営』 古森重隆・著から引用

変化の三大基本原則

秘訣１．「基準」を厳しくする

秘訣２．ゆるがない「信念」を持つ

秘訣３．「戦術」を変える

『アンソニー・ロビンズの運命を動かす』 アンソニー・ロビンズ・著から引用

自分の運命を左右する「三つの決断」

１．何に注目するか

２．注目したものにどんな「意味づけ」をするか

３．「望み通りの結果」を出すために、どんな行動をとるか。

『アンソニー・ロビンズの運命を動かす』 アンソニー・ロビンズ・著から引用

自分の「行動パターン」を変える法

１．「心からほしいもの」に意識を集中する

２．「今すぐ」変化を起こすための“理由”を見つける

３．「これまでの習慣」と「苦痛」を結びつける

４．「新しい習慣」と「快感」を結びつける

５．「条件づけ」で新しい習慣を定着させる

６．新しいパターンが今後も有効かどうかテストする（古いパターンの引き金となった刺激を想像してみて、無意識に新しい肯定的パターンが出てくるのが確認できればＯＫ）

『アンソニー・ロビンズの運命を動かす』 アンソニー・ロビンズ・著から引用

「傷心」という感情の解決策

１．現実には何も失っていないと気づくこと

２．気持ちを落ち着けて、状況を見直す。

３．当の本人に、それとなくあなたが喪失感に悩まされていることを伝える。

『アンソニー・ロビンズの運命を動かす』 アンソニー・ロビンズ・著から引用

「怒り」という感情の解決策

１．相手を完全に誤解している可能性もある

２．あなたの規範が必ずしも正しいとは限らない

３．「このことから何を学ぶべきか。どういうふうに説明すれば、このルールの重要性を理解してもらい、二度とこのルールを破らず、私に手を差し伸べてくれるだろう」と自問し、自答する。

『アンソニー・ロビンズの運命を動かす』 アンソニー・ロビンズ・著から引用

ブランドの成否を左右する要素

１．商品の「魅力」

２．商品の「選ばれやすさ」

３．商品の消費時ないしは利用時の「満足度」

『無意識に買わせる心理戦略』 サイモン・スキャメル＝カッツ・著から引用

コンテンツの４本柱

１．あなたが求める結果（目的）

２．アンカー・ポイント（説得材料）

３．聴衆が得られること（相手のメリット）

４．オープニングとクロージング

『世界最高のプレゼン術』 クレッグ・バレンタイン・監修　ウィリアム・リード・著から引用

ストーリーのネタとなる「５Ｆ」

１．First（初体験）

２．Fault（欠点・短所）

３．Fear（恐怖）

４．Failure（失敗）

５．Frustration（不満）

『世界最高のプレゼン術』 クレッグ・バレンタイン・監修　ウィリアム・リード・著から引用

新しいものを生むための「６つの習慣」

一人で、静かに座ろうとくに実用性のないことであっても、何か新しいことを学ぼう人に率直な意見を求めよう。

群衆のいうことは聞かなくていいほかのアーティストを励ますために時間を使おう変化を起こすという意思をもって、人に何かを教えてあげようつくったものを発信しよう。

『「型を破る人」の時代』 セス・ゴーディン・著から引用

話の構成の基本

話の構成の基本は、「主張（提案）」＋「根拠２、３点」

『で、結局何が言いたいの？」と言われない話し方』 金子敦子・著から引用

コミュニケーション３原則

１．コミュニケーションには目的がある

２．コミュニケーションは受け手が出発点である

３．コミュニケーションにはコストがかかる

『で、結局何が言いたいの？」と言われない話し方』 金子敦子・著から引用

「子どものように」考えるために何が必要か？

「子どものように」考えるために何が必要か、どう考えればいいのか、説明しています。

挑発的であること（Provocative）

直感的であること（Intuitive）

信念を持つこと（Convicted）

スピーディに結果を出すこと（Accelerated）

自発的であること（Spontaneous）

夢中になること（Surrendered）

独創的であること（Original）

『アンシンク』 エリック・ウォール・著から引用

新ビジネス参入の典型的な二つの成功パターン

１．競争や収益性などを一切気にせず、一つは自分が非常にワクワクするようなこと、消費者にとっても楽しいことを一心にやっていたら、結果的にそれがイノベーションを生み出したというケース。

２．当面は儲けを出すのは難しいが規模が大きくなれば可能だという見通しがあって、その論拠もきちんと押さえられているケース。

『シンプルな戦略』 山梨広一・著から引用

戦略構築の６つのステップ

（１）戦略目的の設定→（２）境界条件の再定義→（３）環境分析と洞察→（４）課題の抽出→（５）戦略的方向性の創出→（６）まとめ上げ

『シンプルな戦略』 山梨広一・著から引用

戦略の要諦

戦略の要諦とは、「一言で言えること」。さらには、以下の３大基本要件を満たしていることです。

１．顧客に喜ばれる

２．競争に勝つ

３．儲かる

『シンプルな戦略』 山梨広一・著から引用

自社の戦略がこの３大基本要件を満たすかどうか？

＜３大基本要件＞

１．顧客に喜ばれる

２．競争に勝つ

３．儲かる

自社の戦略がこの３大基本要件を満たすかどうかは、以下の質問に答えることで、容易に理解できます。

Ｑ１　顧客にとって、うれしいことかどうか

Ｑ２　それは他の会社とは違うのか

Ｑ３　自社は儲かるのか

『シンプルな戦略』 山梨広一・著から引用

指示を確実に伝えるには・・・

指示を確実に伝えるには、

（１）指示した内容を復唱させる

（２）その上でさらに指示の要点を質問し、

答えさせる。

『リーダーのための伝える力』 酒巻久・著から引用

どうやって支出を減らすか？

どうやって支出を減らすかですが、それには２通りの方法があります。

１つ目は、給与天引きで貯蓄または投資する方法です。

２つ目は、仕事を忙し面白くする方法です。

『会社勤めでお金持ちになる人の考え方・投資のやり方』 中桐啓貴・著から引用

エッジランク

エッジランクは、次の３つの要素から構成されています。

１．親密度（どれだけコミュニケーションをしているか？）

２．重み（どれだけ１つ１つの投稿にいいね！やコメントがつけられているか？）

３．経過時間（記事が投稿されてからどのくらい経っているか、何らかの行動が起きてからどのくらい時間が経っているか？）。

『ＩＴ企業が儲かるしくみ』 藤原実・著から引用

フリーミアムの課金パターン

・有料アイテム課金型　※パズドラの「魔法石」「レアガチャ」など（厳密には無料でも可）

・時間制限型　※「30日間無制限でお試しできます」など

・機能制限型　※保存できるデータの容量が少ないなど

・人数制限型　※大人数で使うには課金が必須など

・商用課金型　※ビジネスをするにはお金が必要など

『ＩＴ企業が儲かるしくみ』 藤原実・著から引用

ドーパミンが分泌される時

・楽しいことをしているとき

・目的を達成したとき

・他人に褒められたとき

・新しい行動を始めようとするとき

・意欲的な、やる気が出た状態になっているとき。

・好奇心が働いているとき

・恋愛感情やときめきを感じているとき

・セックスで興奮しているとき

・美味しいものを食べているとき

『脳内麻薬 人間を支配する快楽物質ドーパミンの正体』中野信子・著から引用

ドーパミン過剰になると・・・

（１）興奮状態になり、時には攻撃的になる。

（２）アルコールやタバコの依存症や過食など、ある種の行動がやめられなくなる。

（３）幻覚を見たり、妄想を抱いたりする（統合失調症）。

『脳内麻薬 人間を支配する快楽物質ドーパミンの正体』中野信子・著から引用

ドーパミンが不足すると・・・

（１）意欲や興味、好奇心などが減退し、無気力な状態になる。

（２）パーキンソン病

『脳内麻薬 人間を支配する快楽物質ドーパミンの正体』中野信子・著から引用

財務モデル作成の３ステップ

（１）財務三表を連動させ、実績値が整合しているか確認する。

（２）実績値から重要業績評価指標（ＫＰＩ：Key PerformanceIndicator）を求め、経営分析をする。

（３）ＫＰＩを前提条件として将来財務諸表を作成する

『外資系金融のExcel作成術』慎泰俊・著から引用

「売っている店」とは？

「売れている店」よりも、大切にすべきは「売っている店」です。

「売っている店」とは、立地がよくない中でも経営努力をしている店です。

こうした店の経営者には次のような共通点があります。

（１）新しい会社・商品に興味がある

（２）まず置いてみて、扱うか否かは自分ではなく客に決めさせる。

（３）商品の勢いが落ちてきても一緒に改善策を考える

『起業失敗の法則』鈴木健介・著から引用

テレビＣＭよりも重要なマーケティング

（１）店舗での体験（エクスペリエンス）

（２）お客様とのかかわり

（３）地域とのかかわり

『スターバックスはなぜ値下げもテレビＣＭもしないのに強いブランドでいられるのか？』ジョン・ムーア・著から引用

スターバックスのマーケティング暗黙のルール

（１）誠実で信頼できる

（２）気分を喚起する（押しつけは×！）

（３）他社については一切触れない

（４）従業員のコミットメントを高める

（５）約束したことは必ず守る

『スターバックスはなぜ値下げもテレビＣＭもしないのに強いブランドでいられるのか？』ジョン・ムーア・著から引用

雑談力が誰でも身につく５つのルール

１．雑談には中身がなくていい

２．雑談は「あいさつ＋α」で成り立っている

３．雑談はサッと切り上げる

４．結論やオチは必要ない

５．誰でも訓練すればうまくなる

『雑談力が上がる大事典』 齋藤孝・著から引用

消費の特徴

・「よいモノ」ではなく「有名なモノ」が売れる

・一番大切なキーワードは「性価比」（コストパフォーマンス）

・中国人にとって買い物は、単なる消費活動ではなく、自分の面子をかけた戦い。

・無料サンプルは買う前ではなく買った後で提供せよ

・初期費用を有料にして先にカネを払わせたほうが、リピート回数が増える。

『中国13億人を相手に商売する方法』 江口征男・著から引用

商慣行

・中国人経営者との面談では第一印象を思いきり飾れ

・相手に大きいほうのケーキをあげる

・納期がなければ泥沼地獄

・月末締めの翌月末払いは通用しない

『中国13億人を相手に商売する方法』 江口征男・著から引用

権力の法則

法則１．コア支持層の数をできるだけ小さくする

法則２．第一層を常に不安定な状態に置く

法則３．第二層の予備軍を増やし、代わりがいくらでもいる状況をつくり出す。

法則４．自分のコア支持層にはきちんと報いる

『独裁力』 木谷哲夫・著から引用

パラダイム・シフターの４つのカテゴリー

１．研修を終えたばかりの新人

２．違う分野から来た経験豊富な人

３．一匹狼

４．よろずいじくりまわし屋

『新装版パラダイムの魔力』 ジョエル・バーカー・著から引用

ウォーレン・バフェットの１２の原則

事業に関する原則

・シンプルで理解できる事業か

・安定した事業実績があるか

・長期的に明るい見通しがあるか

経営に関する原則

・経営者は合理的か

・株主に率直に話せる経営者か

・組織の習性に屈しない経営者か

財務に関する原則

・１株当たり利益ではなく、自己資本利益率を上げようとしているか。

・「オーナー利益」を考えているか

・利益率の高い企業を探しているか

・１ドル利益を留保したら、企業の市場価値も１ドル以上あがるように心がけているか

市場に関する原則

・事業の価値はどれくらいか

・その事業を価値よりもはるかに安い金額で買収することは可能か

『株で富を築くバフェットの法則【最新版】』 ロバート・Ｇ・ハグストローム・著から引用

女性脳を刺激する方法

（１）家賃のお得感をアピールする

（２）お花を部屋に飾る

（３）掃除を念入りにする

（４）内見する部屋に飴を用意しておく

（５）カーテンなどのインテリアを「今、決めたら提供する」旨を説明する

（６）近所のマップを用意して、便利な地域・環境であることを説明する。

『満室大家さんガラガラ大家さん』 尾浦英香・著から引用

「金持ち母さん」の戦略

【戦略１】成功したい分野の勉強をする

【戦略２】その分野で成功している人とつきあう

【戦略３】人生を変えるメンターに引き上げてもらう

『貧困ＯＬから資産６億をつかんだ「金持ち母さん」の方法』 星野陽子・著から引用

独身時代に次の３つをしておくこと

（１）手に職をつけておく

（２）お金の勉強をしておく

（３）心理に通じる（本を読む。映画を観る。さまざまな人とつきあう）

『貧困ＯＬから資産６億をつかんだ「金持ち母さん」の方法』 星野陽子・著から引用

低い自己評価

お金に困るというのは、「収入より多く使ってしまうこと」、「お金の知識がないこと」、「自らお金を遠ざけてしまう心理」、そして「低い自己評価」が主な原因なのです

『貧困ＯＬから資産６億をつかんだ「金持ち母さん」の方法』 星野陽子・著から引用

今日から使える「誘いフレーズ」ベスト５

１．「◯◯がおいしいお店があるんだけど、一緒に行かない？」

２．「俺んち、マンガいっぱいあるんだよね」

３．「◯◯さんにしかできないことなんです。あなたの力が必要なんです」

４．「この席、座ってもいいですか？」

５．「ランチとディナー、どっちがいい？」

『ビジネスパーソンの誘う技術』 ベリッシモ・フランチェスコ・著から引用

ＤＭの反応率を上げるには、わずか３つのデータを活用すればよい。

（１）利用回数

（２）経過日数

（３）購買金額

『お客様が「減らない」店のつくり方』 高田靖久・著から引用

メジャー感を向上させる要因トップ５

１．「売上ランキング１位であること」

２．「注目ランキング１位であること」

３．「検索ランキング１位であること」

４．「クチコミランキング１位であること」

５．「顧客満足度ランキング１位であること」

『キーパーソン・マーケティング』 山本晶・著から引用

PASONAの法則：行動しやすいメッセージができる

問題点の明確化（P）

問題点の炙り立て（A）

解決策の提示（SO）

絞り込み（N）

行動への呼びかけ（A）

『禁断のセールスコピーライティング』 神田昌典・著から引用

パートナーシップに必要な７つの条件

１．期待の明確化

２．価値観とビジョンの共有

３．信頼関係

４．公平な価値交換

５．力の補完関係

６．使命感

７．互いに尊重し合う姿勢

『THINK LIKE ZUCK マーク・ザッカーバーグの思考法』 エカテリーナ・ウォルター・著から引用

メンバーに力を与えるために・・・

・意思決定の裁量を与える

・自信と能力を育てる

『リーダーシップ・チャレンジ』 ジェームズ・M・クーゼス、バリー・Z・ポズナー・著から引用

貢献を認めるには？

貢献を認めるには、次の二つのことを念頭におかなければならない。

１．ベストを期待する

２．相手にあわせて褒める

『リーダーシップ・チャレンジ』 ジェームズ・M・クーゼス、バリー・Z・ポズナー・著から引用

心のたくましさには、三つの要素がある。

それは、打ちこむこと、自分を律すること、そして挑戦することだ。

『リーダーシップ・チャレンジ』 ジェームズ・M・クーゼス、バリー・Z・ポズナー・著から引用

ついていきたいリーダーに共通する四つの特質

１．正直である

２．先見の明がある

３．仕事ができる

４．やる気にさせる

『リーダーシップ・チャレンジ』 ジェームズ・M・クーゼス、バリー・Z・ポズナー・著から引用

模範的リーダーシップ五つの実践

１．模範となる

２．共通のビジョンを呼び起こす

３．プロセスに挑戦する

４．人々を行動にかりたてる

５．心から励ます

『リーダーシップ・チャレンジ』 ジェームズ・M・クーゼス、バリー・Z・ポズナー・著から引用

ヒットするものに共通していること

「メリットの多さ」

「はじめて」

『ヒットの正体』 山本康博・著から引用

ヒットの正体

重い（使い心地）＋予想の３割増で高い（値段）＋レンズ加工時間が長い（販売形態）→軽くて安くてパッと購入できる。

『ヒットの正体』 山本康博・著から引用

取材の段取り

１．情報収集の「目的」を明確にする（何のために探すのか）

２．「目的の理想的な完成形」をイメージする

３．理想的な完成形のために「必要な情報」を明確にする

４．「取材対象者」（「必要な情報」を持っている人）と「協力者」を見つける

５．協力者の「メリット」と「ニーズ」が何かを考える（その「協力者」はどうすれば動いてくれるのか）

『１万人インタビューで学んだ「聞き上手」さんの習慣』 佐藤智子・著から引用

著者が伝えたいこと

１．誰にでも、大切な役割がある。

２．価値観が違うから、価値がある。

３．自分を高める心を、忘れない。

『生きる力活かす力』 佐々木正・著から引用

相手をモノとして見る見方

相手をモノとして見る見方は大きく分けて、次の３つがある。

（１）相手を「邪魔なモノ」「障害物」として見る

（２）相手を「便利な道具」として見る

（３）相手を「無関係」「無関心」な存在として見る

『日常の小さなイライラから解放される「箱」の法則』 アービンジャー・インスティチュート・著から引用

人的資本からより大きな富を得る方法

（１）人的資本への投資によって運用利回りを上げる

（２）人的資本の運用期間をできるだけ長くする

『臆病者のための億万長者入門』 橘玲・著から引用

「国家破産対策」商品

・国債ベアファンド

・外貨預金

・物価連動国債

『臆病者のための億万長者入門』 橘玲・著から引用

物件選び３つのポイント

１．とことん「いい立地」にこだわる

２．物件価格は、毎月の賃貸料の200倍を目安にする。

３．住宅ローンの支払い額を、手取り収入の25％以内に抑える。

『お金が貯まるのは、どっち!?』 菅井敏之・著から引用

「空気」の４つの種類

（１）締まった空気

（２）緩んだ空気

（３）縛られた空気

（４）ほどけた空気

『「空気」で人を動かす』 横山信弘・著から引用

４つのステージと空気の関係

（１）チーム黎明期（一定レベルの緊張感が漂っている）

（２）チーム成長期（順調なときほど、気が緩みます）

（３）チーム過渡期（「原点回帰」「放置」「専制化」によって空気が変わる）

（４）チーム衰退期（「緩んだ空気」から「ほどけた空気」へ）

『「空気」で人を動かす』 横山信弘・著から引用

空気が変わる３つの原因

（１）社会的手抜き（構成員が増え、無意識に人任せにしてしまう）

（２）外来価値観（外から持ち込まれた新しい価値観）

（３）意味の偽造（作話スモッグ：過去の言動を一貫して正当化）

『「空気」で人を動かす』 横山信弘・著から引用

素晴らしい人生を開く六つの精進

１．誰にも負けない努力をする

２．謙虚にして驕らず

３．反省のある毎日を送る

４．生きていることに感謝する

５．善行、利他行を積む

６．感性的な悩みをしない

『稲盛和夫の仕事入門』 神田嘉延・著から引用

仕事において自己実現を図るための条件

・特定の職業に対して本人が自分の才能、知識、訓練、経験等客観的に適性を持つばかりでなく、あこがれとか抱負を持つこと。

・仕事のやり方である程度の自由裁量や自主管理が許されること

・仕事そのもののために、課題の達成それ自体のために没我献身すること。

『稲盛和夫の仕事入門』 神田嘉延・著から引用

７つのレベルの思考

１．「思想」

２．「ビジョン」

３．「志」

４．「戦略」

５．「戦術」

６．「技術」

７．「人間力」

『知性を磨く』 田坂広志・著から引用

トップエリートのノートに共通するフレーム（＝黄金の３分割）

「事実＝板書」

「解釈＝気づき」

「行動＝要約」

『頭がいい人はなぜ、方眼ノートを使うのか？』 高橋政史・著から引用

マッキンゼーの「空・雨・傘」

「空＝いまの状況」

「雨＝その状況に対する解釈」

「傘＝その解釈により、どんな行動をとるか」

『頭がいい人はなぜ、方眼ノートを使うのか？』 高橋政史・著から引用

頭がいい人のノートを分解したら、こんな「３法則」からできていた。

法則１：「方眼ノート」を使う

法則２：「見出し」をつける

法則３：「３分割」して使う

『頭がいい人はなぜ、方眼ノートを使うのか？』 高橋政史・著から引用

「ざっくり思考」の４つのパターン

１．「ざっくりと絵やグラフにしてみる」

文字では分からなかった問題の本質が見えることがある

２．「ざっくりと仮説をたくさんあげてみる」

仮説が少ないと間違った答えしか出てこない

３．「ざっくりと桁で憶えてみる」

数学が得意な人ほど、まず桁で問題の本質を把握し、それから細かい計算を詰めてゆくことが多い。

４．「ざっくりとデータの分布や誤差を推定してみる」

調査データには、必ず分布や誤差がある。

『数学×思考=ざっくりと いかにして問題をとくか』竹内薫・著から引用

効率的に知識を増やす３段階のアプローチ

１．まず、王道から解いていく

２．次に、今、流行しているものを知る。

３．最後に、「共通項」や「一定のルール」がないかを考えてみる。

『センスは知識からはじまるから引用』水野学・著から引用

服選びはパッケージデザインのクリエイティブディレクションと同じ

私は、服選びに関しても、まったくセンスがないので、本書の思考プロセスを参考にしたいと思います。

１．ターゲットの表面的な「特性」を正確に把握する

２．ターゲットの内面的な「特性」を把握する

３．最適化の条件を設定する

４．最適化に向けた機能を設定していく

５．時代環境を考えて調整する

『センスは知識からはじまる』水野学・著から引用

人材育成

「自己満足に陥るな、現状維持に抵抗せよ、うぬぼれを打ち砕け
（Abhor Complacency. Resist Conservatism. Fight Conceit.）」

これは本書の人材育成の章に書かれていたルールです。

Complacency（自己満足）、Conservatism（現状維持）、Conceit（うぬぼれ）の3つの「C」に屈しないというもの。

『スターバックスはなぜ値下げもテレビCMもしないのに強いブランドでいられるのか？』ジョン・ムーア・著から引用

クリティカルな思考を鍛える７つの習慣

習慣その１　身近な人にあえて「具体的」に話す

習慣その２　「乗っかる」のをやめる

習慣その３　ニュースの見出しから「別のこと」を考える

習慣その４　衝動買いの前に考える

習慣その５　事実と意見を区別する

習慣その６　ソクラテスになってみる

習慣その７　言葉の曖昧さに甘えない

『マッキンゼー流 入社1年目ロジカルシンキングの教科書』大嶋祥誉・著から引用

ビジネスモデルを仕事に活かしきれる人材の９つの要件

１．T型プロデューサーを目指せ

２．「＆」な人材であれ

３．「メジャー志向」を持つ

４．「ありそうで、ない」を見つける

５．相手の価値にロックインする

６．「それはできない！」という声にどう対応するか

７．相手の頭の中に「絵」を描く

８．ビジネスプロデューサーは演出家になる

９．自分だけが「最終責任者」である

『ビジネスモデル×仕事術』細谷功、井上和幸 他・著から引用

友達をつくるための３原則

１．友達の数は「好き」の数と比例する

好きだからこそ関係が近くなり、友達になっていく。

「好き」を抜きにした友人関係なんて、ありえない。

２．自分を「好き」になってくれる人を、「嫌い」になるのはむずかしい。

好意の返報性で、こちらが「好き」の気持ちを持って誠実に接していれば、相手も「好き」を返してくれる。

３．仕事とプライベートを「人」で分けない

仕事とプライベートを分けるのは「人」ではなく「やること」。

出会った経緯や場所は関係なく、プライベートでは仕事の同僚でも仲間として付き合う。

『仕事でいちばん大切な 人を好きになる力』岩瀬大輔・著から引用

才能を開花させるために？

才能を開花させるために、本書が示すのは次の７つのSTEP。

STEP1（準備編）　常識を捨てる

STEP2（探求編）　埋もれた才能を発掘する

STEP3（開花編1）　1%の才能を伸ばす思考法

STEP4（開花編2）　1%の才能を伸ばす行動

STEP5（環境編）　才能を開花させる環境をつくる

STEP6（活用編）　才能をフル活用する

STEP7（番外編）　天才を育てる方法

『人生が変わるたった1%の頭の使い方』小川仁志・著から引用

普段とは異なる経験をすることで、脳を活性化する５つの方法。

１．嬉しいドキドキ体験をする

２．不安になったり、怖がったりのドキドキ体験をする

３．旅行に行く

４．アートを鑑賞する

５．極端なものを見る

『人生が変わるたった1%の頭の使い方』小川仁志・著から引用

米国株に投資するときの留意点

１．外貨建て資産のポートフォリオとして、円に替えることなく長期で運用する。

２．米国国債のゼロクーポン債との組み合わせでリスクを抑える

３．自分が働きたい会社、子供や孫に働かせたい会社という観点で銘柄を選ぶ。

という考え方をお勧めします。

『世界のマーケットで戦ってきた僕が米国株を勧めるこれだけの理由』松本大・著から引用

株式投資のセンスを磨く

株式投資のセンスを磨くために、以下の方法で、バーチャルトレーディングを行うことを推奨しています。

１．これから1か月後までに想定される経済環境の変化を考える

２．その環境下で自分自身が注目する銘柄をいくつか挙げる

３．1週間に1度それらの株価をチェック

４．1ヶ月経過時点で、自分が想定した環境変化と、それをベースに選んだ銘柄の株価の変化を振り返り、なぜそうなったかの原因も一緒に考える。

『世界のマーケットで戦ってきた僕が米国株を勧めるこれだけの理由』松本大・著から引用

クランツさんの１０箇条

クランツさんは自分の経験を元に１０箇条の教訓を残していて、それは宇宙航空研究開発機構（JAXA）職員にとっても仕事の原点になっているそうです。

クランツさんの１０箇条の教訓は以下の通りです。

１．先を見越して積極的に動く

２．自分の担当は自分で責任を持つ

３．やるときは全力で。手を抜かない。

４．わからないことはその場で必ず確認する

５．考えられることはすべて試し、確認する。

６．連絡も記録も、重要なことはすべて書く。

７．ミスは隠さない。それがチームメイトへの教訓になる。

８．システムを全部掌握する

９．次に来るものを常に意識する

１０．チームワークを尊重、信頼感を持つ。

『宇宙に挑むJAXAの仕事術』宇宙航空研究開発機構・著から引用

世界で活躍するために必要な３４のスキル

＜思考法＞

１．技術や知識よりも、哲学を学ぶ。

２．上には上がいるという、高いスタンダードを持つ。

３．突き詰めて考える

４．全ての行動に意味を持たせる

５．常識でもいったんゼロから考える

６．空気を読まずに、オリジナリティを持つ。

７．賛否両論でＯＫ

８．目先にとらわれず、自分を信じる。

９．他人に言われないと動かない人になるか、自分で動くか。

１０．弱みでなく強みを伸ばす

１１．自分のブランドをつくれるか

１２．自分の哲学を持つ

１３．前例があるのは喜ぶべきこと

＜働き方＞

１４．使われるだけの便利な人になるか、表舞台に出られるか。

１５．ファーストステージをどう過ごすかで人生が代わる

１６．自信を持てる基礎をしっかりつくる

１７．人との繋がりをつくる、知ってもらう努力をする.

１８．有名店で働いたではなく、そこで何をやったか.

１９．好奇心を強く持つ

２０．仕事を早くこなすトレーニングをしておく

＜行動法＞

２１．料理以上のものを得るために必要なのが言葉

２２．遠慮しない、謙遜しない、感情を抑えない.

２３．コミュニケーションはユーモアから

２４．言葉ができなくてもあきらめない

２５．同じ土俵で勝負しない

２６．制約を楽しめるか

２７．無理をしてでも社交の場に参加する

＜仕事選び＞

２８．あえて厳しい環境に身をおく

２９．逃げられないところへ自分を追い込む

３０．逆算して、働くべき店・会社を考えるリーダーシップ。

３１．その土地のやり方に合わせたマネジメント

３２．他人の三つ星と自分の店、人の使い方の違いを理解する

３３．リーダーがやるべき仕事とは何か

＜日本人の強み＞

３４．あらためて何が評価されているのかみつめる

『なぜ、日本人シェフは世界で勝負できたのか』本田直之・著から引用

相手が動きたくなる状況を作らないポイント

相手が動きたくなる状況を、自分が動いて作るのです。

そのためのポイントは４つあります。

１．対立構造にしない

２．相手の怖れを取り除く

３．目標を共有する

４．経緯と感謝を示す

『仕事もプライベートも 「思い通りにならない相手」を動かす心理術』水島広子・著から引用

ギャップの原因

フェファーさんとサットンさんは、調査の結果、ギャップの原因を次の５つに特定しました。

原因１．　問題を話し合っただけで仕事をした気になる

原因２．過去のやり方にこだわりつづける

原因３．部下を動かすために恐怖をあおる

原因４．重要でないことばかり評価している

原因５．業績を上げるために競争させる

『なぜ、わかっていても実行できないのか 知識を行動に変えるマネジメント　なぜ、わかっていても実行できないのか 知識を行動に変えるマネジメント』ジェフリー・フェファー、ロバート・I・サットン 他・著から引用

知識を行動に変える８つのポイント

１．大事なのは哲学である一「どうやって？」よりまず「なぜ？」

２．行動することや教えることで知識は身につく

３．すばらしい計画やコンセプトより、行動がまさる。

４．行動すれば間違いも起こる一企業はこれにどう対応するか

５．恐怖心はギャップを広げる一まず、恐怖心を追放しよう

６．似ている言葉に気をつけよう一互いに張り合うのではなく、「競争」を相手に戦おう。

７．何が大切なのか？ 知識を行動に変えるのを助けるのは何か？

８．問題はリーダーの行動だ一リーダーは時間をどう使い、資源をどう分配すればよいか？

『なぜ、わかっていても実行できないのか 知識を行動に変えるマネジメント　なぜ、わかっていても実行できないのか 知識を行動に変えるマネジメント』ジェフリー・フェファー、ロバート・I・サットン 他・著から引用

キャリアのトランジション（節目）を迎えるための姿勢

１．キャリアに方向感覚を持つ

２．節目だけは、キャリア・デザインする。

３．具体的なアクションを起こす

４．偶然のドリフト（寄り道）を取り込む

『「このままでいいのか」と迷う君の 明日を変える働き方』金井壽宏・著から引用

レジリエンスを鍛えるための７つの技術

第１の技術　ネガティブ感情の悪循環から脱出する！

第２の技術　役に立たない「思い込み」をてなずける

第３の技術　「やればできる！」という自信を科学的に身につける

第４の技術　自分の「強み」を活かす

第５の技術　こころの支えとなる「サポーター」をつくる

第６の技術　「感謝」のポジティブ感情を高める

第７の技術　痛い体験から意味を学ぶ

『世界のエリートがIQ・学歴よりも重視!「レジリエンス」の鍛え方　世界のエリートがIQ・学歴よりも重視!「レジリエンス」の鍛え方』久世浩司・著から引用

成功を妨げる六つの嘘

私たちは次の「成功を妨げる六つの嘘」に囚われ、１点に集中することは、意外と難しい現実があります。

１．すべてのことは等しく重要

２．マルチタスクは効率的

３．規律正しい生活が必要

４．意志の力は常に万全

５．バランスのとれた生活が肝心

６．大きいことは悪いこと

『ワン・シング 一点集中がもたらす驚きの効果』ゲアリー・ケラー、ジェイ・パパザン 他・著から引用

私たちの生産性を奪う「四人の泥棒」

１．「ノー」が言えない

２．混乱を恐れる

３．不健康な習慣

４．後押ししてくれない環境

『ワン・シング 一点集中がもたらす驚きの効果』ゲアリー・ケラー、ジェイ・パパザン 他・著から引用

トップエリートがやっている「今日からマネできる！」１２のスキル

１．「与太話」の鬼になる

２．ノンバーバル・コミュニケーションを極める

３．どんな場合でも10分前に着く

４．早寝・早起き・即リプライ

５．プレゼン資料は数ページにまとめる

６．プレゼンする前に「どうしても伝えたいメッセージは何か」を意識する

７．手書きの年賀状を仕事関係者に送りまくる

８．交際費だけはケチってはいけない

９．レストラン選びは命がけ

１０．あえて仕事とは関係ない幅広い分野の知識を身につける

１１．社交パーティーは「エレベーターピッチ」を用意し、事前準備をしてのぞむ。

１２．社内政治のプロになる

『世界中のエリートの働き方を1冊にまとめてみた: グローバルエリートは見た!投資銀行、コンサル、資産運用会社、プライベート・エクイティ、MBAで学んだ15の仕事の極意、そしてプライベートの真実』ムーギー・キム・著から引用

成果を出すコミュニケーションの３原則

１．コミュニケーションには「目的」がある

２．コミュニケーションは「受け手が出発点」である

３．コミュニケーションには「コスト」がある

『「で、結局何が言いたいの?」と言われない話し方』金子敦子・著から引用

劇的な効果を発揮する６つの呪文

１．標準装備

２．共演者

３．二人称シフト

４．メタファー

５．コントラスト

６．恩贈り

『100万人の心を揺さぶる感動のつくり方』平野秀典・著から引用

各血液型の基本気質

O型：

・生きる意欲、生への意思が強い。

・一生懸命に生き、人生を闘いととらえている。

・シンプルイズザベストが流儀

A型：

・完全、絶対、ベストを求めてやまない。

・真実はただ一つと考える一神教的的な傾向がある

・内面は激しいが社会を意識するので抑制傾向

B型：

・世界には多くの原理があるとする多神教的な考え

・ベストよりベターを求める

・社会を意識しないので、常識破りな面がある。

AB型：

・何事にも距離をおき、のめり込まない。

・社会参加意欲が高い

・短期集中力はあるが長期に頑張り抜くことは苦手

『前川教授の人生、血液型。: 血液型が信じられる34の理由』前川輝光・著から引用

なぜ迷わないか？

なぜ迷わないかというと、瞬時に次の５つの流れで考える「型」が身についているからです。

１．まずは全体像を探る（段取り）

２．頭の中にある知識を検索する（情報収集）

３．発想し、候補を複数選ぶ（発想）

４．評価して絞り込み、決定する（決定）

５．伝え方を考える（伝達）

そして、限られた情報から5秒で判断して、「仮の答え」を導き出すのです。

『コクヨの「3秒で選び、2秒で決める」思考術』下地寛也・著から引用

相談する際の３つのポイント

人は相談してくれた人に好意を持つ性質があるからです。

ただし、相談する際にも３つのポイントがあります。

１．答えが簡単に出るような事を相談する

２．自分の弱みや欠点をさらけ出す（無理のない範囲で）

３．上司の得意なことを相談する

『やる気の伝え方』横山信治・著から引用

部下にエネルギーを与える７つの方法

１．相互信頼（信頼され、信頼する）

２．仕事の成果を出しやすくする

３．わかりやすく目標を掲げる

４．競争を意識させる

５．問題を正しく突きつける

６．勝利を味あわせる、成功している部署を体験させる。

７．相手をよく理解して手段を正しく使い分ける

『ウェルチ、ガースナー、ベスーンに学ぶ 「企業変革」入門』鈴木博毅・著から引用

クリック・モーメントを起こす方法

１．ボールから目をそらせ

２．交差的に考える

３．好奇心に従う

４．予測可能な道を避ける

『成功は“ランダム”にやってくる！　チャンスの瞬間「クリック・モーメント」のつかみ方』フランス・ヨハンソン・著から引用

マネジメントの１７の原則

原則１　明確さが不可欠だ

原則２　有能さが成否を分ける

原則３　制約を見つける

原則４　創造性を発揮する

原則５　一心不乱に集中する

原則６　自分の信念を曲げない勇気を持つ

原則７　人格を磨く

原則８　前もってすべての細部を計画する

原則９　仕事をはじめる前に段取りを決める

原則１０　すべてのレベルで正しい人材をそろえる

原則１１　効果的に権限移譲する

原則１２　自分の期待を知る

原則１３　上司に情報を伝える

原則１４　高い生産性をめざす

原則１５　すべての領域で最高の質をめざす

原則１６　つねに成長をめざす

原則１７　革新をつづける

『人を動かせるマネジャーになれ!』ブライアン・トレーシー・著から引用

論理的に伝えるためのポイント

１．まず言葉を定義しよう

２．首尾一貫して考えよう

３．主張の正しさは根拠で示そう

４．論理とイメージを対応させよう

５．結論まで同一の内容にしよう

『その言葉だと何も言っていないのと同じです!』吉岡友治・著から引用

営業力を強くするために必要なたったふたつのこと

１．「サービスの絞り込み」

２．「人材教育」

『強い会社はどんな営業をやっているのか？』 小山昇・著から引用

成長対話における三つの要素

一口に「目標」といいますが、成長対話においてそれは以下三つの要素に大別することができます。

（一）なにを、どれだけ、（達成水準）

（二）なにを、いつまでに、（達成期限）

（三）成し遂げたいのか。（達成意志）

『強い会社はどんな営業をやっているのか？』 小山昇・著から引用

現時点のお金持ちの４パターン

（１）既存産業でアイデア起業して資産家に

（２）プロフェッショナル職業で成功して資産家に

（３）金融・投資で成功して資産家に

（４）ＩＴ関連、ネットなどの新分野で起業し資産家に

『すべてを手に入れた「１％の人々」はこう考える』山田順・著から引用

ベンチャーが目指すのは３つ

１つ目はＩＰＯ、上場ですね。

２つ目は、Ｍ＆Ａ。

会社を成功させて売ることです。

３つ目は、ともかく中小でもサバイバルしていく。（以下省略）（小川浩氏）

『すべてを手に入れた「１％の人々」はこう考える』山田順・著から引用

魅力的な人間になるための３つのポイント

１．社会正義に反しない生き方をすること

２．他の人々の欲求を満たす手助けをすること

３．自己が定めた目的目標を自らの意思で達成していくこと

『40代からの成功哲学』青木仁志・著から引用

３タイプの読書術

１．追体験型読書法

２．インデックス型読書法

具体的なやり方としては、

（１）目次に目を通す

（２）まえがき・あとがきを読んで本のテーマを把握する

（３）目次の中から今知りたいことや必要なことを選んで読む

（４）読みながらツマラナイと思ったことや、すでに知っている事例は容赦なく飛ばす。

という４ステップになります。

３．セレンディピティ型読書法

ネガティブな予言から守るための質問

１．これまでにそのネガティブなできごとは何回起きたか

２．そのネガティブなできごとは、自分と同様の状況にある人にどのくらい起きているか。

『成功が約束される選択の法則』ショーン・エイカー・著から引用

ポジティブ才能が周りの人に伝わるようにする一番いい方法

（１）成功をフランチャイズ化する（容易に反復できる行動変化を考える）

（２）ソーシャル・スクリプト（社会的行動台本）をポジティブなものに作り替える

（３）共有する物語を作る（感情に訴えることによって価値と意味を作り出す）

『成功が約束される選択の法則』ショーン・エイカー・著から引用

成功している企業の成長要因の典型的回答

「ビジョン」

「事業の集中」

「人材」

『世界の伸びている中小・ベンチャー企業は何を考えているのか？』安西洋之・著から引用

競争優位に立つ３つの一般的な戦略

１．「コストリーダーシップ」

２．「差別化」

３．「集中」

『「戦略」大全』マックス・マキューン・著から引用

未来をつくる４つの質問

１．目標は何か？

２．可能なことは何か？

３．目標達成のために何ができるか？

４．新たな機会に反応し、計画を修正すべきタイミングはいつか？

『「戦略」大全』マックス・マキューン・著から引用

企業競争力を高める物流

（１）ローコストの物流

（２）環境に優しい物流

（３）災害に強い物流

『新しい「物流」の教科書』湯浅和夫・著から引用

物流における二つのムダ

（１）物流の活動に内包するムダ

（２）顧客納品と無縁の活動をするムダ

『新しい「物流」の教科書』湯浅和夫・著から引用

リレントレスになる１３の条件

１．他人が満足しているときに、自身をより高め続けなければならない。

２．ゾーンに入り、外部を全て遮断し、コントロールできないものを全てコントロールする。

３．自分が何者かを熟知している

４．あなたは利口になることを拒むダークサイドを持っている

５．プレッシャーを避けるのではなく、作リ出すのだ。

６．皆が緊急ボタンを押しているとき、それはあなたを探しているということだ。

７．誰かと競争するのではなく、相手の弱点を見つけて攻撃する。

８．あなたは提案するのでなく決断を下す。皆がまだ質問しているときに、あなたはすでに答えを知っている。

９．その仕事に愛着を持つ必要はないが、結果にはこだわる。

１０．周りに好かれるよりも恐れられることを好む

１１．あなたは少数の人間しか信じず、その信頼している人たちは絶対にあなたをがっかりさせない。

１２．あなたは失敗を認識することはなく、欲するものを手にするための手段が１つ以上あることを理解している。

１３．あなたはより多くを求めるため、達成したことを祝うことはない。

『リレントレス　結果を出す人の13の法則』ティム・グローバー・著から引用

自己効力感を養う四つの方法

１．実際に行い成功体験を持つこと（直接的達成体験）→「実体験」

２．うまくいっている他人の行動を観察すること（代理体験）→「お手本」

３．他者からの説得的な暗示を受けること（言語的説得）→「励まし」

４．高揚感を体験すること（生理的・情動的喚起）→「ムード」

『「レジリエンス」の鍛え方』久世浩司・著から引用

レジリエンスのある人の特徴

・自分の強みは何かを把握している

・自分の強みを平時から磨いている

・自分の強みを有事に活かすことができる

『「レジリエンス」の鍛え方』久世浩司・著から引用

「基本の四つ」の徹底

１．挨拶

２．クリンリネス

３．欠品防止

４．鮮度管理

『成城石井はなぜ安くないのに選ばれるのか？』上阪徹・著から引用

英語勉強法（リーディング）

１．速読・多読より正しく読む

２．主語と述語動詞をつかむ

３．まずは動詞を見つける

４．英文は頭から読んでいく

５．多読で表現と語彙を増やす

６．試験は読めば読むほど点数が下がる

『偏差値30でもケンブリッジ卒の人生を変える勉強』塚本亮・著から引用

か……感情的にならない

り……理由を話す

て……手短に

き……キャラクター（人格や性格）に触れない

た……他人と比べない

ね……根に持たない

こ……個別に叱る

『叱られる力　聞く力２』阿川佐和子・著から引用

アジリティーの５つの源泉

１．痛みを伴わない小さな変革を重ねる

２．予算編成で資源の抱え込みを許さない

３．柔軟性

４．イノベーションを本業としてとらえる

５．オプション志向で市場を開拓する

『競争優位の終焉』リタ・マグレイス・著から引用

６つの撤退戦略

１．整然とした移行（事業の特徴を現在の形から明日の形へ移す）

２．土壇場のロングパス（かつての中核能力を捨て、新たな中核へすみやかに移行するためのソリューションを見つける）

３．ガレージセール（もはや興味のない資産を手ごろな価格で売却）

４．処分特売（もはや活用できない非中核資産を売却する）

５．脱出（投資を減らすとともに、顧客へのサポートの継続には高い料金を課す）

６．最後に残る者（整理統合を促す、さもなくば、利益の出る結末をめざす）

『競争優位の終焉』リタ・マグレイス・著から引用

攻撃欲の強い人が使う７つの武器

１．わからないふり

２．他人のせいにする

３．非難に動じない

４．疲弊させる

５．他人の価値を無視

６．ズレ

７．罪悪感をかき立てる

『他人を攻撃せずにはいられない人』片田珠美・著から引用

提携棲み分け戦略の具体的方法

１．商品ラインの棲み分け

２．営業エリアの棲み分け

３．ＯＥＭ供給

『「フォロワー」のための競争戦略』手塚貞治・著から引用

同業基盤活用戦略

１．商品を活用する

２．インフラを活用する

『「フォロワー」のための競争戦略』手塚貞治・著から引用

リスクヘッジ競争戦略

１．競争回避

２．顧客ロイヤリティ

３．持たざる強み

４．ポートフォリオ

５．試行錯誤

『「フォロワー」のための競争戦略』手塚貞治・著から引用

同業集積戦略

１．共同販促

２．共同物流

３．共同仕入

『「フォロワー」のための競争戦略』手塚貞治・著から引用

差別化の３要素

１．「価格」

２．「利便性」

３．「何か楽しいもの」

『経営参謀　戦略プロフェッショナルの教科書』稲田将人・著から引用

スパイから身を守るコツ

※一部紹介

（１）出張など移動の際に持ち歩く情報は最低限にとどめる

（２）共用の電子機器やネットワークは極力使わない

（３）書類は必ずシュレッダーにかけてから捨てる

（６）普段から近くにいてよく話す人だからといって安心しない

（８）同業他社の人間に気をつける

（９）アルコールに気をつける

『ＣＩＡ諜報員が駆使するテクニックはビジネスに応用できる』Ｊ・Ｃ・カールソン・著から引用

ＣＩＡ諜報員の**12**の倫理規定

※一部紹介

（１）「誠実で信頼できる」という他人からの評価を「現金」と同じように扱う

（２）知らせる必要のある情報だけ知らせ、秘密の情報は慎重に扱う。

（５）ミスをした場合は、それを正直にいうのではなく、解決策を提示する。

（７）敵味方は変わりうるので、競争相手にも誠意と礼節を忘れない。

（１２）資金の不正利用は少額でもしない。金銭にクリーンでいる。

『ＣＩＡ諜報員が駆使するテクニックはビジネスに応用できる』Ｊ・Ｃ・カールソン・著から引用

ＣＩＡ諜報員の７つの人脈構築術

※一部紹介

（１）相手の趣味や嗜好、生い立ちや経歴、弱みについて知る。

（２）最初の会合でめざすのは「二度目の会合」を実現すること

（４）話すときには神経質なくらい相手の反応に注意し、必要なら話を軌道修正する。

『ＣＩＡ諜報員が駆使するテクニックはビジネスに応用できる』Ｊ・Ｃ・カールソン・著から引用

ＣＩＡ諜報員の７つの交渉術

※一部紹介

（１）参加者の数は最小限に抑える

（２）いきなり地位の高いトップの人間を狙って話をする

（５）相手の弱みを知ったうえで、相手が断りたくても断れない申し出をする。

『ＣＩＡ諜報員が駆使するテクニックはビジネスに応用できる』Ｊ・Ｃ・カールソン・著から引用

サプライチェーンの中でスパイとして活動する人物として理想像

サプライチェーンの中でスパイとして活動する人物として理想的なのは、次のような条件を満たす人である。

（１）情報を得られる立場にいる

（２）情報を得る動機がある

（３）情報伝達の手段がある

（４）情報の正しさを立証できる

『ＣＩＡ諜報員が駆使するテクニックはビジネスに応用できる』Ｊ・Ｃ・カールソン・著から引用

変化のシグナルの質問に答えるに？

変化のシグナルの質問に答えるには、次の三種類の顧客集団を評価する必要がある。

１．製品を消費していない顧客や、製品を不便な環境で消費している顧客。（無消費者）

２．製品を消費しているが、ニーズが満たされていない顧客。（満たされない顧客）

３．製品を消費しているが、ニーズが必要以上に満たされている顧客。（過剰満足の顧客）

『イノベーションの最終解』クレイトン・Ｍ・クリステンセン、スコット・Ｄ・アンソニー、エリック・Ａ・ロス・著から引用

非対称な動機づけを生み出す要因

１．事業機会の絶対的な規模

中小企業には興味深く、大きく見える機会も、大企業にはつまらない。

２．ターゲット顧客

破壊的イノベーションは、既存企業にとって望ましくない顧客や、存在しないも同然の顧客から始まる。

３．事業機会のビジネスモデル

破壊的な新規参入企業は、既存企業が利益を上げる方法とはそぐわないビジネスモデルを用いる。

『イノベーションの最終解』クレイトン・Ｍ・クリステンセン、スコット・Ｄ・アンソニー、エリック・Ａ・ロス・著から引用

破壊の輪を動かす６つの要因

１．人材市場：柔軟で起業家精神とリスク選好を促し、企業間の人材移動を可能にする人材市場の存在。

２．資本市場：新規企業が立ち上がり、破壊的イノベーションの機会を追求しながら成長するのを助ける資本市場。負債による資金調達を促す資本市場政策は、破壊の輪の妨げになる。

３．制約の少ない製品市場

４．破壊を支えるインフラ：適切な税制、企業の創設を促すインフラ、破壊のプロセスに「潤滑油」を供給する仲介機関。

５．活気ある業界環境

６．研究開発

『イノベーションの最終解』クレイトン・Ｍ・クリステンセン、スコット・Ｄ・アンソニー、エリック・Ａ・ロス・著から引用

ブランチを使って、失敗を学びに変える「ミステリー分析」。

ステップ１　問題は何かを確認する

ステップ２　もともとの思惑を確認する

ステップ３　何をやったのかを確認する

ステップ４　実際に起きてしまったことを確認する

ステップ５　思ったようにいかなかった原因を考える

ステップ６　原因の解消策を考える

ステップ７　解消策で状況がどう変わるか考える

『考える力をつける３つの道具』岸良裕司、きしらまゆこ・著から引用

有益な関係を築く３つの要素

１．相互理解

２．信頼

３．尊敬

相互理解、信頼、尊敬、――これらの特性を備えた関係は、どうすれば築けるのでしょうか？

以下の三つをやってみてください。

１．自己開示――あなたのことを根本から理解してもらうため

２．質問する――相手をよく知るため

３．アドバイスを求める――あなたにとって重要な問題について、建設的なアドバイスを求める

『ハーバードの自分を知る技術』ロバート・スティーヴン・カプラン・著から引用

真の努力

真の努力というのは本来、成果を出すために必要な（１）目的を設定する、（２）戦略を立てる、（３）実行する、という３段階のプロセスを踏むこと。

『努力不要論』中野信子・著から引用

外国人とビジネスをする上では、「知りませんでした」では許されない作法。

日本人だけとコミュニケーションをとるには支障がなくても、外国人とビジネスをする上では、「知りませんでした」では許されない作法を解説します。

原則１　相手の国・民族を心から尊敬する

原則２　対等関係に基づく相互主義で対応する

原則３　常に相手の立場に立ち相手に恥をかかせない

原則４　身構えず「アフター・ユー」の精神で心に余裕を持つ

原則５　柔軟に臨機応変に対応する

原則６　相手の国や民族についてネガティブなことは話題にしない

原則７　日本人同士で固まり過ぎない

原則８　夫婦単位を重視する

『日本人の9割は正しい自己紹介を知らない――世界標準の仕事プロトコールの教科書』山中俊之・著から引用

スタマー・ジャーニーの魅力度を測る「**SOLE**」

競争力のあるカスタマー・ジャーニーを創るために、その魅力度を測る４つの指標を示しています。

S　：　Social　ソーシャル

O　：　Originality　オリジナリティ

L　：　Length　長さ

E　：　Emotion　エモーション

この4点をレーダーチャートのように表すと良いようです。

『エクスペリエンス・ドリブン・マーケティング』朝岡崇史・著から引用

「先延ばし」するときに、いつも湧いてくる７つの感情。

私たちが「先延ばし」するときに、いつも湧いてくる７つの感情が行動にブレーキをかけます。

１．めんどうくさい

２．失敗が怖い

３．時間がない（時間がまだある）

４．嫌われたくない

５．つらい

６．自信がない

７．後悔したくない

『7つの心のブレーキを外せばうまくいく「すぐやる」習慣』古川武士・著から引用

生き抜く３＋１の力

必要なのは、次の３つの力です。

１．考える力

想定外の問題や経験値のない課題に向き合い、自分の頭で「何が本質的にやらなければならないことか」を考えることができるか？

２．共創する力

「多様な」人々との議論を通じて、その議論の中から学び、ベストな答えを導き出し、実践し始めることができるか？

３．進化する力

自分自身と真摯に向き合い、自ら気づき、学びながら「進化」することができるか？

『21世紀を生き抜く3+1の力』佐々木裕子・著から引用

インサイトボックス思考をするのための５つのテクニック

１．引き算

従来、製品やサービスに欠かせないとみなされていた要素を取り除くことで、イノベーションを生む。

２．分割

既存の構成要素を分割し、一部を分割して用いることで、新たな創造的な製品を生む。

３．掛け算

製品やサービスの一部の要素をコピーして量産し、その際、それまで無意味と考えられていた変更を加える。

４．一石二鳥

1つの要素に、これまで無関係と考えられていた複数の機能をもたせることで、イノベーションを成し遂げる。

５．関数

互いに関係ないと思われていた複数の要素を連動させ、一方を変えると、それに合わせて他の要素も変わるようにする。

『インサイドボックス 究極の創造的思考法』ドリュー ボイド、ジェイコブ ゴールデンバーグ 他・著から引用

「相手にきちんと理解してもらえる意見の伝え方」の９つのコツ

１．とにかく結論を最初に言う

２．相手に合った話し方で話す

３．話全体の流れを見せる、これから何を話すのか予告する。

４．大事な箇所は繰り返す

５．断定的な口調は避ける

６．あくまでも自分の一意見であることをアピール

７．手を効果的に使う

８．相手の目を見よう

９．伝えるための「良い声」を意識する

『自分の考えを「伝える力」の授業』狩野みき・著から引用

「５つのＰ」という切り口でザッカーバーグの思考法を読み解く

ウォルターさんは、次の「５つのP」という切り口でザッカーバーグさんの思考法を読み解きます。

１．情熱（Passion）

２．目的（Purpose）

３．人材（People）

４．製品（Product）

５．パートナーシップ（Partnerships）

『THINK LIKE ZUCK マーク・ザッカーバーグの思考法』エカテリーナ・ウォルター・著から引用

科学の実験でも用いられる「**SCAMPER**法」

SCAMPER法とは、ビジネスで用いられるアイディア創出法。

S ＝ Substitute?　代用品はないか？

C ＝ Combine?　結びつけることはできないか？

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?　他の使いみちはないか？

E ＝ Eliminate or minify?　削除か、削減できないか？

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

『京都大学人気講義 サイエンスの発想法――化学と生物学が融合すればアイデアがどんどん湧いてくる』上杉志成・著から引用

人生を５°だけ変える→昨日と少しだけ違った自分になる５０＋１の方法

１．知らない外国語の挨拶をひとつ覚える

２．いつもより３時間早く床につく

３．「すみません」と言うところで「ごめんなさい」と言う

４．謝罪に続けて「ありがとう」と言う

５．いつも見ているコラムやブログの記事を音読する

６．思いついた３ケタの数字からマイナスになるまで暗算で７を引き続ける

７．手を洗ったら、ついでに洗顔する。

８．駄洒落を色紙に書く

９．完全犯罪を考える

１０．アウグスティヌス『告白』の梨を盗むくだりを読む

１１．読んでいる物語の登場人物をすべて出来杉君（＠ドラえもん）に置き換える

１２．師の影を踏む

１３．盗んだバイクで走り出す

１４．エリナー･リグビー（＠ビートルズ）を口笛で吹く

１５．あぶり出しで書いた葉書を投函する

１６．コピー機で体の一部をコピーする

１７．新しい言語を考える

１８．グラビア写真にほうれい線を書き加える

１９．知らない人に挨拶する

２０．いつものひとつ隣の駅で降りる

２１．自分の顔写真入の紙幣を考える

２２．どれかの星に好きな名前をつける

２３．ウソの家系図をつくる

２４．自分の背丈の深さの穴を掘る

２５．１０年未来の自分宛に借用書を書く

２６．働きアリを追いかける

２７．左右色の違う靴下を履く

２８．海を見に行く

２９．２ケタの九九を覚える

３０．デモに参加する

３１．見舞いに行く

３２．心をこめてラブレターを書く

３３．心を込めて書いたラブレターをベンチに置いて帰る

３４．常備菜をつくる

３５．野生動物を観察する

３６．読んだことのある作家の墓参りに行く

３７．始発電車に乗る

３８．宝の地図をねつ造する

３９．友人と友人を引き合わせる

４０．べそをかく

４１．寄付をする

４２．往来に腰をおろして「５分間マッサージ無料」と掲示して待つ

４３．（希望者がいれば）見知らぬ人の肩を５分間マッサージする

４４．持って帰りたくなるような石を拾う

４５．二人分の昼食を食べる

４６．周りの人に聞こえるように祈る

４７．周りの人の分まで祈る

４８．ガチでヒッチハイクする

４９．電話帳を床において靴を履いてその上に立つ

５０．アラビア文字の名刺を自作する　（参考：東京外国語大学アラビア語専攻のページ）

５１．（アルコール度数１％未満の）お酒をつくる

独学者の生活技術から引用

社会関係を築くために求められる認知能力

（１）視覚情報を解釈して他者を認識する

（２）人の顔を覚えられる

（３）誰と誰が知りあいか覚えている

（４）情動的情報を処理できる

（５）複数の人間関係の情報を一元的に処理できる

『＜わたし＞はどこにあるのか　ガザニガ脳科学講義』マイケル・Ｓ・ガザニガ・著から引用

プラットフォーム戦略　４つの行動

１．多くの関係するグループを「場」に乗せる

２．マッチングや集客など様々な機能を提供する

３．検索や広告などのコストを減らす

４．口コミなどの外部ネットワーク効果を創造する

『マーケティングキーワードベスト50』田中洋・著から引用

パーパス・ドリブン・マーケティング　活動上の特徴

（１）その企業やブランドが、直接依って立つ社会基盤に注目した貢献活動であること。

（２）その活動を通じて、顧客との感情的なきずなや喜びが強まること。

（３）自社事業の依って立つ基盤を強化することで、長期的な視野で最終的な収益を得られること。

『マーケティングキーワードベスト50』田中洋・著から引用

炎上しないルール６カ条

１．人の悪口を言わない

２．法に触れることを言わない

３．裏の取れない情報を流さない

４．政治と宗教の話をしない

５．場所や個人が特定できる写真をアップしない

６．批判をしない

『ミセス・シンデレラ　夢を叶える発信力の磨き方』梅津有希子・著から引用

怪しいバイト先の見分け方

・交通費や備品などの自己負担を求める

・しょっちゅう、求人募集をかけている。

・面接時間が短い、条件や待遇の説明がない。

・社内が汚れている、備品が壊れたまま。

・電話をしてもなかなか出ない

・面接担当者の態度が横柄

『「副業」の基本と常識』大山滋郎、植野正子・監修から引用

消耗戦を抜け出して老舗になるために『やってはいけない５つのこと』

（１）売れているモノを売ってはいけない

（２）ターゲット客を攻略してはいけない

（３）競合対策をしてはいけない

（４）スケールメリットを強みにしてはいけない

（５）勝つためのスキルを磨いてはいけない

『あのお店はなぜ消耗戦を抜け出せたのか』仲山進也・著から引用

将に五危あり

１．必死になること。必死になると、思慮の浅い勇ばかりとなり、かえって敵の術中にはまる。

２．必生である。生きようと思い定めることである。作戦の目的をそのように設定すると、消極的になってしまい、進撃のチャンスが戦場で生まれても、つい見送ってしまったりする。

３．分速（短気、怒りっぽい）自分が侮られていると思うとカッとなって思慮に欠ける反応をしてしまう

４．廉潔（欲薄く、清廉）辱められることで、術中にはまる。

５．愛民（兵士を救いたい気持ち）

『孫子に経営を読む』伊丹敬之・著から引用

勝ちを知るに五あり

１．戦うべき状況かどうか、判断できる者。

２．現場の作戦行動を兵力の大小に応じて適切に工夫できる者

３．組織の上下で同じ思いと欲を共有している者

４．自ら深く考えて準備をし、相手が準備のないまま行動するのを待ちかまえている者。

５．現場の指揮官たる将の能力が高く、最高責任者である君（経営者）は将のたづなをとっていちいちコントロールはしない者。

『孫子に経営を読む』伊丹敬之・著から引用

四〇歳から禁句にしたい三つの言葉

１．「僕はそういうことをやらない」

２．「ごめん、私にはわからないから」

３．「人生なんてこんなもんだ。今のままでいい」

『40歳のためのこれから術』松浦弥太郎・著から引用

戦略を社員に伝達する方法

・口頭によるもの

・文書による方法（経営計画の作成とその発表）

・人事

・予算

・組織

・トップマネジメントの日常の言動

『「バカな」と「なるほど」』吉原英樹・著から引用

「基本」の定義

著者がたどり着いた「基本」の定義。

・成果を大きく左右する本質的で重要なこと

・多くの人が既に知っていること

・継続的に実践するのが難しいこと

『世界のエリートはなぜ、「この基本」を大事にするのか？実践編』戸塚隆将・著から引用

「基本」を実践する内面のドライバー

（１）自分はやればできる、という「自信」。

（２）自分が率先して貢献しよう、という「責任感」

（３）自らが設定した「高い目標」に向かう信念

『世界のエリートはなぜ、「この基本」を大事にするのか？実践編』戸塚隆将・著から引用

お金に見放されることにつながる、代表的な「五つのバイアス」。

１．損失回避バイアス

２．現状維持バイアス

３．近視眼バイアス

４．参照点バイアス

５．同調性バイアス

『お金の話にきれいごとはいらない』小笹芳央・著から引用

お金の４つのサイクル

１．「稼ぐ」

２．「遣う」

３．「貯める」

４．「殖やす」

『お金の話にきれいごとはいらない』小笹芳央・著から引用

お金に見放される人の特徴

※一部紹介

・「お金なんて」と斜に構える

・時間感覚が緩い

・「独り占め」しようとする

・保身のために嘘をつく

・他者を心底から信頼しない

・「やりきる前」にあきらめる

・「安全第一」でチャレンジしない

・「小遣い制」が敷かれている

『お金の話にきれいごとはいらない』小笹芳央・著から引用

数字を上手に利用する３つのポイント

１．おおまかな数字ではなく、正確な数字を示す。

２．数字の大きさがわかるように示す

３．第三者によるデータを使う

『交渉で負けない絶対セオリー＆パワーフレーズ70』大橋弘昌・著から引用

リーダーシップのあり方を変える可能性を持つ５つのトレンド

１．金融市場における短期主義

２．市民運動の激化

３．企業の信用低下

４．増長するフォロワー

５．可視化と透明性

『未来企業』リンダ・グラットン・著から引用

ジェスチャーは、高さで決まる。

・肩より上……「リーダーシップがあって活動的な人」

・肩からへそ……「信頼できる人」

・へそより下……「自信がなさそうな人」

『【NHK式+心理学】一分で一生の信頼を勝ち取る法』矢野香・著から引用

I→YOU→WE法

話をI（私）から始め、YOU（あなた）、そしてWE（私たち）と徐々に広げていくことで、聞き手を巻き込んでいく方法。

『【NHK式+心理学】一分で一生の信頼を勝ち取る法』矢野香・著から引用

ＮＨＫ式７つのルール

１．話す目的をハッキリさせる

２．「13文字以内」でタイトルをつける

３．結論は「最初の15秒」で言う

４．「一文50文字以内」にする

５．「４つの抑揚」で強調する

６．「１分300文字」でゆっくり話す

７．独り言から入る

『【NHK式+心理学】一分で一生の信頼を勝ち取る法』矢野香・著から引用

不眠になる条件

１．仕事ばかりで運動はほとんどしない

２．時間がなくて寝る前に夕食をドカ食いする

３．コーヒーを時間構わず多飲する

４．ベッドに行く前にタバコを一服する

『なぜ、一流の人は「疲れ」を翌日に持ち越さないのか』裴英洙・著から引用

生体の３大アラーム

１．「発熱」

２．「痛み」

３．「疲労」

『なぜ、一流の人は「疲れ」を翌日に持ち越さないのか』裴英洙・著から引用

訪日外国人による「おもてなし」不満ランキング

※一部紹介。

出典：日経MJ

１位　外国語サービスが少ない

２位　無料Wi-Fiの整備が遅れている

３位　飲食店の食券システムがわからない

４位　飲食店で食べ方を教えてくれない

５位　現金しか使えない店が多い

６位　飲食店は値段の割に量が少ない

７位　禁煙スペースのない飲食店がある

８位　過剰包装の店が多い

『外国人観光客が「笑顔で来店する」しくみ』新津研一・著から引用

アマゾンがシステム構築の際、前提とした顧客ニーズ。

１．顧客は幅広い選択肢を求めている

２．顧客は低価格を求めている

３．顧客は迅速で信頼できる配送を求めている

『１分間ジェフ・ベゾス』西村克己・著から引用

無印良品が働き続けたい会社になった理由

１．無印良品というブランドが好きで入社した人が多い

２．内部採用でじっくり育てた人を正社員にしている

３．「働きがい」を感じる職場を本気でつくっている

『無印良品の、人の育て方』松井忠三・著から引用

無印良品の、人の育て方。

無印良品ではこのような異動をしています。

・本人が希望している異動を尊重する

・三〜五年で異動になるケースが多い

・販売部から商品を開発する部署に、販売部から物流担当に……という具合に、まったく違う部署に異動させるケースが多い。

・年齢にとらわれずに若手にも重要ポジションを任せる

・困った部門にエースを投入

・部門長を新規分野に出す

・上司の個人的な感情が影響しないような異動の体制を整えている

・懲罰的な異動はない。そもそも無印良品に閑職は存在しない。

『無印良品の、人の育て方』松井忠三・著から引用

才能が目覚める「３つの質問」

１．20歳までにあったもの、なかったものは何ですか？

２．今、興味のあること、または問題だと感じることは何ですか？

３．気になる人はどんな人ですか？

『才能が９割』北端康良・著から引用

自分の才能を手に入れた７タイプの人たち

（１）自分が欲しいものを追求した人

（２）やりたいことを追求した人

（３）なりたい自分を追求した人

（４）助けたい人がいた人

（５）経験を追求した人

（６）与えられた環境で努力した人

（７）もともと上手にできた人

『才能が９割』北端康良・著から引用

選ばれてマス！

A.信頼のおける人に選ばれてマス！

B.周りの人に選ばれてマス！

C.世の中に選ばれてマス！

『伝わっているか？』小西利行・著から引用

タイミング分析の６つのレンズ

１．シーケンス（出来事の順番、一連の流れ）

２．パンクチュエーション（出来事やプロセスが始まったり、中断したり、終わったりする時点）

３．インターバル（出来事と出来事の間の時間の長さ）

４．スピード（出来事が起こっている速さ）

５．シェイプ（動きのリズムそのほかのパターン）

６．ポリフォニー（同時に起こっている物事の相互関係）

『パーフェクト・タイミング』スチュアート・アルバート・著から引用

「俺のイタリアン」との共通点

・良品廉価

・高い原価率

・高い客回転率

・高いリピート率

・高い志

『鎌倉シャツ魂のものづくり』丸木伊参・著から引用

シャツに決めた理由

・流行にあまり左右されない

・季節性もそれほどない

・市場で売られているシャツの価格が高い

・シャツで服装術向上に貢献したい

・重衣料に比べ少ない資金ですむ

『鎌倉シャツ魂のものづくり』丸木伊参・著から引用

コンセプトの発想例

１．あるものを活かす

２．離したり、まとめたり。

３．外界からモデルを移植

４．気づいちゃった

５．ハイブリッド

６．原点回帰

７．タブーを突く

８．天邪鬼

９．手の内を明かす

１０．ノスタルジー

１１．再利用

『今ある会社をリノベーションして起業する』奥村聡・著から引用

「常識」を疑う４つのステップ

１．「常識」と思われることの「真逆」を考えてみる

２．「常識」によって導かれている行動を批判する

３．「常識」を批判する場合の対案を考える

４．新しい常識の構築と効果の検証

『オックスフォードの教え方』岡田昭人・著から引用

教える側の２つの心構え

１．見返りを求めてはいけない

２．教える者は相手に背を向けてはいけない

『オックスフォードの教え方』岡田昭人・著から引用

チュートリアル制度

日本の大学とオックスフォードの教育を比べた場合、最も違っているのが「チュートリアル制度」です。

チュートリアルで鍛えられるのは、次の３つの能力。

１．分析・統合・表現能力

２．批判力と討議能力

３．協調して問題解決を図る力

『オックスフォードの教え方』岡田昭人・著から引用

社員数３０人以下の成長意欲の高い社長のお困りごとトップ３

１．会社のお金の流れが漠然としていることによるストレス

２．社員との立場の違いが生む「危機感のズレ」によるストレス

３．次のワクワクするビジョンが見えないストレス

『年間報酬3000万円超えが10年続くコンサルタントの教科書』和仁達也・著から引用

コンサルタントには「４つのモデル」

１．プロジェクト型

２．アドバイス型

３．ワークショップ型

４．パートナー型

『年間報酬3000万円超えが10年続くコンサルタントの教科書』和仁達也・著から引用

今後の有望なトレンド

１．環境・エネルギー関連

２．デジタルテレビのスマート化関連分野

３．バイオ、ライフサイエンス関連。

４．ネットのトランザクションの爆発と、ビッグデータ、ＩＴの進化領域。

５．スマホ、ＳＮＳ、決済、ＥＣ関連。

６．衣食住のイノベーション関連

７．ハイテク

『私は、こんな人になら、金を出す！』村口和孝・著から引用

「この人になら投資をしたい」と考える経営者の特徴

・未来に対して真面目な人

・顧客を発見し価値を作れる人

・１週間で成長できる人

・粘り強く、あきらめない人。

・ものごとを俯瞰できる人

・「互恵関係」を結べる人

・歴史の中にチャンスを見出せる人

・組織改革のタイミングを知る人

・48時間で切り替えられる人

『私は、こんな人になら、金を出す！』村口和孝・著から引用

資本政策３つの柱

１．株主構成

２．創業者自立性の確保

３．資金調達戦略

『私は、こんな人になら、金を出す！』村口和孝・著から引用

DeNA成功の要因

１．新しい大きな顧客マーケットの発見と、インパクトある商品サービス。

２．新事業全体のインフラと周辺サービスを、自社で担ったスピード。

３．世界レベルの企業を目指す、高い目標。

４．高い結果をコミットする、明確でぶれないプリンシプル（信条）。

５．超合理的判断でビジネスモデルを作り、現場が実行責任をまっとうした。

６．若く少数精鋭で、最高のパフォーマンスを求めた。

７．財務を健全化し、パートナーを大切にしてきた。

『私は、こんな人になら、金を出す！』村口和孝・著から引用

放送作家に求められる３つの能力（原則）

放送作家に求められるのは、次の３つの能力（原則）です。

１．相手の心を一瞬でつかむ

２．つかんだら離さない

３．次回も観たいと思わせる

『スルーされない技術』石田章洋・著から引用

相手の表情を細かく読み取る時のポイント

わずかな挨拶の瞬間で、相手の表情を細かく読み取るのです。

・こちらの目を見てくださるかどうか

・そのときに表情が緩むか、固いままなのか。

・言葉を返してくださるかどうか

・返してくださったとすれば、どんな言葉か。

・動作はどうか

・しぐさはどうか

『ビジネスで使える 超一流 おもてなしの心・技・体 (朝日新書)』里岡美津奈・著から引用

クリティカルシンカーが常にチェックしている３つの問い

１．「目指すもの」は何か？（いつまでに、どのくらいのレベルで？）

２．今と目指す姿のギャップ（＝課題）は？

３．ギャップを埋めるための具体的な施策は？

『実践型クリティカルシンキング (次の10年にプロフェッショナルであり続ける人の教科書)』佐々木裕子・著から引用

修羅場を切り抜けるための６つの流儀

流儀１　自分の状態変化に敏感になる

流儀２　「いま、ここ」に集中する

流儀３　オープンマインドを保つ

流儀４　自分の役割を明確に意識する

流儀５　意外性を楽しむ

流儀６　共感力を養う

『プロフェッショナル・ファシリテーター---どんな修羅場も切り抜ける6つの流儀』ラリー・ドレスラー・著から引用

人の中に潜む「あいうえお」のプログラム

あ・・・あきらめ

い・・・言い訳

う・・・後ろ向き

え・・・遠慮

お・・・思い込み

このプログラムが入っているからこそ、人は動けなくなる。

『人生は見切り発車でうまくいく』奥田浩美・著から引用

正しく思考する４つの技術

立花隆さんの「正しく思考する４つの技術」

技術１．自分を疑う（無知の知・脱盲信）

技術２．あれもこれも（並行思考）

技術３．長期的展望（宇宙的スケール）

技術４．科学＋社会（科学を見る目）

『「正しく思考する」技術を磨く 立花隆の「宇宙教室」』立花隆、岩田陽子 他・著から引用

ついアホと戦ってしまって消耗してしまう人の特徴

次の５つの特徴を持つ人は、ついアホと戦ってしまって、消耗しがちなので、注意が必要です。

１．正義感が強い

２．自信にあふれる

３．責任感が強い

４．プライドが高い

５．おせっかい

『頭に来てもアホとは戦うな! 人間関係を思い通りにし、最高のパフォーマンスを実現する方法』田村耕太郎・著から引用

バタバタする原因

吉山さんは、バタバタする原因を次の３つに特定しています。

１．事前準備不足

２．時間管理不足

３．リスクの想定不足

細かく見ると様々なシチュエーションがありますが、突き詰めると、この3つの原因に集約されるのです。

『「バタバタしない」技術 (PHP文庫)』吉山勇樹・著から引用

協力してもらえる仕事の判断基準

いま取り掛かっている仕事が、次の４つのどれに該当するか確認して、協力してもらえる仕事は、協力を得て、何でも自分で抱え込まないようにすることも大切です。

１．自分にできて、他人でもできる。

２．自分にできて、他人にできない。

３．自分はできず、他人ならできる。

４．自分はできず、他人にもできない。

もし、その仕事が4番目なら、いくら自分や自分の部署の中でバタバタしても始まりません。

『「バタバタしない」技術 (PHP文庫)』吉山勇樹・著から引用

言い換え原則のための「４つの柱」

１．8割すてる

２．大人語をすてる

３．直訳をすてる

５．抽象後をすてる

『ずるいえいご　ずるいえいご『青木ゆか、ほしの ゆみ 他・著から引用

『孫子』の要諦

（１）大きな勝利は90％があなた以外の要素で決まる

（２）相手に実力を発揮させない方法

（３）敗北者の行動には共通点がある。それを避けるべし。

（４）兵を本気で戦わせて200％の実力を発揮させる

（５）戦うことではなく、勝つことが最終目標である。

『実践版 孫子の兵法』鈴木博毅・著から引用

５つの基本条件

１．彼我の戦力を検討したうえで、戦うべきか否かの判断ができること。

２．兵力に応じた戦い方ができること

３．君主国民が心を一つに合わせていること

４．万全の体制を固めて敵の不備につけこむこと

５．将軍が有能であって、君主が将軍の指揮権に干渉しないこと。

『実践版 孫子の兵法』鈴木博毅・著から引用

依存を排除する５つの方法

（１）万一の場合へ別案を準備しておく

（２）前日までにリスクを限界まで解消しておく

（３）目標を複数持ち、並行して追いかける

（４）早く着手して、リスクを事前にあぶり出す。

（５）一つではなく、いくつもの強みを育てておく。

『実践版 孫子の兵法』鈴木博毅・著から引用

「好きなもの一〇個」の意外な効果

・好きなことを考えていると、それだけで自然とポジティブな気持ちになれる。

・自分にとって大事なものは身近にあると気づける

『エースと呼ばれる人は何をしているのか』夏まゆみ・著から引用

ピクサーが集合的な思考の意識転換を図るために使用しているメカニズム

（１）全員で問題解決（デイリーズ）

（２）現地調査でつかむ本物感

（３）制約の力

（４）テクノロジーとアートの融合

（５）短編で実験する

（６）観察力を養う

（７）反省会

（８）学び続ける（ピクサー・ユニバーシティ）

『ピクサー流創造するちから』エド・キャットムル・著から引用

ピクサーのクリエイティブを特徴づける２つの基本的な考え方

第一の原則「物語が一番偉い（Story Is King）」

技術であれ、物品販売のチャンスであれ、何であってもストーリーの妨げになってはならない。

第二の原則「プロセスを信じよ（Trust the Process）」

『ピクサー流創造するちから』エド・キャットムル・著から引用

前提への３つの挑戦

１．「必要性」を疑う

２．「行動理由」を疑う

３．「単独性」を疑う⇒「ほかのやり方はないのか？」

『フレームワークで人は動く』 清水久三子・著から引用

ステークホルダータイプ

１．アイコン：価値観や組織文化の象徴である人

２．インフルエンサー：組織への影響力が強い人

３．ネットワーカー：組織内で起きていることがわかる人

『フレームワークで人は動く』 清水久三子・著から引用

「マンツーマングリッド」を使ったステークホルダーコミュニケーションのための計画

１．担当者を決める

２．コミュニケーション頻度を決める

３．関連情報の収集方法を決める

４．中核メンバー全員で情報を共有する

『フレームワークで人は動く』 清水久三子・著から引用

「ペイオフマトリクス」（縦軸：実現性　横軸：実効性）

１．変革重要施策（効果が高いけれども難易度も高い）

２．クイックウィン施策（高い効果がのぞめるにもかかわらず、難易度が低い）

３．今すぐ徹底施策（効果が低いものの、難易度も低い）

４．実施しない施策（効果が低いにもかかわらず、難易度も高い）

『フレームワークで人は動く』 清水久三子・著から引用

「３つのボード」⇒プロジェクトのドラマづくり

１．ジュニアボード（若手や次世代リーダー候補を集めた「仮想の取締役会」）

２．ダッシュボード（進捗状況や、小さな成功体験などを壁に貼り出す）

３．オン・ボード（本気にさせるための演出）

A.象徴的人事

B.一点突破（１つの指標にこだわり、集中して実行⇒成功体験）

『フレームワークで人は動く』 清水久三子・著から引用

生きる極意

「生きる極意」のようなものがあるのかといえば、「自分で自分を縛らない」「物事にこだわらない」「人や物に依存しない」の三つがポイントになるんだ。

『こだわらない とらわれない』 荒了寛・著から引用

ムダの多い社長の５つの共通点

１．見栄を張りたがる

２．厚めの書類をつくりたがる

３．内製化しないと気が済まない

４．変化を嫌う

５．固定観念に縛られている

『会社はムダが９割』 山口智朗・著から引用

カリスマ性を持つ優れたトップに、共通するポイント。

１．不可能を可能にした実績を持つ

２．希望を人々に与える

３．人の善なる部分を認める

４．自分の持てるものを分かち合う

５．人生を前向きに楽しむ

『偉人はかく教える』寺松輝彦・著から引用

昇進判断の典型的なプロセス

「滞留年数の確認」：これをクリアしないとまず候補にならない

「人事評価結果の確認」：昇進候補にふさわしいかどうかのチェック

「昇進テスト類によるふるいおとし」：昇進に際して必要な知識の有無を判断

「小論文確認」：実際には面接時の参考として使う程度

「昇進面接」：各種基準の裏付けおよび人物判断

「最終判断」：経営層などによって◯か×かを決定する

『出世する人は人事評価を気にしない』平康慶浩・著から引用

経営層に出世する２つのルート

１．社長を代表とする、ゼネラリストとしての出世。

２．財務担当取締役や情報システム担当取締役に代表される、スペシャリストとしての出世。

『出世する人は人事評価を気にしない』平康慶浩・著から引用

実際に出世している人たちがとっている２つの行動

１．つながりを大事にしている

２．質問を繰り返している

『出世する人は人事評価を気にしない』平康慶浩・著から引用

記事を書いてもらうための五つの秘訣

１．なぜ今なのか

２．なぜ自社でなければならないのか

３．合わせて一本（異業種だけど、ある共通項でくくれる企業や商品を紹介）

４．どんな人に取材できるのか

５．未来を語れ

『新しい広報の教科書』栗田朋一・著から引用

「新聞は『み・ち・こ・し』で読みなさい」

「み」は見出し

「ち」は地図（地図が載る記事は重要）

「こ」はコラム

「し」はおくやみ（死亡）欄

『新しい広報の教科書』栗田朋一・著から引用

議論をする時のポイント

１．意見（主張）には必ず理由（根拠）を添え

２．反論は、相手が挙げた根拠に向ける。

『高校生が学んでいるビジネス思考の授業』大森武・著から引用

４段論法

結論をズバリ言う⇒反論を想定する⇒理由を３つ挙げる⇒結論を繰り返す。

『高校生が学んでいるビジネス思考の授業』大森武・著から引用

統計の勘どころ

・対照比較しないと何も見えない

・実際にはわからないことだらけ

・サンプル数が少ないと、偏る。

・たくさん足すと、正規分布になる。

『高校生が学んでいるビジネス思考の授業』大森武・著から引用

独占企業の特徴

・プロプライエタリ

・テクノロジー

・ネットワーク効果

・規模の経済

・ブランド

『ゼロ・トゥ・ワン』ピーター・ティール、ブレイク・マスターズ・著 瀧本哲史・序文から引用

写真つきの投稿

slideshare（http://www.slideshare.net/）の記事から・・・

・写真つきの投稿は、ファンとの相互交流を39%向上させる。

・写真つきの投稿は、最もエンゲージメントの高い投稿の93%を占める。

・写真つきの投稿は、「いいね！」獲得数を53%向上させる。

・写真つきの投稿は、コメント獲得数を104%向上させる。

・写真つきの投稿は、リンクのCTR（クリック率）を84%高める。

『視覚マーケティング戦略』ウジトモコ・著から引用

ブランディングの７つの基本

１．アイデンティティの再定義……ブランドの本質や根源を知る

２．企画・コンセプト（ビジュアルアイデアなどを含む）……目的を定める

３．独自性……強みを知る

４．表現方法の選択……クオリティとトレンドを最適化する

５．ガイドラインの設置……決まりや関係性を可視化する

６．拡張性……事業拡大のイメージをあらかじめ持っておく

７．サスティナビリティ……続けられる仕組みをつくる

『視覚マーケティング戦略』ウジトモコ・著から引用

アンカリングにとらわれなくなる「３つの対策」

１．物件の内容（種別、築年数、構造、面積など）を実際に見て価格を評価する。

２．実際に見た物件の評価の相互比較はするが、見ていない物件の評価は除外する。

３．極端な事例や自分にとって都合の良い事例は可能な限り排除する

『不動産の落とし穴にハマるな！』畑中学・著から引用

キャリアを設計する３つのステップ

（１）目指すゴールとしてのキャリアビジョンを設定する

（２）現状からキャリアビジョンに至るルートを考える

（３）ルートを歩むために転職活動を成功させる

『ビジネスエリートへのキャリア戦略』渡辺秀和・著から引用

年収の高低を分ける３つの「壁」

・階層の壁――資本家、経営者、従業員で年収が変わる。

・外資の壁――外資系企業と日系企業で年収が変わる

・業界の壁――業界によって年収が変わる

『ビジネスエリートへのキャリア戦略』渡辺秀和・著から引用

ネクストキャリアを飛躍させる３つの業界

１．コンサルティング業界

２．金融業界（投資銀行／ＰＥファンド）

３．インターネット業界

『ビジネスエリートへのキャリア戦略』渡辺秀和・著から引用

戦略コンサルティング経験を積んで起業する

（１）コンサルティングファームやシンクタンクに入社して、全社戦略立案、マーケティング、新規事業戦略などの経験を積む。

（２）起業しようと考えている領域に近い業界に入り、業界知識、スキルを身につける。

（３）その業界の問題を解くビジネスを起業する

『ビジネスエリートへのキャリア戦略』渡辺秀和・著から引用

コンサルティングの３つのステップ

１．目的と成果物の明確化

２．（ステップ１）　外観……決算書分析（財務分析）

３．（ステップ２）　香り……担当者への質問

４．（ステップ３）　味わい……現地調査による事実の収集

５．結論

『餃子屋と高級フレンチでは、どちらが儲かるか？不正会計編』林總・著から引用

企業活動の目的

企業活動の目的はつぎのふたつから構成されている。

１．健全な財務状態を維持すること（バランスシート）

２．そこに投下された資金より十分な報酬を得ること（損益計算書）

『餃子屋と高級フレンチでは、どちらが儲かるか？不正会計編』林總・著から引用

会社の質

第一に決算書がもたらす情報はそれほど多くはない。

第二に決算書は絶対的な事実を表現しているわけではない。

そして、第三に会社の業種によって決算書に表れる特徴は異なる。

つまり、外観の観察だけでは、会社の質を見分けることはできない。

『餃子屋と高級フレンチでは、どちらが儲かるか？不正会計編』林總・著から引用

感情面での恩恵を最大に得られる買い物や出費の３条件

（１）能力（自分が有能だとかプロフェッショナルだとか感じること）

（２）関連性（どこかに所属しているという意識や、他者とのつながりを感じること）

（３）自主性（何かに精通しているという感じや、自分の人生をコントロールしている感覚）

『リュボミアスキー教授の人生を「幸せ」に変える10の科学的な方法』ソニア・リュボミアスキー・著から引用

「情熱」が長続きする２つの関係

１．あまり期待せずに始まり、愛情や欲望がとてもゆっくりと育っていった関係。

２．決して安定しない（不安定だったり、虐待されたりする、断続的な恋愛）

『リュボミアスキー教授の人生を「幸せ」に変える10の科学的な方法』ソニア・リュボミアスキー・著から引用

相手にポジティブな印象を与える最低限のルール

１．相手との共通点をアピールすること

２．相手方を称賛すること

『話し上手はいらない　説得しない説得術』荘司雅彦・著から引用

信頼構築の２つの要素

１．専門知識

２．対人関係力

『話し上手はいらない　説得しない説得術』荘司雅彦・著から引用

相手の不安を払拭する、３つの論拠。

１．数値データ

２．実話・実例

３．比喩を用いたストーリーテリング

『話し上手はいらない　説得しない説得術』荘司雅彦・著から引用

ヒューリスティクス

・人は、近道をして判断する。

・人は、想像しやすいかどうかで、物事が起こる確率を判断する。

・人は、最初に与えられた情報を基準に比較して判断する。

『話し上手はいらない　説得しない説得術』荘司雅彦・著から引用

孫武の戦略、２つの重要ポイント。

（１）張り合うことで敵が疲弊するポイントを攻める

（２）相手の強みとは違う場所で勝負する

『古代から現代まで２時間で学ぶ戦略の教室』鈴木博毅・著から引用

アレクサンダー大王が兵士を挑戦させ続けた三つの方法

（１）自らが強烈な克己心を発揮し先陣を切って戦う

（２）さらに先の未来を周囲にイメージさせる

（３）逃げ場を先になくしてしまう

『古代から現代まで２時間で学ぶ戦略の教室』鈴木博毅・著から引用

プロイセンがナポレオンの機動力を封じるため取った２つの戦略

（１）各個撃破させない大群による包囲布陣

（２）側面攻撃を受けたら粘らず退却する

『古代から現代まで２時間で学ぶ戦略の教室』鈴木博毅・著から引用

リデル・ハート『戦略論』の「積極面六か条」

（１）目的を手段に適合させよ

（２）常に目的を銘記せよ

（３）最小予期路線を選べ

（４）最小抵抗線に乗ぜよ

（５）予備目標への切り替えを許す作戦線をとれ

（６）計画および配備が状況に適合するよう、それらの柔軟性を確保せよ。

『古代から現代まで２時間で学ぶ戦略の教室』鈴木博毅・著から引用

ランチェスターが教えるナンバーワンの作り方

（１）ナンバーワンの地域をつくる

（２）ナンバーワンの得意先をつくる

（３）ナンバーワンの商品をつくる

『古代から現代まで２時間で学ぶ戦略の教室』鈴木博毅・著から引用

武蔵野にはある「３つ」の捨てるしくみ

武蔵野には、「３つ」の捨てるしくみがあります。

（１）人事異動

（２）席替え

（３）引越し

『朝一番の掃除で、あなたの会社が儲かる！』小山昇・著から引用

環境整備に取り組むと、１００％「人が辞める」二つの理由。

（１）社長と価値観が合わない

（２）業績が上がって忙しくなる

『朝一番の掃除で、あなたの会社が儲かる！』小山昇・著から引用

「環境整備点検」を成功させる二つのポイント

（１）抜き打ちチェックはしない

（２）「チェックリスト」にもとづいて点検をする

『朝一番の掃除で、あなたの会社が儲かる！』小山昇・著から引用

環境整備７つのメリット

（１）社員と社長の価値観がそろう

（２）「やってはいけない仕事」が人目でわかる

（３）小さく弱い会社こそ、強力な武器になる。

（４）無駄な残業がゼロになる

（５）女性のパート・アルバイト、契約社員が一番の戦力になる。

（６）在庫が激減し、資金繰りが劇的に改善する。

（７）社内がキレイになり、従業員が急成長する。

『朝一番の掃除で、あなたの会社が儲かる！』小山昇・著から引用

分析の５つの視点

１．インパクト⇒大きさは？

２．ギャップ⇒差異は？

３．トレンド⇒変化は？

４．ばらつき⇒分布は？

５．パターン⇒法則は？

『グロービス流ビジネス基礎力10』グロービス経営大学院・著 田久保善彦、荒木博行、鈴木健一、村尾佳子・執筆から引用

比較するためデータを加工する

１．目で見て「比較」してみる（グラフ）

２．数字に集約して「比較」してみる（数字）

３．数式に集約して「比較」してみる（数式）

『グロービス流ビジネス基礎力10』グロービス経営大学院・著 田久保善彦、荒木博行、鈴木健一、村尾佳子・執筆から引用

因果関係の必要条件

１．原因は結果に時間的に先行する

２．相関（共変）している

３．相関関係は他の変数（第三因子）で説明されない

『グロービス流ビジネス基礎力10』グロービス経営大学院・著 田久保善彦、荒木博行、鈴木健一、村尾佳子・執筆から引用

独裁を成功させる五つのルール

『独裁者のためのハンドブック』より。

ルール１　盟友集団は、できるだけ小さくせよ

ルール２　名目上の集団は、できるだけ大きくせよ。

ルール３　歳入をコントロールせよ

ルール４　盟友には、忠誠を保つに足る分だけ見返りを与えよ。

ルール５　庶民の暮らしを良くするために、盟友の分け前をピンハネするな。

『「知」の読書術』佐藤優・著から引用

立ち止まることの７つの実践

１．目的意識を持つ

２．問いかけ、耳を傾ける

３．挑戦するリスクをとる

４．内省し、統合する。

５．内側から外側へ、外側から内側への力に目を向ける。

６．生成力を育てる

７．真正なリーダーになる

『優れたリーダーは、なぜ「立ち止まる」のか』ケヴィン・キャッシュマン・著から引用

ピーターが企業に投げかける４つの質問

私はピーターが企業に投げかける４つの質問に感化された。

その４つとはこれだ。

１．「あなたの会社の本業は何か」

２．「顧客は誰か」

３．「顧客にとっての価値は」

４．「本業はどうあるべきか」

『マーケティングと共に』フィリップ・コトラー・著から引用

マーケティング部門に残るのは次の機能だ！

１．コミュニケーション

２．価格決定

３．ブランディングと差異化

４．消費者行動

『マーケティングと共に』フィリップ・コトラー・著から引用

地域性を考える場合の要素

※一部紹介

・老人が多いのか、若者が多いのか。

・持ち家が多いのか、少ないのか。

・戸建てが多いのか、マンションが多いのか。

・車社会なのか、電車社会なのか。

・学生は多いのか、少ないのか。

・インターネット普及率はどうなのか

・気候変動はどうなのか

『まだ、都会で貧乏やってるの？』吉角裕一朗・著から引用

新しい時代の子育て

（１）まずは、いろんなお手伝いをさせる。

（２）そのうち、お手伝いをほかの人にまわせるようにする。

新しい時代の子育ては、この二つのステップを踏むべきでしょう

『僕たちは就職しなくてもいいのかもしれない』岡田斗司夫・著から引用

カモとは？

カモとは「素直で」「支払いができ」「将来に不安ある」だ！

『ブラック企業の営業術』小嶋康之・著から引用

カモを判別する「３つの特徴」

１．何かを言う前に「あっ」を付ける

２．離婚やいじめなどの心の傷を持ったお客

３．最初に断わり文句を多く言ってくるお客

『ブラック企業の営業術』小嶋康之・著から引用

カモが多い「５つの職業」

１．「看護師」

２．「販売」

３．「保育士」

４．「水商売」

５．「風俗」

『ブラック企業の営業術』小嶋康之・著から引用

ブラック企業の営業術

緊張しているお客様には「褒める⇒安心させる⇒笑わせる」。

『ブラック企業の営業術』小嶋康之・著から引用

クロージング後の「検討します」への対処方法

「検討するにあたって、あと考えを整理してまとめたいのは、どのあたりですか？」と質問をする。

『ブラック企業の営業術』小嶋康之・著から引用

事業部制導入の２つの狙い

１．成果がはっきり分かってくる。責任経営になってくる。

２．経営者が生まれてくる

『松下幸之助の憂鬱』立石泰則・著から引用

行動力のある人の二つの特徴

１．一〇〇%の確信がなくても動けるメンタリティ

２．行動した結果、自分に返ってくるメリットを知っている。

『ディズニーを知ってディズニーを超える顧客満足入門』鎌田洋・著から引用

従業員に誇りを持たせる六つの方法

１．人は「ユニーク」な企業に愛着を持つ

２．徹底した「こだわり」がプライドを生む

３．事業を通して社会に「貢献」する

４．従業員は「会社の誠実さ」を見ている

５．社員は「上司、同僚の誠実さ」に憧れる。

６．イベントで「チームワーク」を醸成する

『ディズニーを知ってディズニーを超える顧客満足入門』鎌田洋・著から引用

ウォルト・ディズニーが生前に語った、夢の実現に必要な「四つのＣ」。

１．Curiosity（好奇心）

２．Confidence（確信）

３．Courage（勇気）

４．Constancy（一貫性）

『ディズニーを知ってディズニーを超える顧客満足入門』鎌田洋・著から引用

人間が幸福を感じる５つの要素

１．仕事のやりがいがあること

２．人間関係が充実していること

３．経済的に満たされていること

４．心身が健康であること

５．地域社会が活性化していること

『幸せの経営学』酒井穣・著から引用

小宮山モデル（人類が抱えている本質的問題）

「有限の地球」

「高齢化する社会」

「爆発する知識」

『幸せの経営学』酒井穣・著から引用

マーケティングとイノベーションは一心同体

１．理念が投影された商品を通して

２．目利きといえる人々に理念に共感してもらうことで

３．社会のありかたを変える

『幸せの経営学』酒井穣・著から引用

心理的なコストが小さくなる３つのタイミング

１．競合が不在のときの「仕方ないな...」

２．競合が忙しいときの「客をなめているのか！

３．顧客に余剰な資金があるときの「何でも良いから、とりあえずもってこい！」

『幸せの経営学』酒井穣・著から引用

ワーキング・キャピタルをいかにして圧縮するかが、ファイナンスの腕の見せ所。

１．原材料の保管期間を短くする

２．製品製造プロセスを短縮する（仕掛期間の短縮）

３．完成品を早く売る

４．商品を売ったら、できる限りすぐに代金を回収する。

５．原材料購入の支払いを遅らせる

『幸せの経営学』酒井穣・著から引用

人は５つの土地を行き来すべきだとよく言われる

１．「生まれた土地」

２．「パスポートを持つ土地」

３．「仕事をする土地」

４．「資産を持つ土地」

５．「遊ぶ土地」だ

『2035年の世界』高城剛・著から引用

「気づき」の三段階

１．お客様の存在に気づく

２．お客様の行動に気づく

３．お客様の気持ちに気づく

『やる！』唐池恒二・著から引用

「誠実」には二つの意味がある

１．「嘘、偽りやごまかしがなく思いやりのある行動や心の持ち方」

２．「手抜きをしない、手間をかける」

『やる！』唐池恒二・著から引用

「気」を呼び込む四つの法則

１．迅速できびきびとした動き

２．明るく元気な声

３．スキを見せない緊張感

４．つねに成長しよう、向上しようとするどん欲さ。

『やる！』唐池恒二・著から引用

「自由」の欠くべからざる前提

「義務」あってこその「権利」と同様に、「自由」にも、欠くべからざる前提がある。

それは「信用」だ。

信用ができる人にのみ自由は与えられる。

大きな「自由」がほしければ、大きな「信用」を築け。

こうした基本を子どもたちにもしっかり教えるべきだ。

『子どもたちが身を乗り出して聞く道徳の話』平光雄・著から引用

ブランドの強さを測る指標

１．気持ちいい体験の蓄積度

２．その人がその時、感じている課題（アンチエイジングしなきゃ、とか、明日の朝までに企画書仕上げなきゃ、とか）との関係の深さ。

３．ブランドロゴを目にする頻度

『ここらで広告コピーの本当の話をします。』小霜和也・著から引用

ＲＯＡ

ＲＯＡ＝経常利益÷総資産

在庫を減らせばそのぶん総資産も減るので、ＲＯＡが高くなる。

『２時間で丸わかり　物流の基本を学ぶ』木村徹・著から引用

在庫の減らし方

１．生産品目・取扱品目の縮小化

２．動きが鈍い品目の受注生産化

３．部品の共通化

４．在庫拠点の集約

５．仕入れと発注のコントロール

『２時間で丸わかり　物流の基本を学ぶ』木村徹・著から引用

物流の６つの機能

１．「包装」

２．「輸送」

３．「保管」

４．「荷役」

５．「流通加工」

６．「それらに関連する情報管理」

『２時間で丸わかり　物流の基本を学ぶ』木村徹・著から引用

負けるときの主な三つの原因

何かに負けるとき、原因は主に三つ「情報不足」「慢心」「思い込み」。

『林修の仕事原論』林修・著から引用

現場力

現場力を形成するのは、以下の３つの能力。

１．保つ能力

２．よりよくする能力

３．新しいものを生み出す能力

『現場論』遠藤功・著から引用

ナレッジワーカーを育てる８つの項目

１．全員をナレッジワーカーに育てる

２．「コア人材」を育てる

３．チームで育てる

４．規律を埋め込み、自由度を高める。

５．あえて制約を課す

６．細部にこだわる

７．顧客を背負う

８．ミッションを担う

『現場論』遠藤功・著から引用

生き方の５カ条

＜レイ・ダリオ＞

１．他人が望むことよりも、自分がしたいことのために働く。

２．目標を実現するために必要な自分なりの考えを持つ

３．考えられる限りもっとも優秀な人々に対し、自分の考えをストレステスト（査定）にかける。そうすれば、その考えのどこに誤りやもろさがあるかが一目瞭然になる。

４．自信過剰になっていないか細心の注意を払う

５．現実と正面から向き合う。もし誤りがあれば直し、さらなる進歩を図る。

『リスク・テイカーズ　相場を動かす８人のカリスマ投資家』川上穣・著から引用

投資の３カ条

＜ウォーレン・バフェット＞

ルール１．お金を失わない

ルール２．ルール１を忘れない

ルール３．借金をしない

『リスク・テイカーズ　相場を動かす８人のカリスマ投資家』川上穣・著から引用

対話型コーチングを成功させる５つのポイント

１．相手の話に深く耳を傾ける

２．答えを押しつけず、問いかける。

３．相手の進歩を実現させるために、協力体制を築き継続的に支援する。

４．前向きな姿勢になるよう促す

５．相手の説明責任を明確にする

HBR.ORG翻訳リーダーシップ記事から引用

品質マネジメントの８原則

ISO9001の規格要求事項は、品質マネジメントの８原則をベースに出来上がっている。

その８原則とは、

１．「顧客重視」

２．「リーダーシップ」

３．「人々の参画」

４．「プロセスアプローチ」

５．「マネジメントへのシステムアプローチ」

６．「継続的改善」

７．「意思決定への事実に基づくアプローチ」

８．「供給者との互恵関係」

以上の八つをいう。

ISOの規格要求事項の序文には、「この規格は、品質マネジメントの原則を考慮に入れて作成した」と記されている。

問題解決とは？

問題解決とは、ひらたくいえば、「現状を正確に理解し」「問題の原因を見極め」「効果的な打ち手まで考え抜き」「実行する」ことです。

分解の木

これは、どのような原因があるかをモレなく探し出すときや、どのような打ち手があるかアイディアを幅広く、具体的に洗い出すときに使用するもの。

以下のポイントがある。

１．メモ書きでアイディアをリストアップする

２．似たもの同士をグループ化する

３．「他になにかあるか」「具体的にはどういうものか」といった質問を自分に問いかける

４．モレやダブりをなくす

問題の原因を見極める方法

１．原因を見極める

　１．１Ａ　原因としてありえるものを洗い出す

　１．１Ｂ　原因の仮説を立てる

　１．１Ｃ　どんな分析をするか考え、情報を集める。

　１．１Ｄ　分析する

２．打ち手を考える

　２．１Ａ　打ち手のアイディアを幅広く考える

　２．１Ｂ　最適な打ち手を選択する

　２．１Ｃ　実行プランを作成する

これを実行するのに役立つのが、原因を調べ、考える道筋を明確にする『はい、いいえの木』というものと、『課題分析シート』が役に立つようだ。

また、目標を設定し、実現するには、以下のような段階があるようだ。

１．目標を設定する

２．目標と現状のギャップを明確にする

３．仮説を立てる

　３．１選択肢を幅広く洗い出す

　３．２選択肢を絞り込んで仮説を立てる

４．仮説が正しいかチェックする

４．１仮説に沿って情報を集める

４．２データを分析し、チェックする

目標設定には、「何を」「いつまでに」「どうやって」というように具体的に考える必要があるようだ。

具体的に考えると、解決策も実現可能性が高いものが浮かんでくるようだ。

ポイントは、紙に書き出してみることらしい。

人生にポジティブな変化をもたらしてくれるヒント

１．自分のミスを許し、自分を責めず、自分をアピールし、自分が世界で最も重要な人物であると信じる。

２．自分の能力を話すことは自慢とは違う。変に隠さず、社会に役立てるためにありのままに人に伝えるべきだ。

３．自分のほしいものを相手に要求することは、きわめて正当で、合理的だ。

４．自尊心を高めて自分が成功することを確信すれば、必ず成功できる。

５．自分を哀れむのはやめて、その分のエネルギーを未来を明るくするために使おう。

６．心配は何の役にも立たないばかりか、かえって自分を暗示にかけてしまう。心配はやめよう。

７．人生は考え方しだいで楽しいものにできる。苦しいものと考える必要はまったくない。

８．悲しい記憶を心の中で反復して自分を痛めつけても何の役にも立たない。

９．生きている意味がないようにおもえるときは全体像が見えていないだけだ。一人ひとりの人生には必ず意味がある。

１０．愛を感じているのに内に秘めてはいけない。愛を表現する習慣を身につけよう。

人生の節目

人生の節目においては、以下のエドガー・シャインの三つの問いを意識する必要があるようだ。

１．自分は何が得意か？

２．自分はいったいなにをやりたいのか？

３．どのようなことをやっている自分なら、意味を感じ、社会に役立っていると実感できるのか？

仕組み化のポイントや考え方

１．成功体験やルーチンワークを仕組み化して共有する

２．仕組み化をすれば、最初は面倒だが、後でかなり楽ができる。

３．デキル人、仕事を効率よくしているビジネスマンは、自分の仕事を「仕組み化」している人なので、新人や若手はその「仕組み」を真似するとよい。

４．仕組み化の3つのポイントは、『1.才能に頼らない』、『2.意志の力に頼らない』、『3.記憶力に頼らない』ということ。

５．仕事の内容と手順のチェックシートを細かいレベルまで作る

６．仕事を選択する判断基準は、「重要度」ではなく「処理時間」。

「仕組み」で考える人はこうしている“７つの習慣”

１．楽することにこだわる

２．シンプルに考える

３．記憶せずに、記録する

４．わからないことは聞く

５．自分の時間を、時給で判断する

６．うまくいっている人の真似をする

７．自分を「型」にはめる

「いい文章」の条件

１．わかりやすい文章であること

２．気持ちのいい文章であること

いい文章を書くために必要な具体的な方法

１．1行にあれもこれも盛り込まない

２．意識的に短い文章を書く

３．いちばん書きたいことから書いてみる

４．意味の伝わりにくい箇所、唐突で説明不足な箇所はないかなどをチェックする。

５．文章の頭に「しかし」や「けれども」はできるだけ使わない

６．改行を増やして余白スペースを広げる

プラスの暗示で心をラクにしてより充実した人生を送る方法

１．誰でも初対面で緊張するので、自分は普通だと思うようにする

２．過去のダメな自分に囚われそうになったら、成長している『今』の自分に目を向ける。

３．締切が迫ってきたら、他人の目を使って自分の尻をたたく。

４．自分を変えたいと思い、何かにチャレンジするときは人に相談せずこっそりと自分ひとりで開始する。

５．体力がつけば、自然と、ポジティブな自己概念を持てるので、週末にスポーツジムに通う。

６．背筋を伸ばすと気持ちが前向きになれ、凛々しい印象も与えられる。

７．行動のテンポを上げると、余った時間で他のことができるようになり、得をした気持ちになれ、そのような意識が楽観性を生み出す。

８．仕事がひと区切りついたときや、何かを達成したときは『よくやった、おめでとう。100万点！』というように自分を手放しでほめる。

９．気分が落ち込んだら街を一望できる屋上やホテルのラウンジに行ってみる

１０．どんな夢でも、思い立った日に一歩踏み出せば、明日へのエネルギーがわいてくる。

わかりやすく書くには？

１．自分がどうしても伝えたいこと、自分の思い、自分の考えをはっきりさせること。

２．そのことを単純な文章で書いてみる。難しい言葉は使わない。

３．書いたものをだれかに読んでもらい、感想を聞かせてもらう。

４．そのうちに、自分が自分の文章の読み手になり、自分の文章がわかりやすいかどうかを評価することができるようになる。

５．何回も書き直し、さらに書き直す。

やる気がなかったりして、ぐずぐずしているときなどに、具体的にどうすればよいか？

１．やりたいことをやるには本能を味方に付ける

２．「社長になりたい」というのは本当にしたいことではなく、「お金儲けがしたい」が本当にしたいこと。

３．目標は大きな紙に大きな文字で書き出し、目立つところに貼る。

４．大目標は手帳などに書いておき、一日に何度でも眺めて自分に刷り込む。

５．目標に向かって集中したいときは、締め切りの日時を決定する。

６．「やる気」がなくなってきたら、成功したイメージを具体的に思い浮かべる。

７．あれもこれもやらずに、やらないことを決め、本当にやるべきことにエネルギーを注ぐ。

８．ネクタイを締めながら目標を口にする

９．寝る前に目標を確認する

ＭＥＣＥの論理パターンに基き、３つのポイントを取り入れると読みやすくなる。

Point1：表題・見出しを明記する

Point2：記号・スペースを活用する

Point3：文頭で説明の切り口を明示する

仕事を楽しむ技術

１．会社・仕事のワクワク感を見つける技術（ワクワク発見力）

２．仕事をゲーム化する技術（ゲーム化力）

３．目の前の仕事に集中するための技術（頭の整理術）

４．心配事やイヤな仕事にも動じない技術（気持ちのコントロール術）

５．効率よく能力を身につける技術（高速学習術）

モチベーションが上がるワクワク仕事術

１．「仕事を楽しくする」ということは、つらい仕事でも工夫して楽しくしていく究極の仕事術

２．仕事が楽しい状態とは、ワクワクした気持ちで仕事に臨んでいる状態

３．仕事を楽しむには努力が必要で、楽しむ決意をする必要がある。

４．楽しさ創造力を身に付けるには基本理論を学び、実践するためのツールを覚え、習慣化する。

５．仕事を楽しんでいる人は自分の現在の仕事から、「夢」、「好き」、「楽しさ」、「感動」、「喜び」を見つけることができた人。

６．ワクワク感の原点は他人からの感謝から得られる

７．仕事をゲームのように楽しむための能力、ゲーム化力を身に付ける。

８．仕事は「やらされている」と感じているよりも「自分で選択した」と考えてやると楽しい

仕事のスピードが速い人の自分なりの仕組み

１．タスクリストで「後回し」を回避

２．とりあえず「5分」だけやってみる

３．「途中経過」はこまめに報告し合う

４．作業時間は「分」単位で見積もる

５．「未来の作業」のために作業記録をつける

６．1日を複数のセクションに分ける

７．「小さな締切」を設定する

８．「キッチンタイマー」をセットする

９．作業記録から”反省”してみる

１０．「自分は仕事が速い」と自己暗示をかける

１１．10分やったら2分休む、1時間やったら30分流す。

作業時間は「分」単位で見積もることのメリット

１．やるべきことが明確になる

２．達成感が何度も味わえる

３．進捗状況が明確にわかる

４．あとどれくらいの時間で終わるかがわかる

ファーストキャリアが築かれた状態

１．自分の中に、一つ“自信”となるような経験や考え方を持っている。

２．自分の中で、“変化”した何かがあることを感じられる。

３．それまでとは、“視点”が変わった（高まった）ように感じられる。

４．ここまで過ごしてきた（変化・成長してきた）自分自身を“承認”できている。

ファーストキャリアを築くための考え方や行動指針

１．職場やプロジェクトがどんな状況でも自ら成長する

２．『できるか、できないか』ではなく『やるか、やらないか』で考える

３．成功体験からは、経験とモチベーションの向上という大きな果実を得られる

４．失敗のすべての原因は自分に帰すると考える

５．同期に勝つためには、時間のポートフォリオ（組み合わせ比率）を変える

６．ビジネス書、歴史小説、恋愛小説も学びに変える

７．他人の力を借りて成果を上げる

金融リテラシーの具体的な能力

１．金融の役割について、直感的に理解できる力

２．金融の基本的な理論、特にリスクとリターンの関係を理解する力。

３．個別の金融商品について、情報を正しく入手する力。

４．入手した情報の中から、コストを見抜く力。

５．入手した情報の中から、リスクを見抜く力。

６．入手した情報の中から、期待リターンを計量する力。

７．上記を組み合わせて、自分に合った資産ポートフォリオを力。

金融でしっかり儲ける方法の基本５原則

１．分散投資、分散投資、分散投資。

２．年間のリターンの目安として、10%はものすごく高い、5%で上出来。

３．タダ飯はない

４．投資にはコストと時間が必要

５．管理できるのはリスクのみ、リターンは管理できない。

金融リテラシーを身につけるための１０ステップ

１．リスク資産への投資の意思を固める

２．リスク資産に投資をする予算とゴールを決める

３．証券会社に口座を開く

４．インデックス型の投資信託の積み立て投資を始める

５．数ヶ月から半年、「ながら勉強」で基礎を固める。

６．ボーナスが入ったら、アクティブ型の投資信託にチャレンジ。

７．リスクマネジメントを学ぶ

８．リターンが安定したら、投資信託以外の商品にチャレンジ。

９．応用的な勉強に少しチャレンジ

１０．金融資産構成のリバランスの習慣をつける

勝利の勉強方程式

勉強成果　＝　「地頭」　×　「戦略」　×　「時間」　×　「効率」

「地頭」はそもそもの頭のよさ、「戦略」は勉強の目的に対してどのようなアプローチをとるか徹底的に考えることで、「時間」は単純に勉強時間そのもの、「効率」は勉強するときの時間あたりの効果の度合いと示されている。

そして、この4つの要素をすべて2倍にし、勉強成果トータルで16倍にするというのがこの本の主旨になる。

勉強成果の各要素はさらに以下のように分解できる。

地頭　＝　読む力　＋　書く力　＋　数を処理する力　＋　体力

戦略　＝　目標の立て方　＋　情報　＋　プランニング　＋　モチベーション術

時間　＝　モチベーション　＋　工夫

効率　＝　コツ　＋　集中力

なるほどなと思った。

自分に足りないのは、地頭の数を処理する力と戦略の目標の立て方、プランニング、モチベーション術かな。

なので、それらの部分がとても参考になった。

モチベーション術

１．初心を忘れないように、目標を公言してしまう。

２．ブログを利用し、目標過程を記録する。

３．目標を大きな文字で書いて机の前に張り、勝利の瞬間をイメージする。

４．成長を実感するために、自分の成長過程を可視化する。

５．休憩時間は体を動かす

ややるべきことをリスト化

気になることややるべきことをリスト化し紙に書き出す。

そして、仕事の全体像を把握し、やるべきことを決定し、後は実行しながら適宜フィードバックが必要であるということだと思う。

その主張が何度も繰り返し表現を変えて示されている気がした。

参考になった主張を列挙してみる。

１．しっかり時間をとって全体像を把握することを避けていては、今の仕事を改善したり、変えたりすることは難しい。

２．ではどうしたら心のメモリ空間を解放できるだろうか。簡単だ。それを書き出してみることだ。

３．生産性を高めてくれるのは、「心にひっかかっている物事を取り除き、行動を起こしやすくするという考え方」であったのだ。

リラックスしながらすべての仕事をコントロールするには？

リラックスしながらすべての仕事をコントロールするには、週の終わりに1，2時間を使って、1週間分のアイディアを集め、整理したりする週次レビューが大切らしい。

具体的には以下のことをやるとよいらしい。

１．ちらかっている紙をまとめる

２．メモ用紙の処理（メモ用紙やメモ帳に書いてあることを「次にとるべき行動」リストなどに移す）

３．頭をからっぽにする（気になることなどを紙に書き出す）

４．「次にとるべき行動」リスを見直す

５．「連絡待ち」リストを見直す

６．「プロジェクト」リストを見直す

自己啓発本

自己啓発本は古今東西あらゆるものにおいて、まとめてしまえば以下の要点しかない。

１．目標を設定する

２．それに向かってベストを尽くす

インテリジェンス読書術で示されている具体的な方法

１．多読して速度に慣れる

２．1ページ目から読まなくてもよい

３．難解でも最後まで一気に読みきる

４．制限時間を設けて読む

５．ベストセラーでも小説でもビジネス本でも漫画でも何でも読む

６．カテゴリが違うものを平行して読む

７．つまらない本はすぐに見切る

８．キーワードキラーフレーズを探す

９．本を読むときは能動的に自分のこととして読む

１０．書き込むよりも付箋を貼る

１１．付箋部分でさらに重要な部分をパソコンに取り込む

仕事でケアレスミスをなくすために心得ておきたい７つの方法

１．手帳やノートにメモをとる

２．何をするか始める前に確認する

３．やるべきことを整理してチェックリストを作る

４．ケアレスミスしてしまいそうなことは何か？先手を打つ

５．気持ちを落ち着かせる

６．見直しをする

７．反省する

設計ミスを減らすためには？

設計ミスを減らすためには、つぎのようなことを行っていくのがベテラン設計者のノウハウです。

１．詳細設計、重要設計は夕方や夜遅くは行わず、頭の中がすっきりしている朝一番で行うようにする。

２．検図の前には一服したり、体操、散歩をしたりして頭の切換えを図る。

３．ＣＡＤ端末の前で考えることは避け、思考はリラックスできる環境で構想をまとめ、ＣＡＤでは作図のみに集中できるようにする。

４．個人差もありますが、集中力が持続できる限界は1～2時間といわれておりますので、設計中は適宜5～10分程度リフレッシュを図るようにする。

５．換気に留意し、新鮮な空気で脳内に酸素が十分にいき届くようにする。脳の働きを最大限の効率で引き出せるように工夫する。

６．過去の失敗をいつまでもくよくよ考えない。失敗は成功の母と考え、”成長過程にあるからこそ失敗を経験している”と発想を変える。1年後の自分の姿をイメージし、自信をもって設計にあたる。

７．いきなり詳細設計に着手せず、全体の構想をラフスケッチしてみる。いわゆるポイントのみをピックアップしてみて、大きな見落としの有無を早期に発見する。

８．類似金型の図面を引っ張りだして、トラブルの発生状況を調べてみる。場合によっては仕上げ担当者にインタビューしたり、成形現場へ足を運んで加工現状をチェックする。
小松技術士事務所所長　小松道男から引用

睡眠不足で犠牲になる４つの能力

１．幸せ

ハーバード大学医学大学院の調査によると、「睡眠時間が短すぎると、疲れすぎて好きなことができなくなる」ということが判明しています。

２．記憶

頭は自分をだますことがあります。

カリフォルニア大学アーバイン校とミシガン州立大学の最近の調査によると、特定の条件下では、睡眠不足によって虚偽記憶を発症するリスクが増えることが判明しました。

３．気分

2006年のハーバード大学医学大学院の研究の前半に、睡眠不足は、短気、イライラ、集中力の欠如、不機嫌などを引き起こすと書いてあります。

４．生産性

Young Entrepreneur Council（訳：的野裕子）から引用

慕われるリーダーがいつもやっている１０のコミュニケーション術

１．人の話をさえぎらずに聞く

２．ニヤニヤするのではなく、ほほ笑む。

３．命令せずに話す

４．受け取らずに与える

５．不満を言わず楽しむ

６．迷うことなく信用する

７．忘れずに約束を守る

８．責めずに許す

９．だますことなく正直でいる

１０．どんな状況でもポジティブでいる

Lolly Daskal（訳：的野裕子）から引用

こんな上司だと部下が絶望する６パターン

１．ちゃんと指導してくれない

２．部下を育てるという意識がない

３．人の話を聞かない

４．責めるばかりでアドバイスがない

５．パワハラ的な言い方をする

６．説明が下手

（印南敦史）から引用

世界記憶力選手権の優勝者たちに学ぶ、実践的な記憶力を鍛える５つのステップ。

ステップ１：自分の行動を意識する

ステップ２：ビジュアルで覚える

ステップ３：想像力を駆使してイメージを定着させる

ステップ４：記憶の手掛かりを強化する

ステップ５：あらゆることに応用する

Tori Reid（原文／訳：堀込泰三）から引用

文章を書くスキルを高めたいあなたへ：書く習慣が続く６つのコツ

１．執筆する場所を確保する

２．習慣化する

３．時間を測って停滞から脱する

４．貪欲に読書する

５．仲間の力を借りる

６．連続でパスしないルールを作る

Melanie Pinola（原文／春野ユリ）から引用

健康に悪い「仕事中毒」を改める７つのアイデア

１．びしっと仕事をやめる

２．休憩をとる

３．考え方を変える

４．真剣に向き合う

５．家に仕事を持ち帰らない

６．瞑想する

７．健康的な境界線を定める

Lolly Daskal（訳：Conyac）から引用

在宅勤務の成功に欠かせない７能力

１．自発性

２．優れたコミュニケーション能力

３．高い処理能力

４．テクノロジーへの精通

５．自己評価能力

６．独立性

７．自信

Jayson Demers（訳：Conyac）から引用

約束で関係を悪くしないために。気をつけておきたい８つのポイント

１．約束に幅をもたせておく

２．早めに連絡する

３．良いスケープゴートを見つける

４．詳細は厳選して話す

５．仮病をつかう

６．謝罪して誠実さを見せる

７．リスケを提案する

８．優先順位を再確認する

Patrick Allan（原文／春野ユリ）から引用

高い報酬よりもやりたい仕事を選ぶべき５つの理由

１．高い報酬をもらうと起きること

２．報酬をもらいすぎると多くを期待される

３．準備期間がなくなる

４．引き返せなくなる

５．大きな仕事はそんなにない。仕事を選ぶときには「本当にやりたいか」を重視。

Lou Adler（訳：的野裕子）から引用

世界中のプレゼンを楽しめる！ＴＥＤの魅力

ＴＥＤには、心に響く刺激的なプレゼンがたくさんあります。

以下に、見応え聴き応えのあるプレゼンをピックアップしておくので、気になるプレゼン内容があれば、日本語字幕も出ますので、是非、見てみてくださいね。

・イタイ・タルガム 「偉大な指揮者に学ぶリーダーシップ」
http://www.ted.com/talks/itay_talgam_lead_like_the_great_conductors?language=ja

オーケストラの指揮者はきわめて難しいリーダーシップの問題に直面します。

一言も発することなく完璧なハーモニーを作り出すということです。

この魅力的な講演で、イタイ・タルガムは20世紀の偉大な指揮者5人それぞれの独特なスタイルを示し、リーダーの立場にいるすべての人にとって重要な教訓を引き出しています。

・セス・ゴーディン：我々がリードする部族
http://www.ted.com/talks/seth_godin_on_the_tribes_we_lead?language=ja

セス・ゴーディンはインターネットがマスマーケティングに終止符を打ち、遠い過去から存在する人間の集団「部族」を再生させたという。

共通のアイデアと価値に基づき、部族は普通の人たちが大きな変化をリードし実現させる力を与えるという。

彼は私たちにそうしろ、と元気づけます。

・サルマン・カーン「ビデオによる教育の再発明」
http://www.ted.com/talks/salman_khan_let_s_use_video_to_reinvent_education?language=ja

注意深く構成された数学をはじめとする各科目の完全な教育ビデオシリーズからなるカーンアカデミーはなぜ、どのようにして作られたのか、サルマン・カーンが話します。

そして対話的な演習の効果を示し、従来的な教室のあり方をひっくり返して考えることを教師た

ちに促します。

家で見るように講義ビデオを生徒に与え、教師が手助けできる教室で「宿題」をさせるのです。

・ブレネー・ブラウン:「弱さ」という力
http://www.ted.com/talks/brene_brown_on_vulnerability?language=ja

ブレネー・ブラウン氏は関係性ー私たちが持つ共感・所属・愛情といった生得的能力ーについて研究する。

TEDxHoustonにおける感動的で笑いあふれるトークでは、自身の研究ー人間性理解への興味とともに自分自身を知りたいという探究心へと導いた研究ーからの深い洞察について報告している。

・ベンジャミン・ザンダーの「音楽と情熱」
http://www.ted.com/talks/benjamin_zander_on_music_and_passion?language=ja

ベンジャミン・ザンダーは二つの伝染性の情熱を持っています。

クラシック音楽そのものと、全ての人がクラシック音楽に対して持っている未開発の愛に目覚めさせることです。

そしてさらに、新しい可能性や、経験や、つながりについての未開発の愛に目覚めさせることも。

・ダニエル・ピンク 「やる気に関する驚きの科学」
http://www.ted.com/talks/dan_pink_on_motivation?language=ja

キャリアアナリストであるダニエル・ピンクが、社会科学者が知っていて多くのマネージャが知らない「伝統的な報奨は我々が考えているほど有効ではない」という事実を手始めに、やる気の謎を調べます。

啓発される話に耳を傾け、そして前に進むことにしましょう。

・ジョン・ハンターの世界平和ゲーム
http://www.ted.com/talks/john_hunter_on_the_world_peace_game?language=ja

ジョン・ハンターは世界中の問題を縦１２０センチ x 横１５０センチのベニヤ板の上に広げ、小学４年生の児童たちに解かせます。

ジョンは、児童が世界平和ゲームにどのようにのめり込んでいるのかを話します。

なぜ教室での授業よりも、自発的な行動や常に予期できないことばかりが起きる世界平和ゲームで深い学びが起こるのでしょうか。

ジョンの話を聞いてみましょう。

・サイモン シネック: 優れたリーダーはどうやって行動を促すか
http://www.ted.com/talks/simon_sinek_how_great_leaders_inspire_action?language=ja

サイモン シネックがシンプルで強力なモデルを使って周りを動かすリーダーシップについて説明します。

全てはゴールデンサークルと「何のために」という質問から始まります。

成功例として、アップルやマーチン・ルーサー・キング、ライト兄弟を取り上げ、失敗例として (最近の勝訴で株価が3倍になったものの) 苦難の続く TiVo を取り上げます。

・セバスチャン・スラン「Googleの自動運転車で目指していること」
http://www.ted.com/talks/sebastian_thrun_google_s_driverless_car?language=ja

セバスチャン・スランは自動車事故をなくして生命を救いたいという思いを力に、Googleの驚くべき自動運転車の開発を進めています。

目を見張るばかりのビデオで、DARPAグランドチャレンジ優勝の車が、誰もハンドルを握ることなく混雑する街路を走る様子をご覧いただきます。

TED2011で披露されたテスト走行の映像は、この車にどれほど素早い動きができるかを示しています。

・エリザベス・ギルバート "創造性をはぐくむには"
http://www.ted.com/talks/elizabeth_gilbert_on_genius?language=ja

人々が芸術家や天才に抱く無理な期待を巡ってエリザベス・ギルバートが考察します。

そして、わずかばかりの一個人がジーニアス(天才)「である」のではなく、人間はみなジーニアスを「持っている」のだという急進的な考えを語ります。

これは私的であり、可笑しいながらも、驚くほど感動的な講演です。

・ポール・ニックリン 「氷に閉ざされた不思議の国の話」
http://www.ted.com/talks/paul_nicklen_tales_of_ice_bound_wonderlands?language=ja

とても恐れられている動物であるヒョウアザラシに近づくため北極海の氷の下へと潜ったポール・ニックリンは、そこで意外な友達を見つけることになります。

不思議の地・北極で彼が体験した可笑しくも心温まる物語を、氷の上や下に生きる動物たちの見事な写真とともにお楽しみください。

・ケン・ロビンソン「学校教育は創造性を殺してしまっている」
http://www.ted.com/talks/ken_robinson_says_schools_kill_creativity?language=ja

サー・ケン・ロビンソンは、人間の創造性を（弱めてしまうのではなく）育てていくための教育システムを構築している。

彼のやり方はエンターテイメント性に溢れると同時に、我々の心の奥底に何かを強く訴えかけてくる。

・ダン・アリエリー：我々は本当に自分で決めているのか？
http://www.ted.com/talks/dan_ariely_asks_are_we_in_control_of_our_own_decisions?language=ja

「予想通りに不合理」の著者である、行動経済学者ダン・アリエリーは昔ながらの視覚的錯覚や

彼独自の思いもよらぬ（時にショッキングな）研究結果を用い、人が何かを決断する際、自分で思っているほど合理的ではないことを証明します。

・バリー・シュワルツ「知恵の喪失」
http://www.ted.com/talks/barry_schwartz_on_our_loss_of_wisdom?language=ja

バリー・シュワルツは官僚主義を突き詰め、破綻の道を進む社会の特効薬として「実践知」が必要だと提唱する。

規則は役に立たず、よかれと思って与えるインセンティブは裏目となり、そして、実際的で日々の糧となるような知恵こそ世界を再建するのだとバリーは力強く説く。

・エリック・ウィテカー「2000の歌声でつくるバーチャル合唱団」
http://www.ted.com/talks/eric_whitacre_a_virtual_choir_2_000_voices_strong?language=ja

去年現れた感動的でものすごくバイラルなビデオの中で、作曲家エリック・ウィテカーは世界中の歌手たちによるバーチャル合唱団を指揮しました。

YouTubeの力を借りて音楽を作るクリエイティブな挑戦について語り、2,052人の合唱からなる新作「眠り」の最初の2分をお披露目します。

完全版は4月7日に公開されます(もちろんYouTubeで！)

・アーサー・ベンジャミンが行う「数学手品」
http://www.ted.com/talks/arthur_benjamin_does_mathemagic?language=ja

この生き生きとしたショーでは、「数学手品師」のアーサー・ベンジャミンが電卓チームと3桁数字の二乗を求め、狂気の問題を解き、誕生日の曜日を推測します。

どうやってそんなことを？

彼が教えてくれます。

ＴＥＤとは世界の叡智が講演をおこなう極上のカンファレンス！

最近、英語やプレゼンの教材として日本での注目度も上昇しているＴＥＤ。

プレゼンの模様を録画した動画アーカイブ（TED Talks）は質も量も充実していますが、非常に興味深いものからそうでないものまで、講演する人の実力は多岐にわたっているのため、正直どれから見ていいものか迷ってしまうと思います。

そんな状況の中、数多のプレゼンを統計学のアプローチから解析し、ＴＥＤにおける史上最高のプレゼンと史上最低のプレゼンの条件をプレゼンするというすさまじい講演がかなり秀逸なので、まずは、これを見てみてください。

・TEDTalksにまつわる真っ赤な嘘と統計の話
http://www.ted.com/talks/lies_damned_lies_and_statistics_about_tedtalks?language=ja

素晴しく皮肉の効いた分析により、セバスチャン・ワーニックがTEDTalkを統計分析というツールにかけ、ユーザ評価に基づいた「最適なTEDTalk」を作るための基準を編み出しています。

この講演をどのように評価されますか？

「びっくり」？

「説得力なし」？

それとも、ただただ「可笑しい」？

どうでしたか？

すごい講演で有名なＴＥＤから学ぶ統計的に最高＆最低プレゼンの条件。

ＴＥＤの舞台には、世界各地から様々な分野の叡智が集結するのですが、その中でも群を抜いた天才が時折出現するので、見てビックリ、聴いてビックリぶりなプレゼンも多いのも事実です。

それでは、そんなプレゼンの中から、昨日に引き続いて、最高のプレゼンをピックアップしてみたので、堪能してみてください。

・アドーラ・スヴィタク 「大人は子供から何を学べるか」
http://www.ted.com/talks/adora_svitak?language=ja

神童アドーラ・スヴィタクは、世界には「子供っぽい」考え方が必要だと言います。

大胆なアイデア、奔放な創造力、そして何よりも楽観的であること。

子供たちの大きな夢は高い期待を受けるにふさわしいものであり、大人は子供に教えるのと同じくらいに、子供からも学ぶようにしてほしいと彼女は言います。

・プラナフ・ミストリー ：次なる可能性を秘めたSixthSenseテクノロジー
http://www.ted.com/talks/pranav_mistry_the_thrilling_potential_of_sixthsense_technology?language=ja

TEDIndiaでプラナフ・ミストリーが、SixthSenseデバイスの詳細をはじめ、パラダイムシフトを起こす新しい紙のノートPCなど、日常生活とデータの世界の交流を可能にするツールの数々を見せてくれます。

ステージ上でのQ&Aでは、SixthSenseの可能性をすべての人が手にできるよう、ソフトウェアをオープンソースにする予定であると語っています。

・メアリー・ローチ「あなたの知らないオーガズムに関する10の事実」
http://www.ted.com/talks/mary_roach_10_things_you_didn_t_know_about_orgasm?language=ja
「セックスと科学のイケない関係」の著者、メアリー・ローチが我々の知らない、数世紀にわたる科学的研究の歴史を徹底的に調べ上げ、オーガズムについての一風変わったものから笑いを誘うものまで10の事実を紹介します。（成人向けコンテンツ）

・アンソニー・アタラ：臓器の培養
http://www.ted.com/talks/anthony_atala_growing_organs_engineering_tissue?language=ja

アンソニー・アタラの最先端技術を駆使した研究所では筋肉、血管、膀胱を始め様々な人間の臓器が培養されています。

TEDMEDでアタラ医師は生体工学の研究者たちと取り組んでいる様子を紹介します。

摂氏37度に予熱されるオーブンのようなバイオリアクターや人間の組織をプリントする機械など、どれもSF小説の中から飛び出して来たような発明ばかりです。

・ケヴィン・スラヴィン 「アルゴリズムが形作る世界」
http://www.ted.com/talks/kevin_slavin_how_algorithms_shape_our_world?language=ja

ケヴィン・スラヴィンは、アルゴリズムのためにデザインされ、コンピュータプログラムによるコントロールが広がり続ける世界に我々は生きていると言います。

TEDGlobalで行われたこの魅惑的な講演で、彼は複雑なコンピュータプログラムがいかに多くのことを決しているかを示しています。

諜報戦略、株価、映画の脚本、建築デザイン。

そして私たちがもはや読めもしなければ結果をコントロールすることもできないコードを書いていることに警鐘を鳴らしています。

・ウッディ・ノリスの驚嘆の発明の数々
http://www.ted.com/talks/woody_norris_invents_amazing_things?language=ja

ウッディ・ノリスが音作りの新しい形を可能にした２つの発明を紹介し、発明と教育に対する革新的なアプローチについて語る。

「ほとんど何も発明されていない」と彼は言う。次は何を？

・キース・バリーのブレインマジック
http://www.ted.com/talks/keith_barry_does_brain_magic?language=ja

キース・バリーがポッドキャスト上でも通じるトリックを使い、いかに我々の脳が体を騙せるのか披露します。

そして観客を巻き込みながら、驚異的で、ちょっと危険なブレインマジックの技を披露します。

・ダニエル・タメット：異なる認識の仕方
http://www.ted.com/talks/daniel_tammet_different_ways_of_knowing?language=ja

ダニエル・タメットには言語・数値・視覚的な共感覚能力があります。

つまり、彼の言葉・数字・色彩に対する知覚は、完全に違った形で世界を感じて理解する組み合わせなのです。

「ぼくには数字が風景に見える」の著者であるタメットが自分の絵や言語に対する思いを語り、その並外れた意識を垣間見せます。

・マルコム・グラッドウェル、パスタソースと幸せについて
http://www.ted.com/talks/malcolm_gladwell_on_spaghetti_sauce?language=ja

ティッピング・ポイント（邦題：「急に売れ始めるにはワケがある」）の著者マルコム・グラッドウェルが食品業界における“完璧な”パスタソースの追求の真相について、そして選択と幸せ感の本質について語ります。

・ブレイス・アグエラ・ヤルカスによる新世代地図の実演
http://www.ted.com/talks/blaise_aguera?language=ja

TED2010で観衆が息を飲んだデモンストレーションにてブレイス・アグエラ・ヤルカスがマイクロソフトの拡張現実的地図の実演をお見せします。

・デービット・メリル：考えるブロック玩具「シフタブル」
http://www.ted.com/talks/david_merrill_demos_siftables_the_smart_blocks?language=ja

MIT大学院生のデービット・メリルが未来の玩具「シフタブル」のデモを行います。

この手のひらサイズの電子ブロック「シフタブル」は、積み上げたりシャッフルすると計算をしたり、音楽を奏でたり、友達と話まででできてしまう。

次の実践型教育にはこれがくる？

・パティ・マースによる 「第六感」デバイス のデモ。ゲームの流れを変える着用可能な技術です
http://www.ted.com/talks/pattie_maes_demos_the_sixth_sense?language=ja

MITのパティ・マースと開発の指揮をとるプラナブ・ミストリによるデモ。

このデモはTEDでとても人気があります。

プロジェクターを搭載し、新しいインタラクションの道を拓く、着用可能なデバイス。

映画「マイノリティーレポート」の世界を実感させてくれます。

・ジェイミーオリバー: 子供たちに食の教育を（ TED prize授賞講演）
http://www.ted.com/talks/jamie_oliver?language=ja

ウェストバージニア州ハンティントンにおける肥満撲滅プロジェクトでのエピソードを語りながら、TED Prize 受賞者ジェイミー・オリバーが我々の食に対する無知を力一杯叩きます。

・JD・シュラム：自殺未遂者の沈黙を破る
http://www.ted.com/talks/jd_schramm?language=ja

外見上は問題のない人生のように見えても、静かなる精神的な苦痛を抱えて、自らの人生を終わらせようと決断してしまう人々がいます。

TEDYouでは、JD・シュラムが自殺や自殺未遂における沈黙を破ることを求めると共に、死から逃れて人生を取り戻そうとしている人々が大いに必要としている支援体制の設立を提案します。

支援体制へのリンク：http://t.co/wsNrY9C

・マイケル・プリチャードが汚水を飲料水に変える
http://www.ted.com/talks/michael_pritchard_invents_a_water_filter?language=ja

世界中の非常に多くの地域が、清潔な飲料水へのアクセスを欠いています。

技術者マイケル・プリチャードはそれに挑戦し、携帯式の「Lifesaverフィルタ」を開発しました。

それはぞっとするような水を数秒で飲料可能な水にすることができます。

TEDGlobal 2009での驚くべきデモです。

・グラハム・ヒル「ものは少なく、幸せは多めに」
http://www.ted.com/talks/graham_hill_less_stuff_more_happiness?language=ja

作家でありデザイナーのグラハム・ヒルが問います「モノやスペースを制限することは、幸せを増幅させるだろうか？」スペースを節約し、あなたの人生をコンパクトに編集する３つのルールをご紹介します。

プレゼンターとして何が大切なのか？

プレゼンテーションで大切になるのは構成です。

基本的には、わかりやすく整理して口頭で相手に伝える力がプレゼンテーション能力であると考えていいかと思います。

昨日、数多のプレゼンを統計学のアプローチから解析し、ＴＥＤにおける史上最高のプレゼンと史上最低のプレゼンの条件をプレゼンするというすさまじい講演を紹介しましたが、どれだけプレゼンテーションの資料の見栄えをよくしても、肝心の構成が悪ければ言いたいことが伝わりません。

ここで、構成を考えるには、センスが必要だと思っている人もいると思うのですが、こうすればいいという型が、あらかじめ存在しています。

それが、ＳＤＳ法、ＰＲＥＰ法、ＩＲＥＰ法です。

ＳＤＳとは「Summary、Details、Summary」の略です。

最初に全体要約（Summary）を伝え、次に詳細な説明（Details）をしたあと、最後にまとめ（Summary）を述べる構成です。

ＰＲＥＰとは「Point、Reason、Example、Point」の略です。

まず結論（Point）を述べて、次に理由（Reason）を説明し、具体的な例（Example）を出した後、最後にまとめ（Point）を述べる構成です。

ＩＲＥＰとは「Issue、Reason、Example、Point」の略です。

まず論点（Issue）を述べて、次に理由（Reason）を説明し、具体的な例（Example）を出した後、最後にまとめ（Point）を述べる構成です。

ＳＤＳ法は、話をじっくりと述べながら、ストーリー重視に向いています。

ＰＲＥＰ法は、結論を早く伝えたいときに向いています。

ＩＲＥＰ法は、聴き手の考えと異なることを述べる場合によく使います。

ここで、メラビアンの法則ってご存知ですか？

聴き手が話し手の印象を決定づける要素のことです。

話しの内容が７％、話し方が３８％、ボディランゲージが５５％。

メラビアンの法則から言えば、前述の各型による文章構成は、話しの内容そのものであり、たったの７％の部分になってしまうんですね。

そう、それ以上に大切なものが、プレゼンの要素にはあるってことです。

例えば、話し手の想いや、熱意、気持ち、感情、パーソナリティ、人となり、など。

ＴＥＤでの素晴らしいプレゼンもそうですが、話し手の感情、想い、心の叫びこそが共感を呼ぶんですね。

もちろん、滑舌や発声方法、声の響きなど、総合的なものが合わさって聴き手の心をとらえています。

ただし、心に触れるものがなければ、それは言葉の遊びに過ぎません。

では、プレゼンターとして何が本当に大切なのか？

それは、私が何を話したのか、何を伝えたか、これが一番大切なんでしょうね。

これには、聞き手の興味や見識がどのレベルにあるのか？、聞き手を知るということがポイントになってくると思います。

聞き手が何に関心があり、何に関心がないのか。

何を知っていて何を知らないのか。

これらのことを知ることは、非常に重要なポイントだと感じます。

なぜかというと、聞き手はプレゼン内容の１０割が知っていることだとつまらなく感じるだろうし、逆に知らないことが４～５割を占めると難しく感じてしまうから。

それがあってこそ、伝えたい想いを伝わりやすくする為の話し方の手順である各型の文章構成法が活きてきます。

型は型として、型のみに頼りすぎないことが大切です。

そのためにも、プレゼンに限らず、自分自身がいいモノを作り出そうと思うなら、何より大事なのは、たくさんのいいモノに触れる必要があります。

ＴＥＤの様な優れたプレゼンは、何回も見ていれば判ってきますが、型どおりのものとは限りません。

骨格は理路整然としていても、味付けはそれぞれです。

そのため、プレゼン力を磨くためには、質の高いプレゼンを数多く見ることをオススメします。

ここで、以下のＴＥＤのプレゼンを見てください。

・ジル・ボルト・テイラーのパワフルな洞察の発作
http://www.ted.com/talks/jill_bolte_taylor_s_powerful_stroke_of_insight?language=ja

ジル・ボルト・テイラーは、脳科学者なら願ってもない研究の機会を得ました。

広範囲に及ぶ脳卒中の発作により、自分の脳の機能ー運動、言語、自己認識ーが、１つひとつ活動を停止していくのを観察することになったのです。

この驚くべき物語をお聞きください。

・デイブ・メスリン：無関心への特効薬
http://www.ted.com/talks/dave_meslin_the_antidote_to_apathy?language=ja

学校、建物の用途、市議会選挙などなどローカルな政治は私たちの生活に直接影響を与えます。

なのに、なぜ私たちはもっと積極的に関わろうとしないのでしょうか？

無関心だから？

デイブ・メスリンは「違う」と言います。

私たちが実際に関心があるにもかかわらず、私たちをコミュニティーへの参加から妨げる７つの障害を彼はこのスピーチで明らかにします。

彼らのプレゼンは、どれも刺激的でアイデアに溢れ、その多くが、死ぬまでには解決できそうもない問題に取り組んでいることです。

でも、聴いていると、どうにかなるんじゃないかと思わせてくれるから不思議です。

それは、たぶん、彼らが夢のある仕事がしたいと思っているからではないでしょうか。

その根幹にあるのは、少なくとも自分たちが死ぬまでには解決できそうもない問題に取り組むことであると感じます。

自分の夢を以下の項目に注意して、プレゼンしてみると、自分の夢が明らかになってくるかもしれませんよ。

・パーソナルな体験を語ってみる

・物語で始めて、物語を語ってみる。

・テーマを一般化してみる

・シンプルなコンセプトに落とし込んでみる

・倫理的な主張をする

最後に、プレゼンテーションのスキルを磨くことができるのは書籍ではなく、やっぱり、経験量と他者のプレゼンテーションを目の当たりにします。

これだけは抑えておきたい！２０１３年に公開された必見のＴＥＤプレゼン１８選

＜エンターテインメント系＞

・トム･サム:口で奏でるオーケストラ

http://www.ted.com/talks/lang/ja/tom_thum_the_orchestra_in_my_mouth.html

ビートボクサーのトム･サムの魅力全開のパフォーマンス。

彼の口からは、ビート、ユーモアいっぱいのトークの他、様々な楽器の音色が奏でられます。

創造性と笑いが溢れる11分間を、お楽しみください。

・アポロ・ロビンス:注意をそらすテクニック

http://www.ted.com/talks/lang/ja/apollo_robbins_the_art_of_misdirection.html

世界一のスリとして名高いアポロ・ロビンスは、時計を盗みとりつつ、人間の興味深い反応を研究しています。

抱腹絶倒の実演では、バイキング料理でも選ぶようにTEDGlobal 2013の参加者から一人を選びます。

そして見せてくれるのは、人間の知覚の弱点を利用して、財布を抜き取り、持ち主の肩に載せても全く気づかない様子です。

・スガタ・ミトラ「クラウド上に学校を」

http://www.ted.com/talks/lang/ja/sugata_mitra_build_a_school_in_the_cloud.html

2013年のTED賞受賞にあたり、スガタ・ミトラは大胆にもこう言いました。

「“クラウド上の学校”という学習実験室をインドに作りたいと思っています。

子どもたち同士が協力して自由に調査したり学習したりできる場所です。

学習に必要な物質的、人的支援はクラウド上にあるものを利用します」。

自己学習環境 SOLE について、彼の刺激的なビジョンが語られます。

受賞の内容は tedprize.org をご覧くださ…

＜ライフハック系＞

・アレックス・ラスキー:行動科学で電気代が安くなるわけ

http://www.ted.com/talks/lang/ja/alex_laskey_how_behavioral_science_can_lower_your_energy_bill.html

電気代を安くする実証された方法とは？

それはなんと近所の家庭の利用料を知る事なのです。

アレックス・ラスキーが、人間の奇妙な性質が人々をより善良な、賢い資源節約家に変えられることを示します。

電気代が下がるという証拠付きです。

・エイミー・ウェブ:私がオンラインデートを攻略した方法

http://www.ted.com/talks/lang/ja/amy_webb_how_i_hacked_online_dating.html

エイミー・ウェブはオンラインデートで失敗ばかり。

好きな人からは返事がなく、彼女のプロフィールに引き寄せられたのは虫けら (かそれ以下) でした。

そこで、データ好きの彼女は採点シートを作り始めました。

挫折あり、笑いあり、そして人生を変えるような結果が待っていた、オンラインデートの攻略法をお楽しみ下さい。

＜新テクノロジー系＞

・イーロン・マスク「テスラモーターズ、SpaceX、ソーラーシティの夢」

http://www.ted.com/talks/lang/ja/elon_musk_the_mind_behind_tesla_spacex_solarcity.html

起業家イーロン・マスクには大いなるプランがありますーーしかもたくさん。

PayPal、テスラモーターズ、SpaceXの創業者が、TEDのキュレーターであるクリス・アンダーソンと膝を交え、大衆向け電気自動車、太陽光発電装置のリース事業、完全に再利用可能なロケットといった、彼の野心的なプロジェクトについて詳しく語ります。

・ジャック・アンドレイカ:有望な膵臓がん検査 ― なんとティーンエージャーが開発

http://www.ted.com/talks/lang/ja/jack_andraka_a_promising_test_for_pancreatic_cancer_from_a_teenager.html

85%以上もの膵臓がんが2%未満の生存率しかない手遅れの状態で発見されます。

なぜこんなことになるのか？

ジャック・アンドレイカが、膵臓がんの早期発見を可能にする有望な方法を開発した過程を語ります。

超安価、効果的、かつ侵襲性の低い方法を、なんと16歳の誕生日を迎える前に作り出しました。

・スチュアート・ブランド:絶滅種再生の夜明けとそれが意味すること

http://www.ted.com/talks/lang/ja/stewart_brand_the_dawn_of_de_extinction_are_you_ready.html

人類の歴史上、私たちは多くの種を絶滅に追いやりました。

リョコウバト、イースタンクーガー、ドードー等です。

しかし、スチュアート・ブランドは、人類が死滅に追いやった種を再生する技術と生物学的知識を私たちは今や手にしていると言います。

はたして、そのような試みをすべきなのでしょうか。

その場合、どの種から始めるのでしょうか。

氏は大きな問題を問いかけます。

その答えは皆さんが考えるよりも身近にあることかもしれ…

・サンジェイ・ダストゥア:「原付スケートボード」

http://www.ted.com/talks/lang/ja/sanjay_dastoor_a_skateboard_with_a_boost.html

通勤に使える電動の乗り物を思い浮かべてください。

素早く、渋滞に患わされることなく、ガソリンも必要ない。

しかも手で持ち運べる。

そう、この原動機付きのスケードボードは、朝の通勤の模様を一変させるかもしれません。

・ラファエロ・ダンドリーア:クアッドコプターの驚くべき運動能力

http://www.ted.com/talks/lang/ja/raffaello_d_andrea_the_astounding_athletic_power_of_quadcopters.html

TEDGlobalのロボット・ラボで、ラファエロ・ダンドリーアがクアッドコプターのデモを披露します。運動選手のように考え、学習を助けるアルゴリズムで物理的な問題を解決します。

一連の素晴らしいデモで、ダンドリーアはドローンがボールをキャッチし、棒のバランスを取り、協調して意志決定する様をご覧にいれます。

きっとすぐにでも欲しくなる、キネクトでクアッドコプターを操るデモもお見逃しなく。

・セルゲイ・ブリン：なぜグーグル・グラスなのか？

http://www.ted.com/talks/lang/ja/sergey_brin_why_google_glass.html

なぜグーグルのセルゲイ・ブリンと彼のチームは、グラスというコードネームがついたヘッドマウント式のカメラ兼コンピュータを作りたかったのでしょうか？

このトークでは、デモンストレーションではなく、その哲学について語られます。

TED2013のステージで、ブリンは、スクリーンを覗き込むのではなく顔を上げて世界と向き合うという、モバイル・コンピュータを使った新たな関係性のあり方を提唱したのです。

・坂 茂:紙で出来た避難所

http://www.ted.com/talks/lang/ja/shigeru_ban_emergency_shelters_made_from_paper.html

サステナビリティが盛んにささやかれるようになるずっと前から、建築家の坂 茂 は紙管や紙など

の環境に優しい建材を使う実験を始めていました。

彼の手による見事な建造物の多くは仮設住宅として、ハイチやルワンダ、そして日本などの被災地で全てを失った人々を救うために建てられました。

しかし、こうした建造物が現地に溶け込み、当初の目的を果たした後も引き続き愛されているということがしばしば起きています。

＜メッセージ系＞

・コリン・パウエル「子どもたちに規律のある環境を与えよう」

http://www.ted.com/talks/lang/ja/colin_powell_kids_need_structure.html

子どもたちの人生に良いスタートを与えるには、親、知人、親戚として何ができるでしょう？

米国前国務長官のコリン・パウエル氏が、コミュニティーや人が責任感を持って、子どもたちに手を差しのべることの大切さを、個人的な経験を交えながら、暖かい口調で語ります。

・ピーター・シンガー:効果的な利他主義者になる方法

http://www.ted.com/talks/lang/ja/peter_singer_the_why_and_how_of_effective_altruism.html

もしあなたが物欲無しに生きることができたら、利他主義的になる資質が自然と備わっているかもしれません。

では、「与えること」の最も効果的な方法は何か、哲学者のピーター・シンガーに聞いてみましょう。

彼は驚くべき思考実験を実例に、感情と実用性のバランスを取ることや、あなたが分かち合うものを最大限に活かす方法を教えてくれます。

・シーザー・クリヤマ「一日一秒」

http://www.ted.com/talks/lang/ja/cesar_kuriyama_one_second_every_day.html

人生は、美しく、楽しく、悲しい瞬間でいっぱいです。

そんな瞬間をどうやって全部覚えておきますか？

ディレクターのシーザー・クリヤマは、毎日、一秒だけビデオを撮るプロジェクトを進めています。

人生の特別な一瞬を全て集めるのです。

・コリン・ストークス　「映画が男の子に教えること」

http://www.ted.com/talks/lang/ja/colin_stokes_how_movies_teach_manhood.html

映画「スター・ウォーズ」は、コリン・ストークスの3歳の息子を一瞬にして虜にしました。

しかし、3歳の男の子は、このSF映画の傑作から何を学んだのでしょうか？

ストークスは男の子に、協力することの大切さ、女性を尊敬することが、悪者を打ち負かすことと同様に、男らしいことであるという、ポジティブなメッセージを伝える映画がもっと必要であると訴えます。

・キム・ヨンハ:アーティストになろう、今すぐに!

http://www.ted.com/talks/lang/ja/young_ha_kim_be_an_artist_right_now.html

どうして僕たちは、何かを創ったりパフォーマンスをすることを止めてしまうのか?

韓国の作家 キム・ヨンハが、聴衆の中に眠る永遠のアーティスト魂に、ユーモアを交えながら語りかけます。（撮影場所: TEDx Seoul）

・フィル・ハンセン「震えを受け入れる」

http://www.ted.com/talks/lang/ja/phil_hansen_embrace_the_shake.html

フィル・ハンセンは美術学校時代、激しい手の震えに襲われ、大好きだった点描画が描けなくなりました。

完全に打ちのめされた彼は、目標を見失います。

立ち直るきっかけは神経科の医師のこんな単純なアドバイスでした。

「限界を受け入れなさい・・・そして乗り越えなさい。」

おさえておきたい２０１４年の「起業家のためのＴＥＤトーク」ベスト１０

１．富を贈ることが最高の喜び ー ビルとメリンダ・ゲイツ
https://www.ted.com/talks/bill_and_melinda_gates_why_giving_away_our_wealth_has_been_the_most_satisfying_thing_we_ve_done?language=ja

1993年、婚約中のビルとメリンダ・ゲイツはザンジバルの海岸を歩きながら、マイクロソフト社から得た富を社会に確実に還元する方法について大胆な決断をしました。

クリス・アンダーソンを交えたトークで、ゲイツ夫妻が自身のビル&メリンダ・ゲイツ財団にまつわる活動、結婚生活、子供たち、失敗について、そして富のほとんどを贈ることにどれほど満足しているかを語ります。

２．「あと一歩」を大事にしよう ー サラ・ルイス
https://www.ted.com/talks/sarah_lewis_embrace_the_near_win?language=ja

美術史家のサラ・ルイスは、最初に就いた美術館での仕事中、ある芸術家の研究から重要なことに気づきました。

それは、「すべての作品が完全な傑作というわけではない」ということです。

彼女が私たちに問いかけるのは、私たちの人生における「ほぼ失敗」や「あと一歩」の役割です。

成功や熟達の追求において私たちを突き動かしているのは、実はこの「あと一歩」なのでしょうか。

３．インターネット取り戻すために ー エドワード・スノーデン
https://www.ted.com/talks/edward_snowden_here_s_how_we_take_back_the_internet?language=ja

テレプレゼンス・ロボットを通してTED2014に登壇したエドワード・スノーデンが、インターネットにおける監視と自由について語ります。

データのプライバシーの問題は党派的な問題ではなく、我々の生活におけるインターネットの役割やインターネットを守る法について根本的に考え直す必要を迫るものだと彼は言います。

「権利が重要なのは、いつそれが必要になるか分からないから」です。

インタビュアーはクリス・アンダーソン、特別ゲストにティム・バーナーズ=リーを迎えます。

４．人生の集約は、履歴書と追悼文のどちらに？ ー デイビット・ブルックス
https://www.ted.com/talks/david_brooks_should_you_live_for_your_resume_or_your_eulogy?language=ja

「誰しも２つの自己をもっている」とデイビット・ブルックスは、トークの中で語ります。社会的成功を熱望する一方、もう一人の自分は、死後、讃えられる価値、コミュニティや人との繋がりの中での愛を、求めて生きています。（ジョセフ・ソロヴェイチックは、これらの自己を「ア

ダム１」と「アダム２」と呼んでいる。）ブルックスは、「あなたは、この２つの自己をバランスよく保っていますか？」と問いかけています。

５．グーグルが向かう未来 ― ラリー・ペイジ
https://www.ted.com/talks/larry_page_where_s_google_going_next?language=ja

TED2014のステージで、チャーリー・ローズがグーグルのCEOラリー・ペイジに、グーグルの遠大なビジョンについてインタビューします。

空中を走る自転車道や気球で繋ぐインターネット…

話はさらに興味深く展開し、最近獲得したディープマインド社の話では驚くような事を学ぶ人工知能について紹介します。

６．あなたの（そして何十億人の）ための巨大なウェブデザインの方法 ― マーガレット・グールド・スチュワート
https://www.ted.com/talks/margaret_gould_stewart_how_giant_websites_design_for_you_and_a_billion_others_too?language=ja

Facebookの「いいね！」や「シェア」ボタンは１日220億回使われ、これまで作られたデザインの中で最もよく閲覧されています。

Facebookのプロダクトデザインのディレクター、マーガレット・グールド・スチュワートが大規模なデザインのための３つの法則を説明します。

規模があまりに大きいので、わずかな変更が世界規模の反感を買ってしまう反面、規模があまりに大きいからこそ、わずかな改良で多くの人々にポジティブな影響を与えることができます。

７．なぜ優れたリーダーの元では安心を感じられるのか ― サイモン・シネック
https://www.ted.com/talks/simon_sinek_why_good_leaders_make_you_feel_safe?language=ja

どんな人が優れたリーダーになれるのでしょう？

経営理論家のサイモン・シネックは、従業員を安心させられる人、スタッフを信頼の輪の中に引き込むことができる人だと主張します。

ただ信頼と安心を生むには、大きな責任を負う必要があります。

特に不安定な経済状況下ではなおさらです。

８．成功と失敗と創り続ける力について ― エリザベス・ギルバート
https://www.ted.com/talks/elizabeth_gilbert_success_failure_and_the_drive_to_keep_creating?language=ja

かつてはエリザベス・ギルバートもまた「作品を出版してもらえない食堂のウェイトレス」の１人で、掲載不可の手紙に落ち込む日々を送っていました。

ところが『食べて、祈って、恋をして』が大成功を収めた時、成功に翻弄され道を見失っている自分の姿が昔の売れなかった頃の自分に重なって見えたのです。

見事な洞察力を駆使して、彼女はなぜ成功が失敗と同じくらい人を惑わせるのかを考えます。

そして結果に関わらず進み続けるためのシンプルだけど難しい方法を紹介します。

９．ウェブのための大憲章 ― ティム・バーナード・リー
https://www.ted.com/talks/tim_berners_lee_a_magna_carta_for_the_web?language=ja

ティム・バーナーズ=リーは25年前にWWWを開発しました。

ですから、彼の警告には耳を傾ける価値があります。闘いが近づいています。

侵されるネットの中立性、フィルターバブル、企業による集中的なコントロール、これらすべてがウェブの広く開かれた空間を脅かしています。

開かれたウェブでの自由なアクセスという権利を勝ち取れるかどうかはユーザー次第です。

そして問題は、私たちが理想とするウェブがどんなものかということなのです。

１０．ハッカー、インターネットの免疫系 ― ケレン・エラザリ：ハッカー
https://www.ted.com/talks/keren_elazari_hackers_the_internet_s_immune_system?language=ja

サイバーセキュリティの専門家ケレン・エラザリは、こう主張します。

ハッカーの素晴らしさは、私達が進歩し改善するように、彼らが仕向けている点であると。

確かに悪いハッカーもいますが、政府の不正と戦い、私達の権利を擁護するハッカーもたくさんいるのです。

彼らは弱点を暴くことで、ネットをより強固で健康的なものにしています。

そしてより良い世界を作り出すために、自分達の能力を発揮しているのです。

Oscar Raymundo（訳：伊藤貴之）から引用

仕事の危機から抜け出すために、正しい評価を受ける５つの方法。

１．他人の成果をきちんと評価しているか？

２．本当に他人の話を聞いているか？

３．最近、誰と話をしたか？

４．自分は優秀すぎるのではないか？（冗談ではなく）

５．どうやって自分にご褒美を与えるか？

Lolly Daskal（訳：Conyac）から引用

自分を「詐欺師」だと感じるときに試したい１７の克服法

１．手放す

２．成功の一部は自分の功績であると認める

３．価値の提供に集中する

４．自分への感謝の言葉をかけてくれた人たちのファイルを作る

５．特定の人物との比較はやめる

６．自分を完全にさらけ出す

７．物事をビジネスまたは実験として扱う

８．何かを間違えても、それは詐欺ではない

９．『いちばんここに似合う人』は、あなたしかいない

１０．引き下がっていると、世界に何も与えられない

１１．自分に言えることを言う

１２．自分のやっていることを完全に理解している人などいない

１３．自分は一定ではないことを認める

１４．真実かどうかなんて愚問

１５．資格は資格にすぎない

１６．打ち明けられる相手を見つける

１７．嘘も方便と受け入れる

Kyle Eschenroeder（原文／訳：堀込泰三）から引用

ビジネススキルを高め、若くして幹部職に就く３つの方法。

１．正しい環境を見つける

２．若いからといって自信をなくさないこと

３．最高の機会を待つのを止めよう

Jessica Stillman（訳：Conyac）から引用

やる気のサイクル

１．大きな目的を抱いたことで現状と目的のズレを感じる（ズレ）

２．現状と希望のズレを感知して、緊張が発生してしまう（緊張）

３．緊張が発生したことに対して「不安である」と感じる（不快）

４．不快が発生したことに対して「低減したい」と感じる（低減）

５．不快の低減のために動いているうちに実現可能な目的（や希望）を見いだす（発見）

６．見いだした目的に対して、それを達成したいと感じる（目的）

７．見いだして達成したいと感じた目的が、かなえられる（達成）

８．目的がかなえられ、満足したり、リラックスしたりする（成就）

９．満足やリラックスしたら、活動が止まり、ゆるむことがある（停止）

１０．活動が止まったら、より大きな目的を抱くようになる（成長）

コミュニケーション能力は何か？

『コミュニケーション能力は、出世の原動力』と『新しい人間関係に、積極的に立ち向かえ』では、コミュニケーション能力が成功するには重要だと示されていた。

そもそもコミュニケーション能力は何かというと、心理学的には以下の二つの要素が挙げられるようだ。

１．自分の感情を相手に正確にはっきりと伝える能力

２．相手が言っていることを、そのまま理解する能力

オブジェクト脳に変えるための基本的な考え方

１．教えるときは詰め込みすぎない

２．最初から最適化することを考えない

３．相手がわかっているかどうかは相手の反応で判断する

４．相手の理解度によって、教え方をかえる

５．「～すべき」「～で当然」を適用しない

６．教えるのに時間がかかることを恐れない

７．ほめる

読書投資法７か条は７つ

１．本は著者との対話。対話しているつもりで読む。

２．すぐに読まない本でも、とりあえず買っておく。買わない本は読まない。

３．5000円以内の本は迷わず買う。飲み代1回分だと思えば惜しくない。

４．自分のテーマのアンテナを張っておくと、自ずと必要な本が目に入ってくる。

５．ベストセラーは読みやすいが、中身が濃いとは限らない。良書は自分で探す。

６．保管しておくのは買った本の10分の1でいい。大事なのは頭の中に残していくこと。

７．本を読む時は速度スキルを含め、スピード最優先。線引きやまとめ書きなど面倒なことはしない。

アウトプット力を高める４つの技術

１．自分の学びを言葉で表現してみる

２．自分の学びから、情報を絞り込み、軸を発見する。

３．自分の学びをブログに統合して表現してみる

４．自分の学びを本として出版

基本設計の進め方

１．概略設計ーー業務フローを作成

２．モデリングセッションーービジネスシステムの3要素（データ、仕事、道具）が視覚化するモデリング作業

３．とりまとめーー大量の手書き図面を整理しながら設計情報の管理ツールに登録するための作業

４．レビューーーとりまとめの結果を関係者に検証してもらうための手順

齋藤式呼吸法

齋藤式呼吸法というものがあり、これは誰でも型にはめることで実践できるものであるとある。

その呼吸方法は、呼吸の仕方を「三・ニ・十五」という時間で区切ることらしい。

以下にその方法を簡単に示す。

１．鼻から三秒息を吸う

２．ニ秒お腹の中にぐっと溜める

３．十五秒間かけて口からゆっくりと吐く

ライバルには教えたくない段取り八分の仕事術８つ

その１：仕事術に欠かせない段取り八分

その２：段取りが仕事の明暗を分ける

その４：ビジョンと小目標を意識する

その５：失敗を繰り返さないための情報収集

その６：段取りのマニュアル化

その７：作業の優先順位を考える

その８：空いた時間にどんどん段取りをする

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

限られた人だけの他人と一歩差をつける７つの時間の使い方

その１：一番嫌なことから始める

その２：ミニ納期をたくさん作る

その３：計画表には『あと何日』と表示する

その４：楽しみスケジュールを先に決める

その５：隙間時間の徹底活用

その６：完璧主義を放棄する。

その７：思い切ってやらない事も決める

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

仕事とプライベート両方楽しむ、オンとオフをうまく切り替える９つの方法。

①プライベートを充実させる

②メリハリのある仕事をする

③健康であること

④タイムマネジメント（時間管理）をする

⑤仕事もプライベートも計画性を持つ

⑥断れるすべを持つ

⑦自分の仕事に自信を持つ

⑧コミュニケーションを多くする

⑨未来を考える

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

『忙しい』が口癖のあなたに改革をもたらす９つのタイムマネジメント術

①思いの違いを理解する

②重要な事柄は一日の間の早い時間に行う

③キャンドルテクニックを活用する

④一日に行う仕事時間の組み立てを行う

⑤タスクマネジメント

⑥モチベーションコントロール

⑦集中力を高める

⑧優先順位をつける

⑨プライベートの時間はきちんと設ける

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

やらないことリストの方が、やることリストより重要！作る時の６つの注意点

１．いつ作るか、最初でしょう！

２．優先順位をつける

３．やらないことに”今は”をつけて考えてみる

４．脱完璧主義になる

５．目的の変化に対応させる

６．キッカケをやることリスト化してみる

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

一生モノの仕事の優先順位のつけ方を身につける６つの方法

その１　締切日に基づくTo Doリストを２種作る

その２　To Doリストは、退社前に作る

その３　相手のある仕事かどうかを考える

その４　唐突なやっつけ仕事はその場で片付ける

その５　仕事の目的を理解しておくこと

その６　自分の思う優先順位の賛否を問いながら公言する

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

他人には教えたくないまとまった時間を作る７つの方法

１．時間をマネジメントする

２．早起きは幾らの徳？

３．細切れ時間の活用

４．睡眠を削らない

５．時間は金。の意識をもつ。

６．断り上手は、時間管理上手。

７．柔軟さも必要

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

もっと早く教えて欲しかった上手な時間の使い方５つ

その１　自分の一日のスケジュールをはっきりさせる

その２　何をするために時間をやりくりするのか目的を明確にする

その３　やるべきことを先送りにしない

その４　メリハリと集中力で上手に時間を使う

その５　効率よくするための工夫をする

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

さあ、始めよう！ワンランク上の正しい時間の使い方６つ

その１　すき間の時間に向き・不向きなタスクを知っておく

その２　パソコンを開く前に調べものリストを用意する

その３　マンネリ化友達を作らない

その４　数字を意識する

その５　行動の意味を問い修正してゆく

その６　家族、恋人と過ごす時間を質で考えてみる

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

午後の仕事の効率を上げる、ちょっとした７つの工夫。

１．昼食休憩の５分間を午後のスタートダッシュにあてる

-食事後の５分で日光浴

２.仕事に弾みをつける

-いきなり主業務に入らないで軽い仕事から弾みをつける。

３.午後の一段落にトレーニング

-テニスボールをニギニギするのがお勧め

-数字系の仕事、右手で行います

-アイデア系の仕事、左手で行います。

４.最初の１０分間は立って仕事を行ってみる

５.仕事の作業時間を今まで以上に意識する

６.先輩や同僚にリサーチ

７.仕事のタスク（作業）を『継ぎ目アクション』と『じっくりアクション』に分類

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

仕事ができる人の特徴を知って、ライバルに差をつける７つの方法。

その１： 勝負どころを知る

その２： 観察する

その３： 徹底的に真似る

その４： ノルマ=顧客になっていないか？

その５： 思い切ってお客さんに聞いてみる

その６： 媚を売らない

その７： 恩を売る

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

本当に頭が良い人は、地頭力が優れている。地頭を鍛える４つの方法

１．とにかく考える

・４つの考え方（結論から、全体を見通して、物事を単純に、常識に目を奪われない）を意識

２．とにかく人と話す

・初対面の人との自己紹介を工夫する

・相手の発言内容に対して、瞬時にプラスアルファの返答でアウトプットも鍛える。

３．とにかく本を読む

４．考えを描いて保存

・マインドマップのような思考ツールを活用して、自分の考えを後から振返る。

・思いつきでの取組みでは、当たり外れが生じてしまう

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

引き算・逆算ができれば、思い通りに目標達成できる３ステップ

１．目標全体を掌握する

・ 今からでなくゴール（全体像）からの視点をつくる

・ ゴールからの視点でリスクを分析する

２．引き算が自分を鍛える

・ 足していくことでなく引くことで自分の軸を見極める

３．ロジカルシンキング

・ 引き算、逆算の訓練方法のひとつ。

・ 特別な環境は必要ない。日常で訓練可能。

・ 引き算、逆算は視点の行き来と、視点を多くもてるかがポイント。

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

想定外の事が起きても、動じないで対処できる７つの方法。

その１：生贄(いけにえ)を作らない

その２：今使える資源は何か

その３：残り時間と目標地点を確認する

その４：チームワークを再確認

その５：命までは取られない

その６：一番大切なことを考え直す

その７：撤退戦略も考えておく

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

逆境が来たらチャンス！！逆境を楽しむ７つの方法

その１：上司や取引先はそこ？を見ている

その２：ビールは確実に旨くなる

その３：ここでこそ情報戦、弱小大名の戦略。

その４：ルール一杯で戦う、ファール狙い高校生の最後の技。

その５：プライドは100%捨てる

その６：クレームは本当のチャンス？

その７：実は戦後の一手も考えてる

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

逆境を乗り越える７つの教え

１．乗り越えられない問題はやってこない、と自分に言い聞かす。

２．今の状況の中で良い点をすべて書き出す

３．助けを求めよう

４．今、起こっている『何か』を、自分が他の誰かにしていませんか？

５．この時点で、どうなれば理想なのか？ということを考え、すべて箇条書きにしていきましょう。

６．今すぐ行動しよう

７．感謝の心で１日を終えよう

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

迷い・不安を断ち切り、英断を下す９つの方法。

①難しいと考えて諦めない

②目標を変えてはいけない

③愚痴（グチ）を言わない

④信念を持つ

⑤将来の夢を共感し合える関係を作る

⑥決めるという事を決意する

⑦出来る事よりもしたい事を選ぶ

⑧何事にも一生懸命する

⑨雑音を拾わない

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

今すぐ読んでください。成功者になる為に必要な７つの意識改革術

その１：『成功者』という言葉のネガティブイメージを認識する

その２：成功するために必要な犠牲などないと気づく

その３：ステレオタイプの『成功者』から離れる

その４：自分のたましいの声に耳を澄ます

その５：最初の一歩より、フライングの半歩。

その６：自分と、自分以外の誰か一人を喜ばせる。

その７：謙虚さと感謝をベースに生きる

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

永久不滅の成功法則。継続は力なりが大事な６つの理由。

その１　説得力が生まれる

その２　持続力がある

その３　熟達する

その４　人の役に立つ

その５　クオリティーが上がる

その６　好きこそものの上手なれ

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

心技体の考えを取り入れ、ブレない軸を作る５つの方法。

１．『心・技・体』の意味するもの

２.『心』ビジョンを描き達成するまでやり抜く心

３.『技』熱い情熱がよいキャリアを積んでいく

４．『体』日々の地道な努力と取り組む姿勢

５．『心・技・体』全てのバランスをもって人格が形成される

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

安西先生もビックリ！？『諦めたらそこで試合終了ですよ』から学ぶ３つの成功法則

その１：失敗することを前提にする

その２：量の中からクリティカルポイントを見つける

その３：引き際を知る

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

ポジティブになるにはどうすれば良いですか？

その１ ポジティブになる必要なんてない！！

その２ プチ成功体験を積み重ねる

その３ 勇気＆挑戦or逃げ＆無難

その４ 言い訳してる間にさっさとやる

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

成長しなくなった理由とは？コンフォートゾーンを抜け出す４ステップ

その１：生活の中に小さな変化を作る

その２：物事をじっくり考えてみる

その３：思い切りよく進んでみる

その４：自分を信じる

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

成長したいならコレをヤメろ！！５つの思考停止ワード

１．時間がない

２．やっている

３．無理です

４．知っている

５．キャリアアップ（ステップアップ）

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

ウダウダ言ってないで、ぶっ壊せ！！閉塞感を打開する６つの方法

１．給与を判断基準にしない

２．リサーチと棚卸し

３．自分プロジェクトを始動させる

４．ヘルスツーリズムを体験してみる

５．笑顔になっているか確認

６．付き合う人を変えてみる

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

みんなに伝えたい。仕事の失敗が多い人ほど成長する７つの理由と糧にする方法。

その１：失敗の数は経験値の数

その２：失敗が多い人ほど人の気持ちがわかる

その３：失敗の量と仕事のスピードは比例する

その４：闇が濃い時こそ、夜明けは近い

その５：大きい失敗こそ、その人を成長させる

その６：打率よりもヒットの数が大切

その７：仕事の失敗が多い人ほど、実は仕事を楽しんでいる

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

遅くない。大人が始める頭の良くなる方法８ステップ。

その１：自分を知ること

その２：良質な眠り

その３：ストレスをためない

その４：食事習慣

その５：記憶する行為の反復

その６：ビジョンを明確に

その７：探求すること

その８：あきらめない

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

みるみるうちに頭がよくなる７つの方法

その１：他人のノウハウに素直に学ぶ

その２：常に何かを思い出すグッズや状況を作っておく

その３：運動を加えて記憶力アップ

その４：イメージで記憶

その５：手を動かす

その６：時には脳を酷使してみる

その７：頭が良くなる食べ物

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

一目置かれる存在になる。メタ認知を高める４つの方法

１．判断材料は多いに越したことはない！知識を身につける努力をする

２．周囲に振り回されていない？自分の考えを持つようにする

３．その時の感情だけで決めてはいませんか？考えを図式にしてみる

４．人の数だけ考えもある！他人の意見に耳を傾ける

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

あなたの心を楽にする７つの方法

１．腹式呼吸を習慣にする。

２．瞑想を習慣化する。

３．自然の中で過ごす時間を作る。

４．太陽を浴びる。

５．ポジティブな言葉(アファメーション)を口癖にする。

６．岩盤浴に入る。

７．写経を実践する。

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

不要なしがらみを断捨離して、人間関係をシンプルにする７つの方法。

その１：先ずは物と心の整理整頓

その２：人間関係を重たく考えない

その３：流行を追わない

その４：情報は減らす

その５：モノからコトへの発想の転換

その６：シンプルなものに触れる

その７：一度白紙に戻す

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

シンプルに生きる事にしたら、心が楽になりました。したことは１つだけ

その１　シンプルに生きるとは一体どのように生きることを言うのでしょうか？

その２　あなたの側には”本当に必要なもの”は一体どのくらいあるでしょうか？

その３　シンプルに生きることはとても簡単なことです。

その４　シンプルに生きることは単純明快です。

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

簡単にできる９つの脳エネルギー・チャージ法で、仕事がスイスイ。

その１：腹式呼吸で酸素を取り込む

その２：休憩を取る

その４：外を散歩する

その５：水分摂取で潤いを

その７：血糖値を上げる

その８：仮眠を取る

その９：再起動する

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

朝がだるいと感じた時の５つの対処法

１．背伸び運動をする

２．起きて太陽の光を浴びる

３．コップ一杯の水を飲む

４．シャワーを浴びる

５．睡眠の質を高める

６．プラスの言葉を発する

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

気が乗らない時でもテンション上げる９つの方法

１．香りを活用してテンションを上げる

２．カラダを動かしてみる

３．好きな音楽を聴く

４．ドキドキするようなことをしてみる

５．一瞬でできる自己催眠（マインドコントロール）をかけてみる

６．オモシロ動画や泣ける動画など元気になる動画を見る

７．カフェイン入りの飲み物を飲む

８．カラフルな色を目に入れる

９．とりあえず笑ってみる

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

え！？難しくないよ！今日からできる１０のやる気の出し方

その１：子供の頃の心に戻って、仕事を勉強を遊ぼう！楽しもう！

その２：まず、『やる気』の対象となることをリストアップしよう！

その３：次に、やる気にすべきことの優先順位を決定、絞り込もう！

その４：やる気リストで選択したことは、できるだけ秘密にしよう！

その５：絞り込んだやる気リスト事項を、時間をとって毎日その内容を眺めよう！

その６：何事も控えめにすることで、心の健康と身体の健康を維持しよう！

その７：そのリストの課題を達成したとき情景を、徹底的に想像してみよう！

その８：やる気を出した結果、成果のご褒美を実感しよう！

その９：やる気を維持、促進するために使命感を持とう！

その１０：今、やる気を起こすべきことに集中している間は、その報酬を考えない！

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

モチベーションアップして継続力を手に入れるエクセレントな７つの意識改革術

その１：『自分は今日と同じことをする』と知る

その２：今まで続けてきたことを書き出す

その３：わくわくするビジョンを描く

その４：行動指針は具体的な数字と期限を入れる

その５：『できたこと』を振り返る

その６：楽をする工夫をする

その７：休息を取ることを自分に許可する

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

それでもあなたは浪費しますか？射幸心に煽られた時に踏み留まる７つの方法

その１：家族の写真を財布に入れる。

その２：もっともっと大きな賭けを目指す。

その３：このお金があったら、『〇〇が出来る』『△△が食べられる』と考える。

その４：財布を別に持つ。

その５：もっと日常での『ドキドキワクワク』を見つける。

その６：射幸心を煽られた本当の理由を考えてみる。

その７：実は胴元が一番儲けているカラクリを知る。

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

変わるなら今！浪費癖を殲滅する８つの意識改革術

その１：徹底的に部屋の片づけをする

その２：お財布の中身を常に把握する

その３：ポイントカードを捨てる

その４：好きなものに換算する

その５：お金に『ありがとう』と言ってみる

その６：未来の必要経費を逆算する

その７：現金払いに徹する

その８：お金持ちの人とお金の話をしてみる

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

仕事人間がもっと人生を楽しむ為の５つの秘訣

その１：仕事を家に持ち込まない

その２：楽しいという感情を大切にする

その３：打ち込める趣味を作る

その４：休日には外出をする

その５：自分自身に問いかける

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

ＮＬＰを活用して感情をコントロールする３つの方法

１．リラックスしたからだ

２．大好きな音

３．テスト

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

サブモダリティーってなんだ！？ＮＬＰ サブモダリティーを認識する４つのこと

１．ＮＬＰってなんだ？

２．人はイメージによって苦しめられている

３．イメージを構成するもの『印象』『意味』

４．イメージをサブモダリティーで明確にする

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

ドラマティックに人生で結果を出す９つの方法

その１ 自分を知る

その２ 心を抑圧しないこと

その３ ビジョンを明確にもつ

その４ 先延ばしにしない

その５ 直感を大切にする

その６ １００％肯定的になること

その７ 誤りはすぐに正す

その８ 言霊を大事にする

その９ 実践は怠らない

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

自分を変えたいなら、コレをしろ！誰でもできる３つの意識改革術

その１：人間の習性を知る

その２：言い訳をやめる

その３：行動を変える

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

自分を変える事に失敗し続けているあなたに朗報です。ハードルの低い意識改革術４つ。

その１：変化しようとする時の罠を知る

その２：情熱はブースターでしかない

その３：心と身体の距離は以外なほど近い

その４：完璧を目指さない。

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

自己暗示を手軽に取り入れることができる方法

自己暗示を手軽に取り入れることができる方法の一つに呼吸法があります。

呼吸法は、様々な流儀がありますが自分に合った方法を取り入れることが大切です。

但し、共通のポイントがありますので次の基本は外さないことが大切です。

①腹式呼吸が基本

②椅子に座っても横たわっても良い。自分にとって最もリラックスできるスタイルで。

③細く長い呼吸(吐息は流儀にとらわれず鼻、口いずれからでも可。吸息は鼻。)

④吐息２:吸息１の比率で行い習熟度に応じて徐々に長くしていく。

⑤意識は丹田（おへそから10cm程度下）に置く

⑥吐息は体内の空気を全て出し切るまで吐き出し、体内の毒素やストレスを全て吐き出す意識で行う。

⑦吸息は宇宙のエネルギーを体の隅々まで吸収するイメージで行う

⑧一息ごとに全身の力が抜け、どんどんリラックスするイメージで。

⑨3分程度行う

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

良い思い込みが人生を好転させる。自己暗示のやり方５つ。

１.先入観を取り払う

２.体の個々の部位をリラックスさせる

３.プラスイメージを刷り込む

４.時間よりも継続

５.『努力逆転の法則』への対処法を身につける

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

不埒なプラチナ本らしき読書リスト

もし少し空き時間ができたなら・・・。

あるいは、あなたの新年の目標の1つが、より円熟味を増したいというものなら・・・。

この不埒なプラチナ本らしき読書リストをチェックしてみるのをお勧めします（爆）

本のジャケ＆タイトル買いも、なかなか乙なものですなあ～♪

＜＜　不埒なプラチナ本らしき読書リスト　＞＞

「クウネルがゆく(クウネルの本)」坂崎千春(著)

ポイント；クゥゥゥ～ネルゥゥゥ～がいい味だしちょりますｗｗｗ

「しろくまカフェ(フラワーコミックススペシャル)」ヒガアロハ(著)

ポイント；是非、アイスティーを注文したい！ブル{{(o+ɔ+o)}}ブル

「ちょこらん 1」(IKKI COMIX)にしがきひろゆき(著)

ポイント；この感性がたまりません（ニヤリ）

「猫を抱いて象と泳ぐ」小川 洋子(著)

ポイント；ゾウと一緒に泳げないでしょ（汗）

「造花の蜜」連城三紀彦(著)

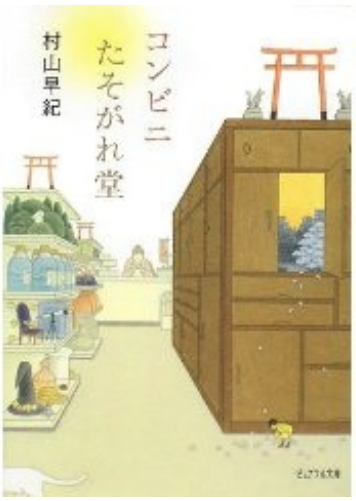
ポイント；連城三紀彦と蜜って、エッチっぽくない？（笑）

「双生児 (プラチナ・ファンタジイ)」クリストファー・プリースト(著)／古沢嘉通(翻訳)

ポイント；いやいや、やっぱり凄いわ、クリストファー・プリースト。「奇術師」もオススメです！

「コンビニたそがれ堂 (ピュアフル文庫)」村山早紀(著)

ポイント；限られた命だからこそ、大切にしたいし、自然の偉大さ美しさに包まれたい。毎日、そういう心のゆとりがもてたらいいな、と思います。



三日坊主に別れをつげて、思い通りに自分を変える９つの方法。

１．動機付け

２．強制力

３．動機付けのレベルを高くする

４．最初の１０日間頑張る

５．習慣化する

６．未来を想像する

７．仲間を作る

８．ペナルティを作らない

９．怠ける日を作る

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

心がけで人生がかわる。８つの解決策。

１．自分に正直に生きる

２．今、を大切にする。

３．災いの種は、自分の中にある。

４．良い食生活をする

５．見返りを求めない

６．自然を感じる

７．執着しない

８．批判しない

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

深層心理を理解する。夢の意味１０パターン。

・逃げる、追われる夢。

・落ちる夢

・過去に戻る夢

・溺れる夢

・殺される、死ぬ夢。

・盗まれる夢

・眠る夢

・事故にあう夢

・泣く、悲しむ夢

・出産する夢

・浮気をする夢

・旅行をする夢

・セックスをする夢

・探す夢

・行列に並ぶ夢

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

ひらめきを大切に。セレンディピティを磨く６つの方法。

【１】日常に起こる『偶然の一致』を意識しよう

【２】偶然の一致を記録しよう

【３】常日頃から、自分にとって大切な人・こと・ものを意識する時間をつくる。

【４】大切な人・こと・ものに『執着』しない

【５】リラックスする時間をつくる

【６】ひらめいたら、こわがらずに実行する。

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

今から生まれ変わる。メンタルブロック・固定観念を外す６つの方法。

その１ メンタルブロック・固定観念の内容を明確に自覚する

その２　その場面を具体的にイメージし、疑似体験しましょう

その３　どんなネガティブ感情を持ちましたか？

その４　その感情を感じなかったら、どうなりますか？

その５　その怖れが現実となった時、どう感じますか？

その６　それを感じなかったらどうなりますか？

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

メンタルブロックを外して、新しい自分を見つける９つの方法

１．気になるメンタルブロックを一つ特定する

２．その場面を具体的にイメージする

３．抵抗する心を受け入れる

４．抵抗する自分の心と対話する

５．なぜ抵抗するのか。その理由を引き出す

６．別な手段を取ることに了解を得る

７．他の前向きな手段を刷り込む

８．生まれ変わった自分をイメージする

９．『一日に一歩ずつ』と『習慣にすること』

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

幸せな未来を手に入れる、アファメーションのやり方。

・アファメーションって何？

アファメーションは、『自己暗示』『誓い』『自己宣言』『心のお守り』『金言』などの言葉でも用いられていて、実は昔より広く利用されている。

・言葉を探そう

アファメーションに適した言葉はポジティブで肯定的な言葉が良い。

・投げかける言葉を作る

自分を主語にする

～になる。という表現の禁止

肯定的な投げかけを意識

・繰り返し声に出してみる

アファメーションにトライするときは、心が正常値（ニュートラルポジション）にあるときを狙う

・投げかけの言葉を信じる

最良のアファメーションとは、理想の自分を想像してみて、感じて、味わうことが出来るかどうか、（イメージしたときのわくわく感みたいなものがあるかどうか）

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

偶然見つけた数字にも意味がある！？幸運をもたらす９つのエンジェルナンバー

【１】『思考』『新たな始まり』

【２】『信頼』『現実化』

【３】『アセンデッドマスター』

【４】『天使』

【５】『変化』『変容』

【６】『物質』『有形財産』

【７】『精神』『天界』

【８】『豊かさ』『手放す』

【９】『完結』『使命』

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

願いが叶う５つの真言

１．光明真言・すべての災難を取り望く最強の真言

２．愛を成就する…愛染明王の真言

３．迷いを断ち切る…不動明王の真言

４．慈悲と思いやりの心…大日如来の真言

５．現世の極楽浄土で生きる…阿弥陀如来の真言

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

幸運を引き寄せる７つの言霊

１．すべてはうまくいっている。

２．ありがとう。

３．感謝します。

４．ツイてる、ツイてる。

５．ゆったり、ゆったり

６．おかげさま

７．おん　あぼきゃ　べいろしゃのう　まかぼだら　まに　はんどま　じんばらはらばりたやうん

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

あー、イライラする（怒）即効性のある４つのイライラ解消法

１．『まぁ、どうでもいいか。』と言ってみる

２．一旦席を立つ

３．貯めこまない様に紙に書く

４．さっさと寝る

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

経験者が語る。自己肯定感が低い人の６つの対処法。

１．理想的な自己肯定感とは？

２．自己肯定感の高い人と低い人の具体的事例

３．暗示をかける、自分の得手不得手をも受け入れる。

４．他人と比較しない

５．マニアックになる、得意分野をもつ。

６．日記的メモを付ける、弱点を自認し、あるがままに生きる。

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

ソウルメイトを見つける７つの方法

１．今の自分を冷静に見つめる

２．自分を受け入れる

３．一歩下がって周りを見回す

４．様々ことに感謝する

５．相手を具体的にイメージする

６．相手に見合うように自分を磨く

７．与えることを損なことだと思わない

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

休み上手は、仕事上手！仕事・会社をうまく休む理由６つ。

１．休みの告知は、タイミングが命。

２．誰に告るか

３．自分の首を絞める休みの取得はしない

４．具体性はほどほどに

５．仕事の為の休みにしない　ー休みをデザインするー

６．仕事を楽しめているかの再確認

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

インナーチャイルドを癒し、あなたの人生をもっと輝かせる７つの方法。

１．自分のインナーチャイルドを知る

２．傷ついた過去を思い浮かべる

３．傷ついたインナーチャイルドを大人の心で慰める

４．小さな自分の心の殻（決意）を知る

５．本当の望みを知る

６．悲しい出来事を望むように変える

７．ワンダーチャイルドの存在を知る

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

【救済支援】好きな人に嫌われた時に挽回する７つの方法

１．話し合いの機会を作る

２．共通の友人に話す

３．好意の返報性を利用する

４．頼ってみる、相談してみる

５．嫌われた原因をしっかりと受け止める

６．思い切って距離を置く

７．自分の気持ちはしっかりと伝え、相手の気持ちも察する。

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

潜在意識を活用して運命の人との恋愛が叶う６つの方法

１．自分を好きになる

２．好みのタイプを知る

３．嫌い嫌いも好きのうち？？

４．自分を磨く

５．『ふられても良い』と潜在意識に刻みつける

６．好みのタイプを変えてみる

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

ウォォォ！！これはヤバイ・・・強運を引き寄せる５つの方法

１．ツイてる日記をつける

２．逆境新聞を作る

３．強運体質の人と付き合う

４．口角を上げ、姿勢を良くする

５．『これだ！』と思ったパワーストーンをお守りにする

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

知っておきたい。わがまま・自己中心的な人とうまく付き合う８つの方法。

１．まずは一旦受け止める

２．言動の裏の理解

３．笑顔で真摯な対応を

４．素直に褒める

５．相手に求めない

６．腹は立てない

７．飲まれない

８．こちらからは近寄らない

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

「情報」についての認識を整理すると・・・

だいたい以下の４つに集約されるのではないかと思います。

１．単なるお知らせ

２．世の中に流布しているありとあらゆる知識・インフォメーション

３．目的に応じてデータを加工したもの

４．英語の"intelligence"に近い

仕事ができる人と仕事ができない人の５つの違い

１．「他人に評価される」か、「自分で評価する」か。

２．「仲間を増やそうとする」か、「勝手に孤立する」か。

３．「問題を解決しようとする」か、「問題を否定するだけ」か。

４．「逆算思考をする」か、「積み上げ思考をする」か。

５．「誰かに仕事を任せる」か、「仕事を属人化させる」か

LIGブログから引用

「仕事ができない人」から「仕事ができる人」になるためのチェックリスト

□仕事は会社がくれるもの、と受け身になっていないか？

□「頑張っているつもり」で自分をごまかしていないか？

□理解が浅くないか、本質を語れているか？

□自分の役割を意識できているか、無責任なところはないか？

□曖昧、あるいは無理な目標を設定していないか？

□うっかりすること、思慮が浅い面がないか？

□自分ひとりで抱え込んでいないか？

□「辞めたい」「疲れた」「帰りたい」などと日常的に口にしていないか？

□話が冗長ではないか、または無用なユーモアを挟んでいないか？

□傲慢・自己中・頑固な態度をとっていないか？

LIGブログから引用

仕事できる人、できない人の大きな７つの違い。

１．マネジメント能力

「仕事できる人」はお金や時間など自分自身の管理がきちんとできています。

読書をする時間を設けて知識を蓄えたり、浪費をせず投資をして資産構築を行なっています。

「仕事できない人」は時間管理ができません。

自分を律することができないので衝動買いばかりしたり、愚痴ばかりの飲み会に行き続けてしまいます。

２．コミュニケーション能力

「仕事できる人」は自分の意志をしっかりと伝えることができます。

また聞きたいことがある場合の質問もポイントを絞って質問することができるので明確な答えを得ることができます。

「仕事できない人」は新しい出会いがない、または大切にしない傾向があります。

そして周りからのアドバイスを素直に受け入れることができません。

自分のやり方に固執するので会話が続かないことや、幅広い人脈ができにくいことがあります。

３．数字力

「仕事できる人」は物事を数字でとらえます。

ミーティングを行う際も参加者の時給を計算しコスト管理を行ったりするなど、経営者目線を持っています。

「仕事できない人」は感覚で物事を判断します。

自分がこう感じたからおそらくこうだろう、と決めつけて行動しますがムダな労力で終わることが多いです。

４．ITスキル

「仕事できる人」はITツールを駆使して作業効率をアップさせます。

LINEのグループトークを使い簡易ミーティングを行ったり、あらゆる情報を一元管理したり、ツールを利用してタスク管理をします。

「仕事できない人」はITツールを利用しますが使用するツールが多すぎて管理出来ません。

得た情報をあちこちのツールやサービスに保存してしまうので結局どこに何の情報がわからない状態になってしまいます。

５．クリエイティブ力

「仕事できる人」は24時間頭のスイッチが入っているのでアイデアマンです。

アイデアを生み出すために考える時間を設けたり、トレンドをチェックしたりするなどして効果的な情報を収集しています。

そのため何も考えないでできる「作業系の仕事」を効率化させています。

「仕事できない人」は目の前にある非効率な仕事に何の疑いも持たず一生懸命やります。

「作業系の仕事」に長時間没頭しがちなので、新しい発想が生まれにくいです。

６．プレゼンテーションスキル

「仕事できる人」はポイントを抑えたプレゼンを行うのでシンプルでわかりやすいです。

作成する資料もインパクトのあるデザインにこだわるのではなく、聞き手のことを考えたデザインを採用します。

「仕事できない人」は自分が伝えたいことを一生懸命伝えます。

資料にも多くのテキストを盛り込むなどあまり気遣いをせず、内容も読むだけで済んでしまうようなものになりがちです。

７．行動力

「仕事できる人」は自分のルールを持っており、優先順位を定めて行動します。

またあれこれ悩まずとりあえずやってみようという大胆な行動をどんどんします。

「仕事できない人」は流れてくる仕事から片付けようとします。

そういった作業には頭を使わないのに、新しいことを始めようとする時はあれこれ考えて腰が重くなります。

5セカンズから引用

食べすぎによる体重増を防ぐコツ

その１: 目標体重に向けて減らすべきカロリー数を計算する

その２: 満腹中枢を調整する

その３: 誘惑の"危険地帯"は避ける

その４: 長期的な視点で習慣を変えよう

その５: 適度なプレッシャーを与える

その６: 運動する

冬太り対策を意識した日常のちょっとした動作・心がけでカロリー消費を高めるコツは？

普段多忙で定期的に運動する機会のないビジネスパーソンにとっては、せめて飲み物だけでもメタボ対策しておこうということなのかもしれません。

ジョギングやジムでのワークアウトほど劇的なカロリー消費は起こりませんが、ちょっとした心がけや動作で脱メタボにつなげられるかもしれませんね（笑）

１．ハムスターみたいに落ち着きなく動こう

２．コーヒー・紅茶は砂糖ミルク抜きで

３．野菜・果物を摂り、消化を高めよう

４．冷たい水を飲む

５．寒いところに出る

食べる量をコントロールするための１０の方法

１．それが本当に食べたいのかよーく考える。１０分待ってみよう。

２．お皿の中身をカンペキにキレイに食べつくすのは、もうやめよう。

３．食べ物が入っている袋・箱・パックから直接食べるのはやめよう。

４．たくさんお皿にないと満足できない？じゃお皿はちょっぴりドレッシングの山盛り野菜かスープで満たそう。

５．夕食には巨大なディナー皿じゃなくてサラダ皿を使おう。

６．何かを注文するときには、常に「Sサイズで」を決まり文句にしよう。

７．マルチパックやファミリーサイズはやめて、1人分のシングル・サイズを買おう。

８．栄養成分表示のラベルをまず読もう。

９．食べる前に「食べない分」を取り分けておこう。

１０．フレッシュ・フルーツで食事の最後を締めくくろう。

知らずに言ってない？仕事ができない人がよく言う「口癖」１０個

１．「忙しい」

２．「でも……」

３．「……したのに」

４．「できる範囲でやってみます」

５．「じゃあ、みんなで話すか」

６．「人が足りません」

７．「この仕事むいてないんです」

８．「ビジョンが見えません」

９．「チッ（舌打ち）」

１０．「すみません」

Naverまとめから引用

では、仕事ができる人にはどんな口癖が？

「すごいよね！」

「時間はある！」

「ありがとうございます」

Naverまとめから引用

あなたは大丈夫？仕事ができない人の特徴２０

１．行動面

・メモをとらない

・知ったかぶりをする

・常に急がしそうにしてる

・先を考えての行動ができない

・整理整頓ができない

・時間管理ができていない

・ミスはすべて人のせい

・決断しない

２．精神面

・自分ができると勘違いしている

・小さな仕事を甘く見る

・妬む

・仕事を「弱みを克服するための手段」として捉えている

・「慎重さ」を誇りに思っている

・ミスしてやたらとへこむ

・素直さがない

・責任感がない

・過去の経験だけで生きている

・異性をバカにする

・分かってないのに分かりましたって言っちゃう

・うるさい、しつこい

Naverまとめから引用

優秀な社員・仕事ができる人に見られる７つの特徴

その１：会社・部署でやらなければいけない重要業務を把握している

その２：考える力＝問題解決能力の高さを持っている

その３：理不尽なことに対して、できる限り納得して仕事を進める力がある

その４：自分の考え方に強い自信を持っている

その５：自分の考えや意見、本当の気持ちを明確に伝えることができる

その６：自分のペースでできる環境を自分で作っている

その７：人間関係のストレスに弱くないこと

ＴＰＩ総合研究所から引用

仕事ができる人たちの傾向と特徴

１．精神的エネルギー、ストレス耐性などが強い傾向。

２．自分自身に対する自信の方が劣等感よりも強くでる傾向。

３．自分ルール＝心を支える信条や理屈、他者を律する枠組みの傾向が強い。

４．自分を責めたり、思いつめるなど、自分の内面を気にする傾向が少ない 。

５．強気度、妄想度、理想を追うなど、常に思考を張り巡らせる空想傾向が強い。

６．楽天的、大まか、活動的な傾向が強い

ＴＰＩ総合研究所から引用

出来る人の８つのスキル

１．素直って言う技術持っています！

２．顧客目線・マーチャンダイジングの最終段階意識して強く持っています！

３．仕事に100点を求めません。

４．計画の納期よりも早く答えみる欲求持っています

５．視点から終点までを早く結ぶ能力持っています

６．ユニット作業が出来ます。

７．周りの人がすぐに動けたり、動かすのが上手いです。

８．時間管理が物凄く煩い

おのぶろぐから引用

迷信あれこれ！

・夜爪を切ってはいけない

・食べてすぐ寝ると牛になる

・夜口笛を吹いてはいけない（蛇がやってくる、天狗にさらわれる、人さらいがくる。泥棒がくる）

・霊柩車（お葬式、お墓）を見たら親指を隠す

・みみずに小便をかけるとおちんちんが腫れる

・黒猫が前を横切ると不吉

・食べ合わせ（うなぎと梅干の食い合わせは下痢になる、テンプラとスイカの食い合わせは下痢になる）

・朝蜘蛛は縁起が良く夜蜘蛛は縁起が悪い

・雷が鳴るとヘソを取られる

・新しい靴をおろす時は午前中に

・北枕で寝てはいけない

・帽子をかぶるとハゲになる

・新しい靴など履物をおろす時、部屋で履いてそのまま家の外に出てはいけない

・落ちている鏡を拾うのは縁起が悪い

・落ちている櫛を拾ってはいけない

・キノコは茎が縦に裂ければ毒キノコではない

・初ものを食べると75日寿命が延びる

・茶柱が立つと縁起が良い

・お酢を飲むと体が柔らかくなる

・お酢を飲むと体が柔らかくなる

・茗荷（ミョウガ）を食べると物忘れをする

・桑の実を沢山食べるとお腹に虫がわく

・敷居を踏むと出世しない

・畳の縁を踏むと縁起が悪い

・机の上に座ると、尻尾が生える

・木材の上下を逆にした逆柱は不幸がある

・便所にツバをはかない

・墓場で転んで出来た傷は治らない

・墓場で転んだ場合靴を片方置いてこないとあの世につれていかれる

・つむじを押すと便秘や下痢になる

・つむじを押すと下痢になる

・手の冷たい人は心が温かい

・手の温かい人は心が冷たい

・風邪は人にうつすと治る

・カゴ（ザル）をかぶると背が伸びない

・耳にツバをつけて水に潜ると耳に水が入らない

・夕焼けは晴れ、朝焼けは雨

・てるてる坊主に髪の毛書くと雨降る

・てるてる坊主をさかさに吊るすと雨降る

・夜、洗濯物を干すと縁起が悪い。

・黄色のビートルを１日３回見ると幸せになれる

・蛇の皮（ぬけがら）を財布に入れておくと金運がよくなる

・白蛇をみると良い事がある

・ビワの木を庭に植えると病気（不幸）になる

・四葉のクローバーを見つけると幸せになる

・桜の木を庭に植えるのは不吉

・ダイダイ（橙）を植えるのは縁起が良い

デキる人のスケジューリング「基本の３ステップ」とは？

１．タスクの洗い出し

２．デッドラインの設定

３．タスクのスケジュール化

ダメリーマン脱出整理術から引用

「あ、この人、仕事できるんだろうな」って思う９つの瞬間

１．メールのレスが早い

２．時間を守る

３．目的（ゴール）を意識している

４．メモをとる

５．残業前提で仕事しない

６．条件反射でしゃべらない

７．ボールの保持者をハッキリさせる

８．自発的にOne More Thingをつける

９．語尾をハッキリさせる

Six Apartブログから引用

仕事の出来る人、出来ない人。

なんとなく昨日と同じように今日を過ごしている人とは？・・・

１．仕事のできる人は少ない

２．仕事のできる人には仕事のできる人の人脈がある

３．仕事のできる人には、良い情報（迅速と正確）がある。

４．一つの仕事ができる人は他の仕事をさせてもできる

５．早く出勤するのは仕事のできない証明？

６．仕事は仕事のできる人に集中する

７．日本の企業のキャリアは他の企業では殆ど通用しない

８．能力は自分の能力+企業の力である

９．肩書きと仕事ができるとは別物である

１０．有資格者と仕事ができるとは別物である

１１．自分は解っているが相手が理解できなければ仕事をやったことにはならない

第７回経営者基礎コースから引用

近江商人の間の「三方よし」

商売人として多数の成功者を出している近江商人の商売は、若いときは他国で行商をし、実力を蓄えて、最終的には自分の店を持つというやり方です。

旅先の他国での行商がいかに大変かはやった人でないとわからない苦労があったと思われます。

そのような他国で見知らぬ人々を相手の商売で最も大切なのは顧客の信頼を得ることでした。

そのための商売の心得として説かれたのが、

１．売り手よし、

２．買い手よし、

３．世間よしの「三方よし」という教えです。

商売は、売り手と買い手の当事者だけでなく、世間の為にもなるものでなければならないと言う教えです。

第７回経営者基礎コースから引用

仕事の出来る人に共通の特徴

１．相手の信用を得られる人

２．業務知識がある

（１）商品知識がある

（２）原価が解る

（３）納期が解る

３．活用できる人脈を持っている

４．自律

５．礼をわきまえる

６．正悪の区別ができる

７．仕事の相手とは対等な関係

８．キーマンを見分けられる

９．ファイリングが上手

１０．メモをキチンと取る

第７回経営者基礎コースから引用

フレキシブルな発想ができる人

１．ゼロ・ベースで考えることができる

２．全てのものは変化している

３．戦略的な思考ができる

４．物事を大所高所から俯瞰できる

第７回経営者基礎コースから引用

できない人のコメント

①「わかりません」

②「頑張ります」

③「何かいい話はありませんか」

④「忙しい」

⑤「そんなこと、〇〇がないんだから出来る訳ないでしょう」

⑥会議が好き

第７回経営者基礎コースから引用

成功している会社や業績の良い会社では会議の効率化を図っている

１．回数を少なくする

２．伝達事項は別なツールで

３．禁煙にする

４．立ったまますする

５．１時間以内に終わらせる

６．資料はＡ４サイズ１枚以内とする

第７回経営者基礎コースから引用

マズローの「成功する人に共通の特徴」

仕事ができる人と成功する人は必ずしも一致する概念ではありませんが、共通点はたくさんあります。

そこで、参考のためにアメリカの有名な心理学者であるマズローの次のような「成功する人に共通の特徴」のキー・ワードに集約したものを紹介。

１．現実を的確に捉え、それを感受できる。（厳しい現状でも不平不満を言って嘆かない）

２．自分、他人、自然をあるがままに受け入れることが出来る。(物事に執着しない)

３．考えや行動が自然で自由である(世間体を気にしない)おおらかである。

４．物事に対して、問題中心的である。(自己中心的でない)

５．ユーモアのセンスがある。

６．創造的である。

７．無理に文化的にならない。

８．人類の幸福に関心。（感謝と笑顔がある）

９．人生を客観的見地から見ることが出来る。（人生の諸経験について深い理解をもつ）

１０．少人数の人と深い満足的人間関係を持つ。（多くの人でなくともよい）

１１．民主的な価値観。(全ての人の平等な価値や権利を認めることが出来る)

１２．自発的に行動する。(人に言われてやるのではなく)ポジテイブ、前向き

１３．欠乏や不運に対して超然としている。(欠乏や不運を嘆いたり、怨んだりしない)

１４．欲望と理性が調和できる。(対立関係を解決)

１５．価値観がしっかりしている。

１６．手段と目的の区別が出来る。

１７．人生の基本的に必要なことを、繰り返し、新鮮に、無邪気に、そして、畏敬や喜びを持って味わうことが出来る。(例えば食事など)

第７回経営者基礎コースから引用

釈迦は、陽の規則『八正道』の教えを説いています。

---

①正しい理解（正見）

②正しい思考（正思惟）

③正しい言葉（正語）

④正しい行為（正行）

⑤正しい仕事（正業）

⑥正しい努力（正精進）

⑦正しい気づき（正念）

⑧正しい集中（正定）

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

八起会野口誠一氏の「会社を倒産させる社長に共通の特徴」

１．自信過剰である

２．成功体験から脱却できない

３．自分の考えに溺れる為、勉強不足で基本が解っていない

４．思いつきが多い

５．失敗を認めない・失敗を他人のせいにする・反省がない

６．社員教育をしない(しても誤った教育をする）

７．叱ったり（目下の者に対して声を荒げて欠点を咎める）、怒鳴ったり（声高に叱る）するがそのフォローをしない(⇔元中日の星野監督は叱ったり・怒鳴ったりしたらその何倍もフォローすると言われている)

８．組織を無視した言動をする

９．会議が好き

第７回経営者基礎コースから引用

グランドデザイン（全体構想）の例

■グランドデザインとは？

グランドデザインは、日本語で言えば全体構想と置き換えると理解しやすくなる。

個々の方策や手段を考える前に、まずグランドデザイン（全体構想）を明確にしておくことが賢明です。

プロジェクトをはじめるとき、グランドデザイン（全体構想）→マスタープラン（基本計画）→ディテイルプラン（詳細計画）→アクション（実行）という手順で進める必要がある。

さまざまな構成要素が複雑に関わる場合、グランドデザインが不可欠です。

グランドデザインで方向性を明確化し、ステークホルダーの合意を得ることがでる。

グランドデザインがないまま、いきなりディテイルプラン（詳細計画）を立てると、細かい部分での議論に終始し、全体像を見失ってしまう。

グランドデザインやマスタープランがあれば、全体と部分の関係を明らかにしながら計画を実行することができる。

■いまなぜグランドデザインが必要なのか！？

マネジメントの創始者といわれるＰ．Ｆ．ドラッカー博士は、「部分最適の集合体は全体最適にはならない」と説いている。

いくら部分的にすぐれたものを作っても、全体を組み合わせたときには、全体ですぐれたものになっているとは限らない。

部分最適の集合体は全体最適にはならない、だから最初に全体最適を考えることが重要な。

全体最適を考えることで、より整合性がとれた部分の設計が可能になる。

部分最適が得意の日本と、全体最適が得意な欧米人が戦うと、どちらが勝つか？

部分最適の集合体は全体最適にはならないように、部分最適では全体最適に勝てません。

全体が見えていないから、全体を把握している方に、思い通り便利屋として使われやすいのです。

グローバル社会で戦うためには、全体最適を先に考えることが不可欠です。

つまり、まずグランドデザインを描いてから、詳細計画や実行に移すことが大切なのです。

■グランドデザインの利用場面

ではどのような場面で、グランドデザインを描けばいいのか？

長期的な視点が重要な場合、長期間にわたって活動する場合に、グランドデザインが不可欠になる。

■システムの定義

システムとは、「多くの要素がモノ、エネルギー、情報の流れでつながり、相互に作用しあい、全体として特性を有する集合体」のこと。

■システムの特徴

システムは、さまざまな要素が複雑に絡み合っていて、その仕組みを理解することはしばしば通常の人の認知レベルを超えてしまう。

システムの理解不足のために、人やグループの変化を目指した行動が、予期せぬ結果や副作用をもたらしたり、あるいは意図する変化が抵抗を受けることがしばしば見られる。
これらの現象の多くは、システムのフィードバックによって起こっている。

■デザインは現場観察なくして成り立たない！
ーアジャイル開発プロセスの導入

・変化に対応したり、コミュニケーションをとったり、改善を模索したりという行動を要求。

・技術スキルではなく行動の仕方で、アジャイルに向く向かないが変わる。

・ＰＤＣＡサイクルとＫＰＴ（反省会）を使った振り返り

Ｐ：Ｐｌａｎ（計画）

Ｄ：Ｄｏ（実行）

Ｃ：Ｃｈｅｃｋ（検証）

Ａ：Ａｃｔｉｏｎ（改善）

・Ｋｅｅｐ、Ｐｒｏｂｌｅｍ、Ｔｒｙのエリアに分ける

■システム・ダイナミクスの基本的な考え方

システム・ダイナミクスの基本的な考え方は、しばしば氷山モデルによって説明される。

すなわち、私たちの関心を集めるできごとや結果は、より長い時間的文脈の中で時系列での「パターン」として理解する必要があること、上昇、下降、安定、不安定、繰り返し起こるなどのパターンは「構造」から起こること、そして構造は私たちがどのようにものごとを見ているかの「意識・無意識の前提（メンタルモデル）」が基盤になって生じている。

■勝てる勝負を探して（作って）、勝ちに行く。

どこで戦うかを選択して、そこにリソースを集中して、勝ちに行く。

組織の能力は無能力の決定要因になるので、注意が必要である。

■基本精神（マーケティング）

・品質は顧客が決めるものであり、メーカーが決めるものではない。

・顧客は買える価格で、期待する品質を決める。それ以上の品質は不要。

・価格を最優先して、品質を合わせこむ。

・技術の供給は市場の需要と等しいとは限らない

・現地で求められる機能を探り出す。

・必要条件：例えば、１５％のソリューションを、５０％の価格で作ること。（リバース・イノベーション）

■戦略を寝言にするな！

＜誰でも言える寝言＞

確かに正しい発言だが・・・

・・・の推進：・・・

・・・の必達：ウトウト

・・・の活性化：グーグー

・・・の強化：スースー

・・・の充実：ズォォォ

・・・の組織変更：ピクッ！

＜必要なのは行動に繋げること＞

何故？：最も大切

誰が？：次に大切

どのくらい？

いつまでに？

どうやって？：具体的に

できなかったら？：忘れがち・・・

⇒戦略で最も大切なのは具体性（重要な所は細部まで徹底的に具体化する！）

⇒理由を頭で理解した上で納得し、かつ腑に落ちないと、組織は変化に頑強に抵抗する。
⇒具体的な指針がないと、組織は絶対に動かない。

⇒主流組織の資源の一部だけを利用し、プロセスや価値基準を共有しないようにする。

⇒分析して成功するよりも、失敗に備えて犠牲を小さくし、試行錯誤から学ぶ。

■リソースをシフトしろ！

目標を実現するには、リソースのシフトが不可欠。

・売り上げを倍増するなら、相応の営業活動が必要。

・設計時間を半減するなら、相応の合理化が必要。

・手元にリソース（人員・時間・投資資源）を、どこに突っ込むか？（ＷＨＯ）こそ、戦略の基本。

■捨てる目標の提示

今までの目標を捨てられないなら、新しい目標は立てるな。

■システム開発研究における個別性と普遍性

『経験をいくら集めても理論は生まれない』とアインシュタインは言っている。

観察によってデータをいくらたくさん集めても、既存の理論の検証が進むだけである。

従来的帰納法からは斬新な新理論、イノベーション（あらたな価値の創造）は生まれない。

論証を行うだけである演繹法からももちろん、新しいアイデアや新しい理論は生まれてこない。

つまり、個別の経験や事実を別の視点から総括するアブダクションが必要だ。

記号論の王様、チャールズ・パースは、人間の推論には演繹と推論とアブダクションの３つの形式があると指摘した。

アブダクションとは、説明すべき事実に対してたくさんの仮説を立てて、その中からもっともらしい仮説を選び出す拡張的な推論プロセスである。

パースは分析的推論として【演繹】があり、拡張的推論として【帰納】と【アブダクション】があると整理した。

アイデアや新しい仮説はどうやって生まれるのか。

そのあたらしい考え方がアブダクションである。

ウィキペディアによると、帰納（きのう、Induction）法とは、個別的・特殊的な事例から一般的・普遍的な規則を見出そうとする推論方法のことで、対義語には演繹法がある。
演繹法においては前提が真であれば結論も必然的に真であるが、帰納においては前提が真であるからといって結論が真であることは保証されない。

アブダクションは帰納に含まれるものであるが、帰納のなかで創造性の高い拡張的推論であり過謬性の高い、論証力の弱い推論でもある。

だが、パースによると既存の枠組みを超えるイノベーション（あらたな価値の創造）を生み出すために不可欠な、もっとも優れた推論だと高く評価した。

ここで、思考のプロセスである代表的な演繹と帰納を整理しておく。

●演繹（deduction）

<前提1>　Ａならば Ｂである。

<前提2>　Ａである。

<結論>　Ｂである。

●演繹ではない推論（広い意味での帰納 induction）

１．枚挙的帰納法（狭義の帰納）

<前提1>　ａ1は Ｐである。

<前提2>　ａ２もＰである。

<結論>
（たぶん）全てのａはＰである。

２．アナロジー(類推)

<前提1>　ａはＰである。

<前提2>　ｂはａと似ている。

<結論>
（たぶん）ｂはＰである。

３．アブダクション

<前提1>
ａである。

<前提2>
Ｈと仮定すると、ａがうまく説明される。

<結論>
（たぶん）Ｈである。

「アブダクションは最初にいくつかの仮説を思いつくままにブレストするように提起する示唆的な段階と、それらの仮説のなかからもっとも正しいと思われる仮説を選ぶ熟慮的な推論の段階から成り立っている」

仮説はどこから生まれるのか？

仮説は頭の中から自然と涌いてくるものだ。

そこには何の法則も根拠も見えない。

そこには、ただただ思いがけない創造的な飛躍がある。

なぜヒトは「ひらめく」ことができるのか？

なぜ人間は創造性を持っているのか？

それは進化生物学的に説明がつくとアブダクション研究者は考えた。

生きていくための問題をとくためには発想力が必要だ。

アブダクションは人類進化の過程で自然に適応するために人間精神に備わった「自然についての正しく推測する本能的能力」であると考えた。

アブダクションでは、そうした「示唆的段階」で生み出したたくさんの仮説（アイデア）の中から、

１．もっともらしさ：もっともらしい理にかなった仮説

２．検証可能性：実験的に検証可能な仮説

３．単純性：より単純な仮説

４．経済性：実験に経費、時間、思考、エネルギーが節約できる仮説

という基準で、もっとも正しいと思われる仮説を選ぶ熟考的段階に進んでいく。

アブダクションという厳密でない推論こそ人類の叡智の中核をなす能力と言える。

人間には創造性が進化の過程でビルトインされている。

システムが使われない５つの原因

【原因１】認知性の欠如
【対策１】部内の広報活動を展開してシステムを広く知ってもらう

【原因２】理解性の欠如
【対策２】説明会などでシステムを分かり易く紹介する

【原因３】操作性の欠如
【対策３】ユニバーサルデザインガイドラインを参考に改善する

【原因４】受容性の欠如
【対策４】システムの合目的性と活用性をユーザーも巻き込んで確認する

【原因５】評価の不足
【対策５】試行運用による課題抽出と解決

グローバルなＰＬＭシステムとして構築でき、成功するための５つのポイント。

１．ＩＴ導入と並行して業務改革に取り組むこと。

２．業務改革は、全社最適視点でトップダウンにより取り組むこと。

３．方向性を決定するトップと、設計や生産技術など現場のキーマンが検討プロジェクトに参画すること。

４．コード体系や業務プロセスを標準化すること。どうしても固有の部分が残る場合でも標準部分と層別し、全体としてシンプルになるように集約すること。

５．業務プロセスの流れをしっかり定義し、これをものづくりの基準情報として設計の上流から下流までの一貫性を確保すること。

要求の持つ三つの性質

１．ユーザーは自分の真の要求を正しく伝えられない

２．要求は時間の関数である

３．すべての機能（要求）には理由がある

要求（機能要件・非機能要件）の漏れをなくすための確認項目

１．Functionality（機能）；機能要求、セキュリティ、汎用性、将来性。

２．Usability（操作性）；使いやすさや操作方法の分かりやすさの人間的要素、整合性、見栄え、利用マニュアル

３．Reliability（信頼性）；MTTF(平均故障時間）、MTBF（平均故障間隔）、可用性、故障頻度と深刻さ、復旧性、正確さ、予見性。

４．Performance（性能）；処理速度、スループット、応答時間、メモリーなどコンピュータ・リソースの消費量。

５．Supportability（保守性）；テストのしやすさ、拡張性、適応性、保守性、運用性、構成のしやすさ、インストールのしやすさ、ローカライズのしやすさ。

５．＋（Plus=その他）；アーキテクチャ、開発言語、ミドルウェア、パッケージソフト、ハードウェアの種類、ネットワーク構成、関係する法律。

設計者の思考整理

システムの構造を考えるとき、私たちは、しばしばモノやエネルギーなどの物理的なもの、社会構造や目的、ルールなどの制度的なもの、情報フローなどを考える。

システム思考では、さらに人の認知と行動まで構造に含めて考える必要がある。

なぜならば、設計環境が私たちの行動に影響を与え、その行動が設計環境に影響を与えるフィードバックを構成しているからである。

私たちと設計環境の、そして、設計環境や私たちの中にあるフィードバック構造が、さまざまな変化のパターンを作り出。

私たちは、ものごとがうまくいかないときに、特定の人や外部要因のせいにしがちであるが、多くの問題はシステム内部の構造によってもたらされていることが多いことに注意を払っていおく必要がある。

以下に、設計者の思考パターンを整理しておく。

１．データ（DATA）：

事実や現象などを数字や文字、記号を用いて表現したもの。

２．情報（Information）：

「データ」を目的に応じて整理したもの。

３．知識（Knowledge）：【定義：情報の蓄積】

「情報」を分析して、問題解決に役立つように蓄積したもの。

新しい価値を生み出す材料。

学習して得られる「アイテム」。

学習や実験、調査や観察などを通じて得られた事実やデータ、経験の積み重ねのこと。

４．知恵（Wisdom）：【定義：処理能力】

「知識」を基に問題解決するための応用力や適応力。

コツや経験に基づく主観的な意思決定能力。

知恵とは、適切な場面で適切な知識を活用することができる能力。

知識というアイテムを活用する「スキル」。

５．知能（Intelligence）：【定義：理解力の程度】

「知恵」を運用する能力。

物事を理解し、目的に応じて判断する能力。

「答えの有る問い」に対して、早く正しい答えを見出す能力。

「生まれつき備わっている頭のよさ」。

６．知性（Intellect）：【理解力】

「答えの無い問い」に対して、その問いを、問い続ける能力。

ネットワークを創発させる能力。

「学習によって得られた頭のよさ」。

自分がみたものをどれくらい信じていないか。

自分の知っていることをどれくらい疑っているか。

何のために、何をするのか・・・、判断する「ココロ」

７．知力（Intellect）：【理解力＋処理能力】

知恵の働き。

知的な能力。

８．見識（Insight）：【深い理解力＋処理能力】

見識とは最も深いレベルで"知っている"ということ。

設計の中で役に立つ知識は何なのか、そしてそれをどのように活かすべきなのかということを理解。

９．知覚（Percept）：【分別する能力】

思慮分別をもって知ること。

機能要件整理

開発システムの機能要件は、以下の視点から整理する。

（１）木ではなく森を見る

（２）静的ではなく、動的である。

（３）一方通行の因果関係ではなく、循環（フィードバック・ループ）を重視する。

（４）システムの外部からの影響ではなく、内部で起こることに焦点をあてる。

（５）要素の羅列ではなく、実際に起こるプロセスに注目する。

（６）「測れるもの」ではなく、「大事なもの」に注目する。

（７）何かを証明することではなく、目標の達成に役立つことを重視する。

システム開発でのポイントは、「ちょっと待てよ」と一歩引いて、私たちがどのように環境を認知し、行動するかを見ることにある。

できごとを現象だけでとらえるのではなく、どのような因果関係のつながりになっているのか、どのような背景・文脈にあるのかなど、構造の全体像を「見える化」することによって、システムに対する新しい視点と洞察を得ることができる。

とりわけ、組織や設計プロセスなどの集団の文脈では、複雑なシステムの全体像を探り、共通理解を進めるためのコミュニケーションツールの役割を果たすシステム作りの観点が重要となる。

また、システム開発時の課題解決は、次のステップをとる。

順番に挙げてはいるが、けして直線的なプロセスではなく、新しい発見や問い直しなどによって前に戻っては繰り返す循環的なプロセスである。

（１）課題を設定し、だれがクライアントであるかを確認する。

（２）時系列で3種類のパターンを描く。

（３）「今まで」のパターンの構造の仮説を立てる。

（４）ループ図を描く

（５）「このまま」のパターンを確認する

（６）構造の仮説を現場で確認する

（７）「望ましいパターン」を創る働きかけを探る

（８）システムの抵抗を予期する

（９）働きかけ、抵抗への対策を選択する。

（１０）働きかけを実行する

天上天下唯我独尊の意味を誤解していませんか？釈迦の５つの教え

『天上天下唯我独尊』の意味

●『天上天下唯我独尊』という意味を『自己中心』とか『傍若無人』などとしばしば使われているが、誤解である。

●本来の意味は、『この世に唯一無二の存在として生まれた自分であり、この命のままが尊い。』という教えである。

●人の価値は、他人との優劣で比較して、おごったり落胆することはない。人はそれぞれ他にない持ち味を生かし自分らしく生きていくことが大切である。

知識は実践して得た感覚を根拠にせよ。

●知識というのは、実践して感覚によって得たものでなければすべて妄想に過ぎない。

●単に知識が豊富というだけでは、物事が機能しないことを知るべきである。

結果には全て原因がある。

●この世で起こる全ての結果に偶然はなく、必ず原因がある。

●善も悪も想念が生み出すものである。幸福を願うならば、日ごろから良い想念を持って生きることが大切である。

あらゆるものは絶えず姿・形を変え同じところに留まっていることはない。

●あらゆるものは全て変化し、同じところに留まっていない。永遠のものは何もない。

●その変化は、幸にも不幸にもなりうる。日ごろから良い思いをもち続けて生きることが大切である。

●現在、幸福の絶頂にいたからといって慢心してはならない。不幸にあえいでいたとしても落胆する必要はない。日ごろの精進によって必ず幸福になれる。

陰と陽のバランスをとって生きること。

●あらゆるものは両極となる一対で成り立っている。両極のバランスが取れることが大切である。一極に偏るなどバランスを崩すと良い結果が得られない。

●悪いことをしない、というだけでは片手落ちである。良い行いをすることと同時に実践することによって物事が成就する道が開かれる。

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

言語的コミュニケーションの種類

１．声の高低

２．速度

３．アクセント（音響学的・音声学的）

４．間の取り方

５．発言のタイミング（発言の時系列パターン）などが含まれます

第７回経営者基礎コースから引用

非言語コミュニケーションの種類

１．身体的動作

１．１目(目又は視線)：

昔から多くの研究者が目の使いかたやアイコンタクト（注視）の重要性に注目し研究しています。

その結果、目によるメッセージは10%から80%と非常に個人差が大きいという特徴が確認されました。

サッカーの試合で「アイコンタクト」という言葉が使われているのは皆さんご承知の通りです。

また、日本では諺に「目は口ほどにものをいい」とあるように目の効果については昔から認識されています。

１．２ジェスチャー

説明の必要性もないほど明快ですね。

１．３姿勢

れも説明の必要性もないほど明快ですね。

私はだれと話すときも自然体を心掛けるようにしています。

１．４身体接触

例えば初対面では握手をしたほうが相手は親近感を持つことが、実験結果としても認められています。

スポーツ選手、選挙の立候補者たちが、後援会やファンなどと握手をするのも肯(うなず)けると言うものです。

また、最近の公共広告機構のコマーシャルで子供への愛情表現が分からない親に子供を抱きしめてくださいというのがありました。

１．５顔面表情

２．環境的側面

２．１対人距離

相手とは適当な間隔が必要です

手を伸ばしてぶつかる範囲まで他人が近づくと、人は緊張したり、警戒します。

２．２着席位置

会議の座る位置によって発言力の大きさが大きくなったり、小さくなったりするという研究結果があります。

２．３人工物の使用

被服、化粧、アクセサリーなどを言います。

これらは良きにつけ、悪しきにつけコミュニケーション・スキルの重要な要因の一つです。

２．４飲食

営業マンは料亭、クラブ、レストランなどの接待営業と言うのがありますが、飲食をしているときはそれ以外のときに比較して緊張感が取れてよりコミュニケーションがとれて、商談がまとまるケースが多いといわれています

２．５環境コミュニケーション

場所、家具、証明、温度などがあります。

第７回経営者基礎コースから引用

アクティブ・リスニングを行うための基本的な技法・態度

１．受容的態度

聞き手は、取敢えず話し手の話をそのまま聞こうとする姿勢です。

具体的には、うなずき、相槌、繰り返しなどにより、話し手に寄り添う態度を示すことです。（話しの良し悪しを判断したり、忠告したり、評価したり、批判などはしない）

２．再陳述(繰返し)

聞き手は、話し手の発言のポイントを捉えて繰り返します（そのためオウム返し技法といわれることもある）。

具体的には、話し手が「今の仕事は辛くって」と言った場合、聴き手が「仕事が辛いのですね」と返す。

あるいは「こういうふうに理解しましたが」と話し手と同じ言葉で繰り返します。

そうすることにより、話し手は自らの発言内容を確認できます。

３．感情の反射

話し手の感情的が高ぶっているときに、話し手の今の感情を捉えて、同じ言葉で繰り返す。

例えば、話し手が「理不尽なA課長を殴ってやる」と言ったとき、聴き手が「A課長を殴るのですね」と返します。

このことにより、話し手は自分の感情を他者の口から聞くことにより、再認識することが出来ます。

４．共感的態度

前１、２、３項では、自分を無にして、話し手の話を受け入れるだけでしたが、ここで初めて聴き手の自分の気持ちを出します。

具体的には、「それで良いんです」「私もそう思います」などと話し手の話しを支持（共感）す

ることによって、話し手に自信を持たせることにより、話しを前に進められます。

話し手の気持ちを最大限理解しようとつとめ感心を持って聞いている事を伝えます。

５．質問

質問には２種類あって、一つは「閉じた質問」と言われる尋ね方で、この場合相手は「はい」「いいえ」「〇〇です」等の限定された答え方になります。

はっきりした答えであるがゆえ、本心は掴みづらい。

例えば、警察官の職務質問がこれに当たります。

「免許証を見せて下さい」など。

もう一つは、「開いた質問」と言われる尋ね方で、答えの選択肢がいろいろあるとき「どんなふうに～」とか「どのように～」というように質問をします。

話し手は自分の言葉で答えざるをえなくなり、本心・本音を引き出すことができます。

聴き上手は質問上手です。どのように質問して話し手の気持ちを引き出すかは重要なスキルです。

閉じた質問と開かれた質問を使い分けることが肝心です。

６．要約

聴き手は、話し手のそれまでの発言をある程度のところで纏めて伝えます。

このことにより話し手との問題の認識が共有できます。

そして、話し手は聴き手が話しを正確に聞いて貰えていることを知って安心できます。

また、それまでの話しを整理することもできます。

７．全ての手がかりに気を配る

全てのコミュニケーションが言葉だけで行われている訳ではありません。

声の抑揚、顔の表情、身振り手振り、目配り、息遣いなど、前述したコミュニケーション・チャネル全てが話し手の内面の微妙な動きを知るのに助となります。

例えば、 話し手がためらっていること自体、話し手の感情について多くを語っているわけです。

８．座り方

アクティブ・リスニングは、話し手の内面、本心を理解することが目的ですので、座る位置も重要です。

ポイントは聴き　手が話し手の斜め４５度前に座ることです（話し手の正面の席は敵対的座席になりますので避けましょう。交渉などではこの席です)。

また、リーダーの席は非言語コミュニケーションのところで記述した通りです）

第７回経営者基礎コースから引用

アクティブ・リスニングで避けるべき事項

１．判断

聞き手は話し手の話についての「判断」は避けなければなりません。

聞き手が話し手の言ったことについて判断してしまうと、話し手はそれ以上の話しができなくなってしまうからです。

２．忠告

聞き手は話し手の話についての「忠告」は避けなければなりません。

忠告は大体において相手を変えようとする努力であり、相手を自己防衛のカラの中に閉じ籠もらせてしまうからです。

そのうえ忠告は殆ど実行されないと言う特徴があります。

３．評価

聞き手は話し手の話についての「評価」は避けなければなりません。

人を褒(ほ)める評価は、人を貶(けな)す評価と同じくらい、お互いの関係を壊すことがあります。

「あなたは有能だ」と褒(ほめる場合、話し手に「過去に大きな過ち」が有ったり、話し手に「能力がない」と信じているような場合は、話し手はそれ以上の話しが、し難(にく)くなります。

４．励まし

聞き手は話し手の話についての「励まし」は避けなければなりません。

励ましも話し手をある方向に動機付ける試みと看做(みな)されからです。「万事が旨くいくに違いないよ」と言うのはひどく失望している人に対する有効な答ではありません。

５．好悪の感情や先入観

聞き手は話し手の話についての「好悪の感情や先入観」を持って聞くことは避けなければなりま

せん。

聴き手が、自分のフィルター(思い込み、刷り込み)を通して話し手の話を聞くと、話し手の発言内容を正確に理解できなくなり、話し手の伝えたい気持ちを感知できません。

６．自己防衛

聞き手は話し手の話について「自己防衛的になること」は避けなければなりません。

聴き手は、話し手の発言が、批判的だったり、攻撃的だったりすると、怒りや苛立ちを感じて、言い訳、言い逃れ、反論をして、話し手の気持ちを無視してしまうことになってしまうからです。

７．過剰な感情移入

聞き手は話し手の話について「過剰な感情移入」は避けなければなりません。話し手の発言内容に刺激されて、同情したり、怒ったりすると、客観性を失ってしまうからです。

８．感心の偏り

聞き手は話し手の話について「関心の偏り」を避けなければいけません。

自分が感心を持つ部分のみ聞こうとしたり、特定の事柄に注目しすぎると、話の全体を理解することが難かしくなってしまうからです。

第７回経営者基礎コースから引用

自己表現の方法１

１．アグレッシブ（攻撃的）な自己表現

自分の主張は大切にするが、相手のことはあまり考えない自己表現方法です。

例えば、バスに割込みがあったとき。

「コラ、ここはみんな並んでいるんだ後ろへ並べ」と怒鳴るような自己表現方法です。

結果として、自分の考えを相手に押し付けることになります。

自分は〇だが、相手は×な自己表現方法です。

２．ノン・アサーティブ（非主張的）な自己表現

相手への配慮に重点があり、自分の考えや意見を言わない自己表現方法です。

例えば、バスに割込みがあったとき。

「・・・」と黙って我慢してしまう自己表現方法です。結果としてストレスが溜まることになります。

自分は×だが、相手は〇な自己表現方法です。

３．アサーティブ（さわやか）な自己表現

自分も相手も大切にする自己表現方法です。

例えば、バスに割込みがあったとき「ここは皆さんが並んでいます。

後ろに並んでください」と自分の意見もきちんと言うが相手の立場にも配慮する、自分も〇、相手も〇な自己表現方法です。

第７回経営者基礎コースから引用

自己表現の方法２

ＤＥＳＣの項目

１．Ｄ：Describe

相手と共有できる客観的事実を自分の感情を交えず表現します。

２．Ｅ：Express Explain

相手の行動などに対する自分の感情や、気持ちを建設的に表現・説明します。

３．Ｓ：Specify

自分が相手に望む行動提案解決策などを提案します。

４．Ｃ：Choose

自分の提案に相手がどう反応するのか。

その出方を予想して、自分がどう行動するか選択肢を想定しておきます。

第７回経営者基礎コースから引用

ＬＡＤＤＥＲの手順

１．L（Look　At）：振り返る

自分の気持ちを振り返ることです。

「困っている」「反対である」など相手に伝えたい自分の気持ちを明確にしておくです。

２．Å（Arrange）：整頓・準備

相手に切り出すTPO(time(時間) place（場所）occasion(場合))を決めておくことです。

３．D（Define　Problem　Situation）：定義・問題・立場

自分の抱えている問題を明確にしておくことです。

４．E（Express）：表現

以上のLADの自分の気持ちを表現することです。

５．R（reinforce）：補強

自分の提案に相手が乗りやすく味付けをすることです。

「そうすることにより、あなたにメリットがあるはず」などのメッセージを添えます。

第７回経営者基礎コースから引用

ストロークという考え方

ストローク（stroke）とは心理学で、その人の存在や価値を認める言葉、行動、働きかけを言います。

ストロークにはいくつかの分け方があります。

（１）「投げるストローク」と「受けるストローク」

一つ目の分け方は、「投げるストローク」と「受けるストローク」です。

例えば「こんにちは」とＡさん。

すると、Ｂさんが「こんにちは」と返しました。

続いて「お出かけですか」とＡさん。

Ｂさんが「一寸そこまで」と笑顔で返しました。

このケースでのＡさんが投げるストローク、Ｂさんが受けるストロークです。

人には投げるストロークが得意な人と、受けるストロークが得意な人、それに「両方とも不得意な人」がいます。

・・・両方得意な人は

（２）「肯定的ストローク」と「否定的ストローク」

二つ目の分け方は、「肯定的ストローク」と「否定的ストローク」です。

肯定的ストロークは、それをもらったら嬉しくなるもの。

例えば、「挨拶」、「握手」、「抱きしめる」、「褒める」、「感謝の言葉」、「微笑む」などです。

一方、否定的ストロークとは、それをもらうと嫌な気持ちになるものです。

例えば、「殴る」、「怒鳴る」、「非難する」、「睨む」、「命令する」、「嘲笑する」などです。

肯定的ストロークの効果として、相手を「成長させたり」、「意欲を引き出したり」、「心が満たされたり」します。

子供の場合に、親から十分な肯定的ストロークがないと否定的ストロークでもいいからもらおうとします。

例えば、次男が生まれ、かまってもらえない長男が物を壊したりして母親の注目を引こうとするような行為です。

（３）「条件付きストロークと」「無条件ストローク」

三つ目の分け方は、「条件付きストロークと」「無条件ストローク」です。

条件付きストロークとは、何らかの条件を満たしたら与えられるものを言います。

例えば、試験で「100点取ったから褒美を挙げる」の様なものです。

この条件付きストロークばかりで育った子供は、自分に自信が持てなくなり、常に他人の評価を気にするようになり、反抗的になったりします。

一方の無条件ストロークは、相手の人格とその存在そのものに与えられるものです。

例えば子供を「抱きしめる」、「あなたがいるだけで私は幸せよ」などです。

この無条件の肯定的ストロークの効果は、相手の自信に繋がり、相手の成長を促し、相手の生きる意欲を引き出します。

（４）「あったか言葉」と「ちくちく言葉」

これはある小学校の教師が、「以前の小学生はけんかをしても自然に仲直りできたが、最近の小学生は一度けんかをするとなかなか仲直りできない」という状況を何とかできないだろうかと考えたた結果作り出した方法です。

「ありがとう」「仲良くしよう」「こんにちは」「お疲れ様」など相手がうれしくなる言葉

を「あったか言葉」とし、みんなで言葉に出したり、書き出したりするようにしたのです。

逆に相手がいやな気持ちになる言葉を「ちくちく言葉」とし、ノートに書き出し、お互いに使わないようにしました。

その結果、けんかの数も減少し、けんかをしてもあったか言葉により仲直りができるようになったというものです。

大人の世界でも参考にすべき点は多いと思います。

第７回経営者基礎コースから引用

「孫子の兵法」は戦い方の原理、原則(戦略と戦術)を書いている。

その根底に流れている精神は、

①あくまで科学的、合理的であり、数値を用い具体的である。

②あくまでも臨機応変で、柔軟な発想である。

この二つの基本的な精神のうえに、戦いの一定の法則性(原理、原則)を見出している。次のような特徴を持っている。

（１）戦争はしないほうが良い

戦争は費用がかかったり人が死んだりして国力が衰えるため避けなければならない。

といって何もしないで平和を祈っていれば戦争が無くなるということではない。

侵略しようと言う国があるかも知れない。

だから国家は常に情報収集など万全の準備をしていなければいけない。

（２）勝算を検討する

敵と味方の戦力を分析し、比較し、勝算があるかないかを検討する。

検討はあくまでも具体的な数値で科学的合理的に分析比較し、算出する。

そして勝算が無ければ戦ってはいけないということになる。

あくまでも慎重に判断しなければならない。

従って抽象論や、君主の一時的な怒りなどの感情で戦争を起こしてはいけない。

（３）戦わずして勝つ

国家は常に戦争に勝つだけの準備と決意とをしたうえで、武力(軍事力)を使わないで勝つのが最善である。

武力行使は最後の手段であり、それをしないで勝つ工夫をしなければいけない。

では武力に変わるものはといえば、それは智謀による交渉力(外交力、政治力)である。

（４）弱者が強者に勝つ戦い方・・・

孫子の兵法では強大な侵略軍に対する防衛、即ち、弱者が強者に勝つという視点に立脚して書かれている。

この点で均衡した戦力の戦いを想定した他の兵法書と異なっている。

そして「兵(戦争)は詭道(きどう)(騙し合い)なり」と喝破し、臨機応変な様々な戦い方について述べている。

次にそのいくつかを記述すると、

①先ず防御あり。⇔攻撃優先は避ける。

②速戦即決が重要、長期化は避ける。⇔戦争は人、物、金の大量消耗戦なので、戦いが長引くと国家の消耗が大きくなるので、戦いは長引かせてはならない。

③戦争は、「正」(正攻法)と「奇」（奇襲攻撃）の組み合わせで無限の戦い方がある。

④こちらのペースで戦うようにする⇔相手のペースに乗らない。

⑤自軍の戦力を集中し、敵の戦力を分散する。

(５)リーダー・シップに言及している

組織で絶対的な権限を持つ将軍(リーダー)のリーダー・シップについて述べている。

2500年前に書かれたものだが、その普遍的内容は現代人の生き方、経営などにも参考にすべきものである。

(６)情報の重要性を認識している

現代は正に情報の時代と言われていますが、2500年前に情報の重要性を十分認識し、駆使している。

戦略(孫子の兵法)から引用

兵は詭道なり。・・・

【要旨】

兵(戦争)の本質は詭道(きどう)(騙(だま)し合い)である。

戦争に勝つためには、詭道により敵の判断を狂わせることが重要である。

孫子は詭道の内容について次のように述べている。

①敵をだまして撃つ。

②出来るのに、出来ないふりをする。

③必要なのに、不必要であると見せかける。

④近づいていても、遠くにいるように見せかける。

⑤遠くにいても、近くにいるように見せかける。

⑥敵が利益を求めているときは、餌を与えて誘い出す。

⑦敵が混乱しているときは、突崩す。

⑧敵が充実しているときは、備えを固める。

⑨敵が強いときは、戦いを避ける。

⑩敵を怒らせて態勢を崩す。

⑪下手(したて)にでて敵を驕(おご)り高ぶらせ油断させる。

⑫敵に余裕があるときは、いろいろ刺激して疲れさせる。

⑬結束が固い敵は、それを分断させる

⑭敵がここは攻めてこないだろうと言う所をせめ、敵が攻撃してこないだろうという時に攻める

。

これが孫子の「詭道十四変」といわれているものである。

【補足】

詭道(きどう)とは相手の裏をかくことである。

このように人を騙すことを日本人は憎む心を持っている。

しかし、中国人は違う。

騙されたほうも悪いのである。

日本でも一般人ならいざ知らずリーダーは詭道を嫌ってばかりはいられない。

何故なら、相手が詭道を使ってきたときその防御が出来ないからである。

前述で中国人といったが、詭道的発想は世界的共通の発想と思ったほうが良い。

従ってグローバル化が言われている昨今、外国(人)との付き合いにおいては、詭道的発想は危機管理の意味合いからも是非身に付けておきたいものである。

戦略(孫子の兵法)から引用

戦争の法則１

用兵(ようへい)の法(ほう)、十(じゅう)すれば之(これ)を囲(かこ)み、五(ご)すれば之(これ)を攻(せ)め、倍(ばい)すれば之(これ)を分(わ)かつ。

適(てき)すれば能(すなわ)ち之(これ)と戦(たたか)い、少(すく)なければ能(すなわ)ち之(これ)を守(まも)り、若(し)かざれば能(すなわ)ち之(これ)を避(さ)く。

故(ゆえ)に小敵(しょうてき)の堅(けん)は、大敵(たいてき)の檎(とりこ)なり。

【要旨】

戦争の法則として、敵軍と味方の兵数の力関係では、次の様に柔軟に対応すべきである。

・自軍が敵軍の１０倍ならば、敵軍を包囲する。

・自軍が敵軍の５倍ならば、敵軍を攻める。

・自軍が敵軍の２倍ならば、自軍を二つに分ける(逆の解釈もあり、解釈が分かれる？)。
・自軍が敵軍と拮抗していれば、敵軍と旨く戦う。

・自軍が敵軍より少ないときは、うまく逃げる。

・自軍が敵軍に全ての面で劣る場合は、衝突を避ける。(勝算がないわけだから戦わない)

自軍の兵力を無視して強大な敵軍と戦えば、敵軍の捕虜になるのは堅い(間違いない)。

【補足】

敵が多いから逃げ出すなど日本の武将ならば考えもつかないことだが、晋書(しんしょ)(七世紀に晋王朝についてかかれた歴史書)に[三十六計(さんじゅうろっけい)、走(にぐ)るを上計(じょうけい)となす](逃げる時には逃げるのが兵法上最上の策である)とあるが、これが中国人一般の考え方。

戦略(孫子の兵法)から引用

戦いに勝つ５つの条件

一 戦うときと戦うべきでないときを、的確に判断できること。

二 敵軍と自軍の軍隊の多い少ないに応じた、用兵の仕方を認識していること。

三 軍隊の上から下まで心を一つに出来ていること

四 防御をきちんとして、敵の手薄を攻撃すること。

五 指揮官が有能であり、君主が指図しないこと。

以上の五つが勝利のための条件である。

【補足】

勝つ条件５つを現代の経営に当てはめて見ると、一、は適確な判断力、二、は身の丈の経営、三、は経営理念、四、は危機管理、五、は権限委譲（管理者が有能で、社長が干渉しないこと）。

戦略(孫子の兵法)から引用

戦いの法則

戦いの法則は、次の五つの数値(単位の呼称)で勝算を具体的に算出することである。

順番は一、二、三の順で最後に五の勝算が導きだされる。

勝算の算出

一 度 ものさしではかる(戦場の広さ、距離など)

二 量 ますめではかる(軍の食料など升目で測るもの：容積)

三 数 かずではかる(兵の数のように1、2、3と計れるもの)

四 称 比較してはかる(敵軍の数と自軍の数など比較する値)

五 勝 勝敗をはかる(勝敗を計る：勝利)

【補足】

戦争は精神論だけでは勝てない。

合理的勝算が必要。

戦略(孫子の兵法)から引用

戦争の法則２

戦争の法則では、次のことは絶対やってはいけないことである。

敵軍：自軍

一 高い丘の上に陣取っている敵は：攻めてはいけない

二 丘を背にして攻撃してくる敵は：迎え撃ってはいけない

三 偽って背走する敵は：追撃してはならない

四 敵の精鋭部隊は：攻撃してはならない

五 おとりの敵は：攻撃してはいけない

六 撤退して帰る敵は：防ぎとめてはいけない

七 敵を包囲したときは：必ず逃げ道を空けておかなければいけない。←決死で反撃してくるため

八 窮地に陥った敵は：追い詰めてはいけない

九 孤立した地域には：滞留してはいけない

これが戦争の臨機応変の9つの法則である。

これを「九変の利」という。

将たるものはいろいろな変化に対処する軍隊の動かし方、即ち、九変の利を自分のものにして、はじめて軍隊の動かしかたを知っていると言える。

戦略(孫子の兵法)から引用

将軍が注意を要する五つの危険

将軍には注意を要する次の五つの危険がある。

一 必死に戦うことしか知らない将軍は・・・この将軍は敵に殺されるだろう

二 生きることしか考えていない将軍は・・・この将軍は敵の捕虜になるだろう

三 短期で怒りっぽい将軍はこの将軍は・・・敵に挑発されて計略に嵌（は）まるだろう

四 廉潔すぎる性格の将軍はこの将軍は・・・敵に辱められるだろう

五 兵や民衆を愛しすぎる将軍は・・・この将軍は苦労が多い

これら5つの危険は将軍が陥り易い過ちであり、戦いの妨げになる。

軍を滅ぼし、将軍を殺すのは必ずこの五危である。

従って将軍はこの五危に十分に注意するとともにその「バランス」に留意しなければいけない。

戦略(孫子の兵法)から引用

戦争で敗北する要因

戦争で敗北する要因に次の６つがある。

この６つは天の下した災難ではなく、すべて将軍の過ちである。

開戦前に勝利を神仏に祈ったり占いをしたりすることがあるが、敗北の原因は将軍の能力に起因する。

・・・そして孫子は次のように続ける。

状況⇒結果

一 十倍の敵を攻撃すると・・・⇒敗走する者がでる

二 兵士は強いが将軍が弱いと・・・⇒弛む者がでる

三 将校は強いが兵士が弱いと・・・⇒士気が上がらず窮地に陥る者がでる

四 将校が将軍に従わず、勝手に敵と戦ってしまう。しかも将軍が将校の力を知らないと・・・⇒自ら崩壊する者がでる

五 将軍が弱く、厳しさも無く、兵士への指示が曖昧。将校や兵士も規律が無く、陣形も乱れていると・・・⇒混乱する者がでる

六 将軍が敵の情況を判断できない。少数の兵で多数の敵と戦い、弱い軍隊で強い軍隊を攻撃し、精鋭部隊もいないと・・・⇒敗北する

戦略(孫子の兵法)から引用

スパイには５種類が有る

スパイには次の５種類が有る。

一 因間：敵国の民間人を利用したスパイ

二 内間：敵国の官吏を利用したスパイ

三 反間：敵国のスパイを利用したスパイ

四 死間：味方のスパイに偽情報を敵国に与えさせ、偽情報が暴露したときには敵に殺されるスパイ

五 生間：敵国に潜入しては生還し、こちらに情報をもたらすスパイ

戦略(孫子の兵法)から引用

経営のトレンドは「戦略論」から「組織論」へ

競争力のある企業の特徴とは何なのだろうか。

大きく2つの特徴がある。

ひとつは優れた戦略を構築できる企業である。

戦略とは、企業が他の企業と競争するための見取り図のようなものであり、これがないと経営が行き当たりばったりになる。

その結果、資源だけが無駄に浪費され、最後に何が達成され、何ができなかったのかも明確にならない。

ただ、どんなに優れた戦略が準備されても、それをきちんと実行する体制が伴わなければ絵に描いた餅である。

単なるプランだけとなり、結局は失敗した戦略と烙印が押され、市場が予期せぬ方向に変化した、競争相手が勝っていた、従業員に危機意識が足りなかったなど一見、合理的な説明がなされる。

言い換えると競争力のある企業とは、優れた戦略をもちかつそれを実行する体制、つまり同時に組織をもつ企業だと考える。

少し単純化がすぎるかもしれないが、大まかに言えば経営とは戦略論と組織論に尽きる。

そして、こうした視点から考えると、過去20年ほど、日本の企業の多くは、優れた戦略を考える訓練は一所懸命やってきたが、それを実行する組織については、きちんと考えることを怠ってきたように映る。

その意味で、過去20年ほどは、戦略論の時代だった。

試しに考えてみてほしい。

例えば5年前に比べて、組織が弱体化している状況が見られないだろうか?

組織の弱体化とは、もう少し具体的に言えば、働く人の組織内の結束力が弱っている、働く人の

モチベーションが低下している、職場に活気がなくなっている、職場でのコミュニケーションが減った、OJTが機能しないようになった、メンタルで潰れる人が増えたなどの現象に顕れる症状である。

こうした症状は働く人にとってもいわゆる不機嫌な職場で働くという意味で好ましくないが、企業としても戦略実行力の低下に繋がるため重要な問題である。

例えば、一般的に言われる「モノづくりの力」である。

モノづくりの力は05年に経済産業省が出した「ものづくり国家戦略ビジョン」では以下のように定義されていた。

（1）いわゆる技能を用いて既存の製品や生産プロセスを改善・改良する力

（2）既存の技術及び技能を改善・改良して、あるいは新たに組み合わせて新製品・新サービス・新プロセスを作る力

（3）新しい科学理論をベースとした技術や、異分野の知識を融合させ、全く新しい新製品・新サービス・新プロセスを作る力

そして、経済産業省は、これまで、わが国の産業界においては、主に（1）と（2）が効率的かつ効果的に貢献してきた側面が強かったと評価していた。

ここに挙げたような組織能力はまさに組織がもっている力であり、組織として培った資産だろう。

こうした力によってわが国の製造業は、過去グローバル競争に勝ちぬいてきたのである。

したがって、ポイントはやはり、こうしたは高度な組織能力の基盤となるべき、組織の基本プロセス（コミュニケーション、活力、信頼）が企業内でどれだけ維持できているかであろう。

そして、さらに重要なことは、今後、わが国の企業が新たな競争力を獲得していくためには、これまで議論してきたようなコミュニケーション、信頼、活力などのキーワードで示されるような基盤プロセスだけではなく、これまであまり重視されてこなかった（または重要視されてきても、強みにできなかった）幾つかの組織内基盤プロセスを同時に強化していかないとならないことであろう。

ここでは、以下に限定されるという意味ではないが、重要な3つの基盤的プロセスを挙げておく。

第一がリーダーシップである。

リーダーシップとは組織内の人間関係プロセスのひとつである。

基本的には、自律的なメンバーがリーダーのもつ権威やパワーによらずにリーダーの立てた目標やビジョンについていくプロセスをリーダーシップと呼ぶ。

その意味で、リーダーシップとは、人（リーダー）と人（フォロワー）の間に起こる現象だと言ってもよい。

リーダーの要素はビジョンと個人的魅力にあり。

ここで重要なのはメンバーが自律的にリーダーについていく原動力が、ポジションや権限などによるのではなく、リーダーの志と掲げるビジョンおよび個人的な魅力であることである。

そうした力によって導かれて、メンバーは自らの努力を提供し、リーダーのビジョンを達成しようとする。

それがリーダーシップの原点であり、そうしたリーダーシップによって組織化されている企業は、そうでない企業に比較して戦略達成の可能性が高い。

その意味でリーダーシップを基軸に成立している組織はより強い組織であり、日本企業でも、人がビジョンと人間的魅力によって他人を率いるという本来の意味のリーダーシップを重視し、こうしたリーダーシップが多くの場面で見られる組織を目指すべきだろう。

第二がメンバーの自律的発想である。

メンバーの考える力といってもよい。

発想力、工夫力ということもできよう。

いずれにしても、現場で顧客や市場と直接向き合っている人たちが、自分の経験とアイデアをベースにして、物事を考え、発言するプロセスである。

残念なことにしばしば、メンバーが自律的に発想するかについては、それが個人の能力や意識の

問題として扱われることが多い。

自律的な個人であるべし、というアレである。

ただ、考えなくてはならないのは、メンバーが自律的に考えるという現象は組織として支援すべき面が多いことである。

従業員から出てくるアイデアを建設的に評価し、それを育てていくという体制が整わないと、どんなに自律的な個人でもいずれ発想や工夫をやめてしまう。

働く人に自律性があるのは組織内基盤プロセスがうまくいった結果だと考えて、組織としてこれを支援することが必要なのである。

そして、最後が学習である。組織内に、集団として個人として学びがあるということは重要なことである。

企業変革の源泉は1人ひとりの学びとその共有である。

これがないと現在の知識で新たな環境に立ち向かうという難しい戦いを強いられることになる。

なかでもこれまでわが国企業は、主に個人の、それも若手が一人前になるまでの学習には大きな支援を行ってきた。

だが、少し前の本連載にも書いたように、いったん一人前になった人材がどれだけ継続的な学びを行っていたか。継続的な学びを支援してきたか。

さらに個人が学習したことを、組織としてどれだけ共有する努力をしてきたか。

こうした点にも、より注意と支援を行っていくことが必要だろう。

今は組織力の強化へ注力すべき時期である。

もちろん、戦略構築を忘れてよいという意味ではない。

ただ組織基盤がないと、どんなによい戦略があっても実現できないし、またいずれは良い戦略も出なくなるのだ。

ここ暫くないがしろにしてきた、組織へ眼を向け、特に基盤的なプロセスを維持する必要がある。

また、そこには構築すべき幾つかの新たな基盤プロセスもあるのである。

つまり、組織論の時代の始まりでなければいけない。

１．前提

先ず、組織論を語る前提として、組織、リーダー・シップ、管理者、管理者のスキル、人間の能力、リーダーの能力、モチベーションなどについて若干説明します。

（１）組織

会社は個人では出来ないような大きな仕事、あるいは長期的な仕事をするために出来た組織であるといわれています。

それでは組織とは何でしょうか。

一般的に組織の定義は次の3点です。

１．複数の人間の集まり

２．一定の目的のもと

３．マネジメント(経営・管理・人に一定の仕事をさせること)が行われている

（２）リーダー・シップ

組織の目的を達成するためマネジメントを行おうとするとき、メンバーに影響を与える人をリーダー、そういう能力をリーダー・シップという。

このリーダーのメンバーに影響を与える力（パワー）の源泉について、過去にいろいろ研究された結果次の５つであると言われています。

１．強制的：給与や配属などで差別するなど、恐怖に基づいたパワー

２．報償的：昇進、昇給、高評価、栄転など、報償に基づいたパワー

３．正当的：上司が部下に命令するなど、地位に基づくパワー

４．専門的：専門知識や特殊技能などに基づくパワー

５．同一的 ：尊敬する人に同化したいという欲求に基づくパワー

（３）管理者の活動

経営者(一般には社長)や、管理者（取締役、部長、課長、係長）などの活動にはどんなものがあるのか。

いろいろな考え方があるが、ここではそのなかから代表的な２つの考え方を紹介しておく。

ひとつは古典的な考えで、管理者の活動は次の4つの管理者行動サイクルを回す（１から２、２から３へと）ことであるとしている。

１．計画：目標を設定し、基本戦略を立てるなど。

２．組織：仕事の内容をきめ、担当者を決めるなど。

３．指揮：目標にむけて従業員の活動を調整するなど。

４．統制：活動が設定目標に沿っているか評価し、調整するなど。

最近のもうひとつの考え方は、管理者の役割は次の３つであるとしている。

１．対人関係：メンバーを方向付けし、内外の人との関係の処理をする。

２．情報管理：情報を収集し、解析し、公開するなど。

３．意思決定：新事業を始めたり、トラブルの解決したり、資源配分を決めるなど。

（４）管理者のスキル

それでは、経営者や管理者などのリーダーにはどういうスキル(能力)が求められるのであろうか？

いろいろな考え方があるが、アメリカの心理学者カッツ（Katz．1974ー）は、次のように階層により管理者に異なるスキルが必要であるとしている。

１．トップ・マネジメント（社長など）：コンセプチュアル・スキル（総合的判断力）

２．ミドル・マネジメント（部長など）：ヒューマン・スキル(人間関係能力)

３．ロアー・マネジメント（係長など）：テクニカル・スキル(専門知識能力)

「テクニカル・スキル」は、専門知識能力と訳されている。

ロアー・マネジメントで重要。

「ヒューマン・スキル」は、人間関係能力と訳されており、ミドル・マネジメントで重要。

特にミドル・マネジメントでは仕事を迅速かつ円滑に進めるためには上司、部下、他部門との調整が大変重要になる。

このとき重要なスキルとしてコミュニケーション・スキル（意思疎通能力）があげられる。

「コンセプチュアル・スキル」は、総合的判断力とか問題解決能力といわれている。

トップ・マネジメントで重要である。

第７回経営者基礎コースから引用

人間の能力について

人間の能力について、アメリカの心理学者スーパーは、職業適合性の中で「スキル」と「パーソナリティ」であるといっています。

スキルとは、「学識」、「技能」などと訳されています。

読んだり、書いたり、記憶したりということですが、もっと広くは「見識」、「才覚」なども入るでしょう。

またパーソナリティとは、「人間性」と訳していますが、「性格」、「性分」、もっと広くは「心」「品格」などです。

「スキル」のレベルは、数値化しやすく判定しやすいという側面があります。

ですから、国家資格や、入学試験、就職試験の筆記試験などでこのスキルを試しているわけです。

そのため、戦後の学校教育は「知育」中心の教育が行われてきたわけです。

戦後はまさにスキル全盛の時代といっていいでしょう。

特に最近はグローバル化の時代を反映して、英語などの語学教育も大切なスキルとして大いに流行っている状況です。

一方企業でもここ十数年は一芸(ある特別なスキル)に秀でたスペシャリストの時代が続いてきました。

それに対して、「パーソナリティ」というのは、「全人格」の問題です。

数値化しにくい面や、それを判定する人材がいないなどの点があり、戦後忘れ去られていました。

かろうじて、就職時の面接試験にそのかけらを見出す程度です。

このように人間の能力は、スキルとパーソナリテイから成り立っているわけですが、もう一つ重要なのはこの両者の「バランス」であるということです。

他の人に影響力を与えるリーダーは、一般人以上に高いレベルのスキルとパーソナリテイが求められることに為ります。

教育の基本は、知育、徳育、体育であると言われますが、バランスよく成長することは立派な社会人や、立派なリーダーを育成する上で大変重要なことなのです。

稲盛和夫の正しい判断を行う基準

京セラや第二電電お立ち上げ４兆円の企業に成長させた現代経営のカリスマ稲盛和夫は自分の行動を常に「正しいかどうか」を考えて経営していると言っています。

そして彼は、「正しいかどうか」について次のような判断基準を唱えています。

「正しいかどうか」についての判断基準

１．ものごとに筋が通っているか？

すなわち道理に適っているかどうかを判断するためには、単に論理的に矛盾がないかということだけでなく、それが人としてとるべき道に照らし合わせて、不都合がないかという確認が必要である。

２．常に原理原則に基づいて判断し、行動しなければならない。

原理原則に基づくということは、人間社会の道徳、倫理といわれるものを基準として、人間として正しいものを正しいままに貫いていこうということ。

人間としての道理に基づいた判断であれば、時間や空間を超えて、どのような状況においても受け入れられる

３．新しい事業を始める際に、もっとも重要なこと、それは自らに「動機善なりや、私心なかりしか」と問うことだ。

動機が善であり、実行過程が善であれば、結果を心配する必要はない

４．経営における判断は、世間でいう筋の通ったもの、つまり「原理原則」に基づいたものでなければならない。

我々が一般に持っている倫理観、モラルに反するようなものでは、うまくいくはずがない。

５．私はすべての判断の基準を「人間として何が正しいか」ということに置いている

６．人間として普遍的に正しい判断基準とは、簡単に言えば公平、公正、正義、努力、勇気、博愛、誠実というような言葉で表現できるものである。

自分の心の中に、こうした人間として普遍的に正しい判断基準を確立し、それに従い行動することが成功への王道である。

７．先入観に基づいて経営を行ってはならない。

枠にとらわれない「心の自由人」でなければ、クリエイティブな発想も高い利益率も達成できるはずがない。

孫子にみるリーダーの資質（五徳）

孫子は、中国の2300年前の兵法家です。

彼はその著書「孫子の兵法」の中で、戦争の重大性に触れたうえ、リーダーについて述べている。

「兵(戦争)は国の大事にして、死生の地、存亡の道なり。

察せらるべからず。

これを経(はか)るに五事(ごじ)を以(も)ってし、これを校(くら)ぶるに計(はかる)を以(も)ってして、その情(じょう)を索(もと)もとむ。

一(いち)に曰(いわ)く道(みち)、

二(に)に曰(いわ)く天(てん)、

三(さん)に曰(いわ)く地(ち)、

四(し)に曰(いわ)く将(しょう)、

五(ご)に曰(いわ)く法(ほう)」

「之(これ)を校(くら)ぶるに計(けい)を以(も)ってして、その情(じょう)を索(もと)む。
曰(いわ)く、主(しゅ)はたれか道(みち)あるや。

将(しょう)はたれか能(のう)あるや。

天地(てんち)はたれか得(え)たるや。

法令(ほうれい)はたれか行(おこな)わるるや。

兵(へい)衆(しゅう)はたれか強(つよ)きや。

士卒(しそつ)はたれか練(きた)えるや。賞罰(しょうばつ)はたれかあきらかなるや。

われ、これを以(も)って勝負(しょうぶ)を知(し)る」、と。

孫子の兵法から引用

将軍の備えるべき資質

孫子は、次のように将軍の備えるべき資質について述べている。

将は、智(ち)、信(しん)、仁(じん)、勇(ゆう)、厳（げん）なり

意味は将(ここでは「将軍」などの現場の責任者である指揮官の意)には、智(ち)、信(しん)、仁(じん)、勇(ゆう)、厳（げん）の五つの資質が必要であるとし、将にこの五つの資質がないと、現場（戦場）で部隊を指揮し、勝利（目的達成）することは出来ないと断言している。

後年、三国志時代の曹操(そうそう)(魏の始祖。(155～220))はこれを「五徳(ごとく)」と呼び、将軍はこの五徳がなければならないとしています。

またこの五徳は「バランス」が重要であるとし、智が大きくなると賊となり、仁が大きくなると弱者になり、信が大きくなると愚か者になり、勇が大きくなると暴徒となり、命令が厳しすぎると軍隊の収拾がつかなくなる。

従って、五徳を適切に用いなければならないとも言っています。

将軍の資質

（五徳）

一 智

勝算を見分ける力、これを智という。

知識→見識→胆識。

情報分析力・先見力。

智と明。「人を知る者は智なり、己を知る者は明なり」(老子)。

とりあえず将には智が必要

強すぎると：賊になる

二 信

賞罰などで約束を守るなどの高い道徳性。

地位のある者(リーダー)は責任ある発言をしなければいけない。

「綸言(りんげん)(天子の言葉)汗の如し」(一度出したら元に戻せない。だからこそ信頼関係が生まれる)

強すぎると：弱者になる

三 仁

部下などへの深い思いやりのような高い道徳性

強すぎると：愚か者になる

四 勇

正義を愛し不義を憎む心、勇気、決断力、胆力(前進するだけでなく、勝算がないときには後退する勇気も必要である。

老子も「敢えてせざるに勇なれば即ち活く」と猪突猛進や玉砕戦法を避け、敢えて退却し、次の機会に賭ける考えをとっている。

これが中国人一般の考え方である

強すぎると：暴徒になる

五 厳

信賞必罰などの軍紀などを守る厳しい態度（他人だけではなく自己に対しても）

強すぎると：乱になる

孫子の兵法から引用

呂新吾の呻吟語

中国明代の儒学者呂新吾は、その著『呻吟語(しんぎんご)』の中で「人物」（すぐれた人物、人材）についていろいろ述べています。

大変含蓄のある見方をしている。

人物を次の様に３段階にランク付けしている。

人物の等級

第一等の資質 深沈厚重(しんちんこうじゅう) どっしりと深く沈潜して厚み、重みがある。

第二等の資質 磊落豪雄(らいらくごうゆう) 物事にこだわらず、器量がある。

第三等の資質 聡明才弁（そうめいべんさい） 頭が良くて才があり、弁が立つ。

『呻吟語』呂新吾・著から引用

支配者の３段階ランク付け

人物の等級

１．自分の健康、栄達などを省みず、社会のため尽くそうとする徳のあるタイプ

２．自分の金儲けや出世ばかりを考えて社会のために尽くそうとする徳のない人

３．災いが生じたとき、自分の身を守ることだけ考えている人

『呻吟語』呂新吾・著から引用

愚かな指導者が恥じる三つ

人物の等級

１．品

恥じ入る項目：その人に備わる好ましい様子。風格、品格、気品、上品

２．賤

恥じ入る項目：身分が低いこと。

卑しい身分。

貴賤

３．老

恥じ入る項目：年を取ること。

年をとった人

『呻吟語』呂新吾・著から引用

「君子」が恥じねばならぬこと・・・

「君子」が恥じるのは、次の三つである。

１．親孝行をしない

２．優秀な部下を活用しない

３．人に尽くす徳がない

『呻吟語』呂新吾・著から引用

「立派な指導者」が持っている八つの風貌

１．山のようにどっしりとした姿と言動

２．何事も包み込む包容力

３．温かく、ゆったりとした風貌。

４．輝く目

５．ふっくらとした手

６．大地にしっかりと立つ足

７．思慮深い

８．清くすんだ骨格

『呻吟語』呂新吾・著から引用

リッカートのリーダー・シップ論

アメリカでは、1929年にそれまでのキャプテン・オブ・インダストーリーたちの過剰設備投資によるバブルが弾けて世界大恐慌に見舞われた。

そのため、多くの会社が倒産し、それまでのキャプテン・オブ・インダストーリーと言われる経営者は引退していった。

そして次に登場してくる経営者は、プロフェショナル・マネージャーと言われる人達で、彼らはサラリーマン上がりや、銀行から派遣されたが人々で経営の専門化とでも言うべき人達だった。このことにより経営と所有の分離が実現したと言われている。

一方アメリカ政府は、1932年にルーズベルト大統領が、ニュー・デール政策を始めまた。

これはケインズ理論による巨大な公共投資を伴うものである。

これらの政策もありアメリカ経済は1936年には不況から脱却することになる。

このころ企業は科学的管理法の次に登場したヒューマン・リレーションズ理論が全盛の時代であった。

ヒューマン・リレーションズ理論は多くの企業で採用され、企業はいろいろな作業環境作りに努力した。

しかし、1940年代になると軍需工場を中心に「集団欠勤」が多発するようになった。

これを重視したアメリカ陸軍省は、リッカートに委嘱して、その実態を調査した。

彼は各種企業の管理者２万人、労働者２０万人を対象に実態調査をした。

その結果、原因は第一線の管理・監督者の「管理スタイル」であることを発見したのである。

このことは、従来の科学的管理法やヒューマン・リレーション理論は生産性の責任をすべて従業員に負わせているのに対して、管理者に着目した点で画期的なことであった。

そもそも従業員はいずれの管理方法の元でも無力なものである。

ここをいじくりまわしてもモチベーションは起こらない。

彼は、従業員の仕事の能率の鍵を握っているのは、彼らの上司の管理・監督者の管理スタイルであるとした。

彼はこの管理スタイルを生産性と組織特性に基づいて４つに分類した。

管理システムの業績の低い順に次の４つ。

リーダー・シップの型

１．独善的専制型リーダー・シップ

２．温情的専制型リーダー・シップ

３．相談・協議型リーダー・シップ

４．集団参加型リーダー・シップ

この４つのリーダー・シップのグループ間の特徴は、第一に④により近い管理スタイルは、①寄りの管理スタイルよりも「生産性が高い」。

第二に④により近い管理スタイルは、①寄りの管理スタイルよりも「原価が低い」。

第三に④により近い管理スタイルは、①寄りの管理スタイルよりも「好意的態度」や「労使関係が良好」。

このように④の集団参加型リーダー・シップの管理型の好ましい結果が見られた。

当然、①独善的専制型リーダー・シップの管理型にはこの逆の傾向が見らた。

その後「集団参加型リーダー・シップの管理」スタイルは長期的に従業員の意欲を高め、生産性を向上させるものであるということで、集団欠勤に悩む経営者に大変受け入れられた。

そして、その後、「集団参加型リーダー・シップ」のスタイルを全ての管理監督者に教えようと言うことで、管理者訓練、監督者訓練がもてはやされた。

日本へも、戦後、占領軍によってヒューマン・リレーションズと共に持込まれ、日本の家族主義的な伝統や戦後の民主化の風潮とマッチして、企業内訓練は大流行をしていった。

第７回経営者基礎コースから引用

松下幸之助の経営理念

１．この会社は何のために存在しているのか

２．この経営をどういう目的で、またどのようなやり方で行っていくのか。

３．経営上最も大切なものである。だから経営者はまず経営理念を確立すべきである。

彼の経営理念の根底にある経営哲学とはどんなものか？

彼は、「人生から得た、正しい人生観、社会観、世界観に深く根ざした経営理念でなければならない。このような正しい人生観、社会観、世界観から生まれたものであってこそ、真に「正しい経営理念」たりえるのです。ですから、経営者はそのような自らの人生観、社会観、世界観というものを常日頃から涵養していくことがきわめて大切なのです。」と、いっています。

この、正しい人生観、社会観、世界観は、「社会の理法」や「自然の摂理」というような「真理」にかなったものでなければなりません。

もし、真理に反するようであれば、それは真に正しい人生観、社会観、世界観とはいえないし、そこから生まれてくる経営理念も適切さを欠くことになります。

結局、ほんとうの経営理念の出発点と言うものは、そうした社会の理法、自然の摂理といった真理にかなったものでなければなりません。

このように経営理念は、単に経営にとどまらず、広く、そして深く、人生、人間、社会について「いかにあるべきか」「何が正しいか」という哲学や信念にもとづいたものでなくてはならないのです。

このように真理に立脚した正しい経営理念は普遍です。

ここでいう普遍とは、時代や地域が変わろうと通用すると言うことです。

ですから、現代で通用する正しい経営理念は、過去でも、将来でも、いつの時代でも通用するし、日本で通用する正しい経営理念は、アメリカでも中国でも万国で通用するということです。

経営者にとって、日々の経営の中において、さまざまな問題が起きてきます。

その一つ一つの問題に誤りなく適確に対処していく上で最終的なよりどころとなるのは、その企業のもつ経営理念です。

また、経営者と大勢の従業員を結びつけ、その活動の源泉になるのも経営理念です。

従って、経営者は、利潤の獲得や事業の拡張などだけを考えるのではなく、根底には「正しい経

営理念」がなくてはならないのです。

また、経営理念の効果として、彼は「一つの経営理念というものを明確にもった結果、私自身、それ以前に比べて非常に信念的に強固のものが出来てきた。そして従業員に対しても、また得意先に対しても、言うべきことをいい、なすべきことをなすという力強い経営が出来るようになった。また、従業員も私の発表を聞いて非常に感激し、いわば使命感に燃えて仕事に取り組むという姿が見えてきた。一言にして言えば、経営に魂が入ったと言ってもいいような状態になったわけである。そして、それからは、われながら驚くほど事業は急速に発展したのである」といっています。

それでは、彼の経営理念を定める根本となった経営哲学の重要な部分について、いま少し詳しく見ていきましょう。

１．ことごとく生成発展する

２．人間観を持つ

３．使命を正しく認識すること

４．自然の理法に従う

５．利益は報酬である

６．共存共栄

７．世間は正しいと考える

８．必ず成功すると考える

９．自主経営を心がける

１０．ダム経営を心がける

１１．適正経営を行う

１２．専業に徹する

１３．人を作る

１４．周知を集めること

１５．対立しつつ調和すること

１６．経営は創造

１７．時代の変化に適応

１８．政治に関心を持つ

１９．素直な心

稲盛和夫の経営哲学（京セラフィロソフィ）

京セラの経営理念の背景には、稲盛和夫の体験に基づいた経営哲学があります。

この経営理念のベースになる考え方は、彼がこどものころに親や先生から教わった「人間として何が正しいのか」という人間として最も基本的な道徳律でした。

彼はこの道徳律に裏づけされた「経営哲学」を練り上げ、日々の経営活動の判断基準にしました。

そして、彼はこの経営哲学を元に「京セラ・フィロソフィ」としてまとめました。

その大意は次のようなものです。

・われわれは、常に正しいものを追い求める心、理想を追い求める心を求めなければならない。

・われわれは、物事に対処するときは誠意、正義、勇気、愛情、謙虚な心を持たねばならない。

・誰にも負けない努力・限度のない努力をしなさい。努力こそが偉大なことを成し遂げる原動力なのです。

稲盛和男の経営の１２か条

１．事業の目的・意義を明確にする

「何故この事業を行うのか」という企業の目的を明確にしなければなりません。

そして、その内容は従業員が心から受け入れてくれる公明正大な「大義名分」（人として守るべき道（理））がなければなりません。

そうでなければ従業員はその経営者の下で働きたいと思わないからです。

２．必ず具体的な目標を立てる

期間（今年度、今月などの）を定めて、あらゆる面で具体的な目標を数値化して、従業員に徹底し、必ず守るようにします。

そうすることによって、従業員の経営への参加意識や目標達成への力が高まります。

３．事業を成功させたいと言う強烈な願望を心に抱く

何事も漠然とやっていては気づくことも気づかないし、できることもできません。

一生懸命思い続けることによって、成功のひらめきやヒントも得られるものです。

４．誰にも負けない努力をする

物事を成就させることができるのは目標に向かって誰にも負けない努力をすることが大切です。

５．売上を最大限に、経費を最小限に

経営の基本は、いかに売上を大きくし、経費を少なくするかです。

この日々の努力の結果が利益になり、企業も発展することができるのです。

６．値決めは経営

値決めは経営そのものです。値段をいくらにするかは経営者の最も重要な仕事です。

高すぎれば売れないだろうし、安ければ利益が出なくなります。

経営者は自分の製品価値を正しく認識し、販売量×価格の積が最大になるように値決めしなくてはいけません。

７．経営は強い意思で決まる

予定通りに行かないのが経営です。

想定外の課題に直面することも多々あります。

その困難を乗り切るためには強い意志が必要です。

その強い意志は正しい経営理念から生まれるものです。

８．燃える闘魂

経営は常に真剣勝負です。

格闘技と同じようなものです。

ですから経営者は困難な状況になればなるほど絶対負けないという強い闘志を燃やさなければなりません。

弱気を見せたとき組織は内部から崩れていきます。

９．勇気を持って事に当たる

経営哲学の根本は「何が正しいか」です。

しかし、正しいこととは万人から受け入れられるものではありません。

そのような場面で、経営者は勇気を持って正しいことを貫きとおさなければいけません。

少しでも、卑怯な振る舞いを見せれば従業員との信頼関係は崩れてしまうからです。

１０．常に創造的に仕事を行う

ここでいう創造的に仕事を行うということは、偉大な発明発見だけをさしているのではありません。

各人が自分の仕事（どんな仕事だろうと）に対して常に改善、改良を心がけることが必要です。

なんとなく昨日と同じ仕事をしているようなやり方を避けるべきです。

１１．思いやりの心で誠実に

７、８、９で述べたように、経営者は常に強くなければいけない立場です。

それだけに、相手の立場を思いやり、優しさを持つことが必要です。

自分だけの利益を追求すれば、一時的な利益は得られても永続的な繁栄はできません。

１２．常に明るく前向きで、夢と希望を抱いて素直な心で経営する

経営者は、常に明るく前向きで、夢と希望を抱いて、素直な心で経営しなければいけません。

ですから、経営者は次のようなことをしてはいけません。

ⅰ）物事を否定的に見ない

ⅱ）批判ばかりししない

ⅲ）暗い表情をしない

ⅳ）不平・不満を部下にしない

信じる者は救われるって、本当ですか！？５つの真実を公開

１．願望実現の法則をまわす準備

２．放っておかない

３．チャンスの感度を上げる

４．ビジュアライゼーションの確認

５．認知バイアスを認識する

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

引き寄せの法則を使って素敵な恋愛をしよう。５つのアドバイス。

１．自分の思考・行動パターンを分析して見直す

２．選択次第でいい恋愛にもなり悲しい恋愛にもなる

３．自分から幸せを遠ざけるような言動をしない

４．自分は価値のある人間だと知る

５．思考・行動パターンを変えるエクササイズ

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

あなたにもできる自己暗示・幸運を引き寄せる９つの方法

１．ろっ骨を開く

２．口角を上げる

３．目を見開く

４．大好きな歌を大声で歌う

５．階段ダッシュをする

６．ガッツポーズをする

７．はっきりとした声で挨拶をする

８．『わ〜、おいしい！』と言いながら食べる

９．『今日もいい一日だった！』と言ってから眠る

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

あなたは天職についていますか？豊かな人生にするための天職の見つけ方５つ

１．『本当にしたいことは何か』を明確にする

２．『したい仕事は自分に適しているか』を発見する

３．ワクワクしている自分をイメージする

４．『自分の仕事がお役にたっている』

５．天職は、天から授かるもの。

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

天職を見つける７つの質問

【質問１】子供の頃、大好きだったことは何ですか？５つ以上書き出してみて下さい。

【質問２】今、大好きなこと、夢中になれることは何ですか？

【質問３】それらは何故だと思いますか？

【質問４】小さい頃と現在、大好きだったことの理由に共通項はありますか？

【質問５】共通理由、つまり要素の中に、あなたがすでに経験し、得意である、というものはありますか？

【質問６】共通理由、つまり要素の中に、お金になりそうなものはありますか？

【質問７】偶然の一致が起こって来ましたか？

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

適材適所。自分の強みを知る９つの方法。

１．自分の中にある５つの才能を知る

２．自分の弱みを知る

３．他人や友人に聞いてみる

４．得意な事を見つける

５．好きな事を仕事にする

６．昔の自分に聞いてみる

７．自分に期限をつけてみる

８．自分に素直になる

９．仕事を好きになる

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

閉塞感を打開して、いきいき生活する７つの方法。

１．閉塞感を察知する・認識する

閉塞感は、気がつかないと閉塞感ではない。流されないで気付くべき。

２．〇〇でリフレッシュ

自分が全く関心のなかったことにあえてチャレンジ（趣味でもOK）

にかく、心をリフレッシュ。

３．仕事の遊びはパーソナルスキルレベルで

何処ででも使えるスキルをこの機会に伸ばすという考え方

４．給料をあえて基本線にしない

変わらないことをいくら唱えていても意味が無い。むしろ逆効果。

５．副業との協業を試みる

経営者の視点をもつことで閉塞感を打開させる

６．新たな人脈を創る

７．新たなフィールドを目指す

かなりの劇薬。取り扱い注意。

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

それでも、人生の目標を立てませんか？人生の目標を立てた人だけが手にできる４つの力

その１：動き出す力

その２：集中する力

その３：乗り越える力

その４：駆け抜ける力

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

４つの仕事群

・ Ａ群＝重要かつ期限が迫っている仕事

・ Ｂ群＝重要であるが期限は迫っていない仕事

・ Ｃ群＝重要ではないが期限が迫っている仕事

・ Ｄ群＝重要でなく期限も迫っていない仕事

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

仕事の遂行には３つの要素がある

１．考える（事前・事後）時間

２．コミュニケーションの時間

３．作業の時間

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

あなたの仕事の優先順位のつけ方は、きっと正しくない。正しい７つの優先順位のつけ方

１．瞬時に仕事の優先順位を判断する訓練を日常化

２．仕事の判断基準精度をより向上させる

３．一番厄介な仕事群の取組み方を変える

４．時間の区切りを再認識する

５．人の手を借りる

６．過去の自分を使う

７．最も重要な時間の確保

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

時間の浪費をする前に知っておいて欲しい７つのこと

１．時間を浪費するということの認識を持つ

・”時間の浪費”という概念を持つ

２．漫然と過ごさない

・タイムスケジュールを記録して目安を知る

３．整理整頓を心がける

・机の上、パソコンの中の整理から始めてみる

４．引き延ばさない

・苦手なこと嫌な事を引き伸ばすと、バタバタやっつけ仕事になりやすい

５．思い切って捨てる（切り替える）

・次回に繋がる改善点だけ確認し、気持ちを切り替える

６．時間にも３つの使い方があることを理解する

・時間にも『浪費』『消費』『投資』があることを理解する。

７．ゴールデンタイムを確保

・自分への時間的投資の時間を継続化させる

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

思考停止の原因はコレ！！４つの解決策

１．脳からの思考停止に気をつけよう。

２．情報量が多い時の対象方を身に着けよう

３．責任分析や問題を他人要因で思考する

４．日常に甘んじない心構え

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

ペーシング３つの基本ステップ☆コミュニケーション能力向上の登竜門

その１　ミラーリング

その２　チューニング

その３　マッチング

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

今よりも『可愛い彼女』になってもらうために男がとるべき３つの言動

１．目標や夢などのプランをシェアすること

２．しっかりと伝えること

３．それぞれの時間をもつこと

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

【限定公開】男子がキュンとする言葉☆厳選４つ

その１：男心がくすぐられる！『頼りになるね』

その２：自分に気があるのでは、と思ってしまう！『一緒にいると落ち着く』

その３：もしかして自分に興味がある？『意外な一面をしれて嬉しい』

その４：素直で可愛いと思われる！『ありがとう』

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

結婚の幸福度指数を上げる４つの方法

その１：結婚する前にお互いの暮らしぶりを知る

その２：家庭内でのお互いの役割を決める

その３：結婚しても、たまには恋人に戻って過ごす。

その４：家族になっても感謝の心を持ち続けよう

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

１０年後も彼女にかわいいままでいてもらうために男がすべき５つのコト

１．大事にしていることをアピールしよう

２．まずは自分から心をオープンにしよう

３．彼女のためにお金や労力を使おう

４．彼女に関心をもっていると伝えよう

５．彼女にふさわしい自分でいよう

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

人生をやり直しできたとしても、やっぱり失敗する人のたった２つの共通点。

１．相手のことを慮ることができない人

２．失敗について学ぶことができない人

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

たまには、仕事の意義でも考えてみよう。

・やりたい仕事、やりたくない仕事

・自分の仕事の内容をまとめてみる

・仕事の意義を感じるには

・責任感を持って仕事をする

・チームワークを大切に

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

私はやめました。体に悪い食べ物ベスト４

１．缶コーヒー

２．菓子パン

３．マーガリン

４．カフェのフード

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

ルーティンワークに飽き飽きして、仕事が楽しくない時の２つの対処法。

１．仕事の延長にある楽しみを再認識する

２．より効率的で心地よい方法を探す

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

会社クビになったからわかる４つのこと

１．これまでの自分を冷静に振り返るチャンス！自分にとって向いているものがわかる

２．クビを機に始めてみよう！本当にやりたいことに挑戦できる

３．クビになった理由から学ぶ！自分の欠点と今後の対処法

４．辛い思いも糧になる！痛みを知ったからこそ人の気持ちを理解できる

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

鈍感な女性に教える４つのダメ男の見極め方

１．他人への態度を観察してみよう

２．お金の使い方からも性格がわかる

３．哲学的な言葉に惑わされたらダメ！

４．連絡の頻度が高すぎるのも考えもの

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

彼氏が会いたいと思う女性の５つの共通点から学ぶコト

１．身だしなみとエチケットは最低限の常識

２．一緒に歩きたい女性を目指そう

３．彼氏の趣味を理解しましょう

４．何でも言い合い楽しい雰囲気を作ろう

５．気配りをしましょう

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

もはや親の義務！？頭の回転が速い子供に育てる６つの教育術

１．親が満たされていなければいけない

２．スキンシップをとりましょう

３．音感を育てましょう

４．話を聞きましょう

５．食事には気を配りましょう

６．なんでも体験させること

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

仕事で自信喪失したサラリーマンを助ける８つの処方箋

１．ミスを認めて謝る

２．仕事のミスを早急に片づける

３．何故失敗したかを考える

４．仕事の失敗を職場から出たら考えない

５．落込みがちな人へのアドバイス

６．人の噂や陰口を気にしない

７．自分が困った時にこそよくわかる人間性

８．悩みを聞いてくれる人を見つけよう

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

忘れていませんか？あなたが仕事する意味を考える４つのヒント

１．『お金だけではない何か』を考える

２．宝くじに当たっても仕事をする人を考える

３．定年退職をしても仕事をする人を考える

４．『健康・お金・仕事』の不思議なプライオリティ（優先順位）を考える

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

社畜か仮面社畜か、判断するべきポイント。

☐　どんなに熱が出ても出勤する

☐　お金や生活のために仕方なく働いている

☐　今の職場は不満があり嫌だが転職する勇気はない

☐　仕事のあとの飲み会につきあわされることが多い

☐　休日でも会社から電話がかかってくることがある

☐　上司が言ったことは絶対に断れない

☐　つきあいや取引先の商品などを買わされることがある

☐　決められたノー残業デーを守ったことがない

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

自己完結型人間になると、できること、注意すること４つ。

１．たった一人で問題に直面しても対処していける

２．物事を深くまで考察できる

３．一人で抱え込み過ぎて心がパンパンになってしまう

４．自分を責め過ぎたり、自分を認められない

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

成功に導く。客観視できる人になる４つの方法

１．負けず嫌いは損！勝ち負けにこだわるのをやめる

２．『失敗は誰にでもある』ではなく『失敗は成功の元』だと意識する

３．長所もあって短所もある。自分の全てを受け入れる

４．一つの事柄に強いこだわりを持ちすぎないようにする

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

日常生活で身につく成功者の発想法５つ

発想法１．ネガティブな言葉はつかわない。

発想法２．実験をする。

発想法３．損得勘定を身につける。

発想法４．ねばり強く繰り返す。

発想法５．姿勢を良くする。

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

シンクロニシティから学ぶ６つのこと

１．シンクロニシティとは、『偶然の一致』。

２．その意味は、理屈ではなく直感で確信できる。

３．何度も同じことを見たり聞いたりしたときは、強いメッセージだ。

４．『ドキドキ・わくわく』がシンクロニシティを呼び込む

５．波動低下を示唆してくれるシンクロニシティ

６．シンクロニシティに出会ったら、それを書き留めておこう。

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

ロジカルシンキングは、実践しないと身につかない。４つのトレーニング方法

その１：ロジカルシンキングを知る（理解）

その２：実際の発想の仕方（下地）

その３：情報整理が鍵を握る（思考法）

その４：情報発信の実践（アウトプット）

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

情報発信の実践（アウトプット）

①結論を簡潔に話す

最初に結論を簡潔に話すトレーニングをすれば、ムダ話が削ぎ落とされ相手にも要点がはっきり伝わります。

対面でスピーチトレーニングしたい場合は相手が話す前に『最初に結論を言ってから理由を言ってください』と要求することがロジカルシンキングの効率良いトレーニングです。

②理由を２つから３つあげる

結果の次に理由を２，３項目を作って掲げていきましょう。

③理由の中身をひとつづつ話す

その理由の内容を一つづつ説明していきます。

これは結果の次の重要点をおさえることで筋道がそれない方法となります。

理由を話したあとは理由にもれがないか、重複していないかを検証しましょう。

この３つの要点だけでロジカルシンキングのトレーニングもうまくいき、実践に大いに役立ちます。

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

『一を聞いて十を知る』人の５つの思考トレーニング

１．間（ま）を確保する

２．もう一つの練習法

３．経験の関連付け

４．新しい体験にチャレンジする

５．思考の癖をつかむ

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

あなたはいくつ当てはまっていますか！？女性が考えるいい男の条件４つ

その１　器の大きい男性

その２　自分に自信がある男性

その３　思いやりがあって、人の立場を考えることができる

その４　自己主張を激しくしない

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

信頼残高は貯まっていますか？信頼残高６つの増やし方

１.約束を守る

２.陰口、悪口を言わない。

３.愚痴をこぼさない

４.期待に応える

５.裏表がない

６.謙虚な気持ちで接する

①信頼を築くことは良好な人間関係にとって大切なことである

信頼残高とは、銀行口座の残高と同じように、信頼される行いは残高を増やし、信頼を失う行いは残高を減らすという考え方のことである。

日々、信頼残高を増やすような心掛けによって厚い信頼を得る為の努力が大切である。

②ここに掲げた６つの信頼残高の増やし方を常に心がけることによって、信頼を増し良好な人間関係を築くことにつながる。

③信頼残高を増やすとは、徳を積むことである。

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

頭の中を整理して、アイデアを引き出す。ブレインストーミングのやり方６ステップ

【ステップ１】ルールを把握する

【ステップ２】書記を決める

【ステップ３】１人ずつ順番に発言する

【ステップ４】思いいついた考えを順番にどんどん言う

【ステップ５】アイディアを結合し発展させる

【ステップ６】発表内容について、全体で意見交換し、検討する

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

要領がいい人が必ずやっている７つの行動・条件

１：作業効率を考える

２：できることをやる

３：難しく考えない

４：世の中は自分が思っているほど難しくない

５：量より質

６：大好きなことをしよう

７：呼吸と同じように

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

モチベーションを維持しまくり！あなたもできる６つの方法

その１:朝、鏡を見たら『自分はできる』と声に出す。

その２:８０%で良しとする

その３:環境を変えてみる

その４:作業スピードを倍速にしてみる

その５:ちょっと疲れたら１５分くらいの仮眠を取る

その６:毎日、寝る前に『今日もよく頑張りました、おやすみなさい』と自分を褒めてあげる。

「セレンディピティ　ふとした偶然から、幸運をつかみとろう！」から引用

本を読むことが好きになるコツ・秘訣とは？

１．本を読むことのメリットを覚える。

２．長期性・継続性を目指すこと。

３．頻繁に本屋さんへ行くようにする。

４．人生における基礎体力作り。

５．緊張感を利用する。

６．二宮金次郎のように時間ができたら、開いて読む。（すき間時間の利用）

７．読書する冊数の目標を立てる。

８．本にエンターテイメント性を見出す。

９．選り好みをしない。

１０．読書記録をつける。

１１．自分を磨くために読む本は自腹で買う。

１２．知的な香りのする友人を持っておく。

１３．自分が面白そうだと思う本をみつける。

１４．常に本を持っておくようにする。

読書法いろいろ

１．黙読　・・・　声に出さずに読むこと。反対は音読。

２．通読　・・・　始めから終わりまで読み通すこと。また、ひととおり目を通すこと。

３．熟読　・・・　文章の意味をよく考えながらじっくり読むこと。精読と同じ意味合い。

４．精読　・・・　細かいところまで、ていねいに読むこと。熟読と同じ意味合い。

５．音読　・・・　声を出して文章を読むこと。反対は黙読。

６．唇読　・・・　声に出さないで、くちびるで読むこと。

７．速読　・・・　本などを普通よりも速く読むこと。

８．適読　・・・　摘まみ読みこと。

９．多読　・・・　たくさん読むこと。

１０．乱読　・・・　手当たり次第に読むこと。

１１．斜め読み　・・・　斜めに読むこと。

１２．飛ばし読み　・・・　飛ばし読むこと。

１３．拾い読み　・・・　文字を一字ずつたどって読むこと。読める文字だけを読むこと。

この他にも、愛読／（暗号）解読／一読／閲読／会（かい）読／回読／解読／訓読／講読／購読／誤読／再読／細読／査読／色（しき）読／自読／熟読／誦（しょう）読／触 読／心読／真読／晴耕雨読／速読／卒読／素読／体読／代読／耽読／直読／通読／積読（積ん読）／点読／転読／顛（てん）読／難読／拝読／背（はい）読／白 読／判読／範読／繙（はん）読／必読／披読／復読／併読／奉読／捧（ほう）読／味読／黙読／訳読／濫読（乱読）／略読／流（りゅう）読／輪読／連読／朗読 ／和読 ／ とか、「感読」「耽読」「惜読」「愛読」「敢読」「氾読」「食読」「録読」「味読」「雑読」「狭読」「乱読」「吟読」「攻読」「系読」「引読」「広読」「精読」「閑読」「蛮読」「散読」「粗読」「筋読」「熟読」「逆読」など、まだまだあるぞ(@@;
ぎょっ！

読書の喜びというのは・・・

１．自分が知りたい事や考えたい事について書かれた本を探す

２．その本の目次から内容を予測する

３．予測内容を頭に入れつつ筆者からの見解を聞く。

４．その見解について考えてみる

５．自分なりの意見をまとめる

６．その繰り返しにおける検証の喜び

であり、これは、人との会話と似ていて、良い本を読むと誰かと会話してるような喜びがある。

ルーチンワークの改善７原則

改善には以下の原則がポイント （既存の業務を改善したいとき）

①廃止の原則・・・・・・・・やめる

・この業務はなぜ行っているのか？

・やめたら具体的にどんな問題が発生するのか？

②削減の原則・・・・・・・・へらす

・この業務は最低どこまでやらねば困るのか？

・過剰にやっているとは誰も言わないが、なぜそこまで必要なのか

③標準化の原則・・・・・・・統一化する

・方法の標準化 ・成果の標準化

④簡素化の原則・・・・・・・かんたんにする

・重点化

・動作経済の原則

⑤同期化の原則

・平準化（ピークオフ）

・タイミングは合っているか

⑥機械化の原則・・・・・・・機械化する

・情報システムに入らないか

・パソコン、ﾜｰﾌﾟﾛ、ＦＡＸ etc.

⑦分担検討の原則

・外注化、パート化

・集中化、分散化

変化を受け入れビジネスを展開していかないと成長できない

具体的には以下のような主張が示されている。

いくつか列挙。

１．勤勉は悪、努力は報われない。

２．残業をやめれば給料は増える

３．経営とは買い物だ

４．社員のために気持ちよく無駄金を使う

５．まず「借金」から始めよう

６．大成する男はお金と時間の使い方が違う

７．三年後の百億のために今の四十億を捨てる決断

具体的に自分ブランドを作るにはどうすればよいか？

１．「野心」は絶対にあっていい

２．自分がどう見られているかよりも、自分がどうありたいかだ。

３．「好き」と感じるもの、それこそがあなたの強みになる。

４．武器を身につけられる場の99%は、仕事以外と認識せよ。

５．本に頼りすぎてはいけない。知識を得ただけで、新たな武器が備わったとは思わないでほしい。

６．自分ブランドのめざす方向性と、会社のブランドのめざす方向性が合致しているかどうかは、いまこのときからしかと見据えるべきだ。

７．私は、仕事も人生も「勝ち続けなくていい」と思っている。

８．「一流の世界を自分の目で確かめにいく」ことがその後のすべてを決定づけると思っている

決断できる自分に変わる

仕事である企画をやろうかやらないべきかを決断すべき状況から、会社を辞めるとき、恋人と付き合い続けるべきかといった日常までを想定して、著者の決断に関しての考えが示されている。

１．相手の気持ちを害したくないからではない。相手に嫌われて、自分の気持ちを害したくないのだ。

２．「飽きっぽい人だ」と思われたくないから、決められない。

３．好奇心の強い人ほど「興味がない」と言える。

４．言い訳をするほど、決断がズレていく。

５．言い訳ばかり言っていることに、自分で気づいていない。

６．用件を、なかなか切り出さない人ほど、決められない。

７．ギャンブルをしたことがない人ほど、自己破産する。

８．決断すればするほど、決断する時間が短くなる。

９．消去法では、決断はできない。

１０．「決まったら、決まる」では永遠に決められない。決まるのではなく、決めるのだ。

１１．時間をかけて考えると、ますます決められなくなる。一晩は、考えてもいい。二晩考えては、決められなくなる。

「会いたいと思われる人」になるための条件

１．インプットーーまず絶対条件として、常にインプットする人間であること。

２．魅力的なプロフィールーー相手に「この人は何かおもしろそうだな」「会ってみたいな」と思ってもらえるようなプロフィールが必要。

３．情報発信ーーブログやメルマガを書いたり、本を出したり、新聞にコラムを書いたりしていること。

仕事の仕方の抜本的な改革案

１．「高速」＝「効率的」とは必ずしも言えず、仕事でエネルギー効率がよいとは、その仕事がいかに少ないストレスで片付けられるかとどうかということ。

２．「効率的に仕事をこなす」ことは「自分の仕事のペースを無理やり速める」ということではなく、余計なことや無駄な労力を省き、自分のペース、つまりマイペースで行うとよい。

３．ペースというのは、ゆっくり過ぎても、単に速すぎてもストレスがかかってしまい、その中庸としてストレスが一番低いマイペースがある。

４．マイペースとは「やる気」を最も長く保っていけるような時間の使い方

５．マイペースを保つには、仕事が完了するまでの見積もりを正確にできるかどうかにかかっている。

６．作業を正確に見積もるには、作業記録を付けるとよい。

７．「根拠のないハイペース」＝「マイペースでなければならない」という発想が、精神のバランスを崩す第一歩になる。

８．マイペースを高速化させる高速マイペースとは、仕事に熟達すること。

勉強というものはやらないよりもやったほうが絶対に得

勉強というものはやらないよりもやったほうが絶対に得で、将来、継続的なリターンを得るための最高の投資になるようだ。

そして、勉強するには、常にリターンを考え、効率を重視し無駄を省き、勉強するものを選び、勉強を続ける仕組みを作ることが重要らしい。

１．勉強の理由は深く考えず、やったほうがトク。

２．ビジネスの成功者は現在進行形で勉強を続けている

３．「家計簿をつけない男」は成功しない

４．能動的な思考に切り替える

５．勉強を続けるには、スケジュール、ノルマ化して型にはめる。

６．欲求をヴィジュアル化し、目的の定期的な再確認をする。

７．ビジネスパーソンの勉強は、量より質なので短時間で集中してやる。

笑顔理論

笑顔理論で以下のことが重要視されている。

１．ネガティブな「感情は」、ネガティブな「表情」しか生み出さない。

２．ポジティブな「表情」は、ポジティブな「感情」がなければ生まれない。

そして、愛され笑顔を手に入れるには以下の3つが重要なようだ。

１．自分の表情を知ること

２．自分の感情のクセを知ること

３．自分のイメージを明確に作り上げ、自信を持ってそのイメージを表現すること。

実践的な笑顔の作り方

１．優しい笑顔

２．元気な笑顔

３．信頼の笑顔

４．オーラのある笑顔

５．セクシーな笑顔

集中力を養う『鶴の恩返し』勉強法

この勉強法は以下の3つの要素からなるらしい。

１．速さーー作業のスピードを極限まで速くすること

２．分量ーーとにかく圧倒的な作業量をこなすこと

３．没入感ーー周囲の雑音が入らないほど夢中になること

仕事を楽しむポイント

１．「意義」を理解する、設定する

２．仕事に「成長の機会」を見つけ出す

３．「出会い」を楽しむ

４．「ご飯の仕事」と「おかずの仕事」

時間管理がうまくいかないのは？

まず時間管理がうまくいかないのは以下の２つの理由があるからのようだ。

１．ベストの方法がない

２．効果測定が難しい

新しい行動が続かない理由

１．動機付けされていない

２．好循環が生まれるままで時間がかかる

３．できない理由を考えていない

４．一流の人のやり方をそのまま真似している

５．現状をあまり変えないで、大きなリターンを期待している。

実際の時間管理のテクニック

実際の時間管理のテクニックは、『黄金の時間の５原則』に示されている。

１．時間を作るためには、あらゆる面の投資を惜しまない。

２．単位時間あたりの成果に、固執する。

３．必要以上に「いい人」にはならない

４．やりたくて、得意で、もうかることを優先する。

５．スケジュールはゆったりわがままに設定する

デキる男になる２大ポイント

１．なりたい自分を明確にする

２．舞台設定にふさわしい服装・対応を心がける

パーソナルプロデュースのために毎日できること

１．鏡を1日に最低5回見る

２．意識して色物を選ぶ

３．女性のファッションに興味を持つ

４．人にたくさん会う

５．カッコいいと感じる人がいたら徹底的にマネをする

メモを活かせない３大原因

１．必要なメモをとり逃がしている

２．必要な内容を書きもらしている

３．あとで必要なときにしまい忘れている

記録メモの取り方

自分にとって一番重要だったのは、指示や依頼を聞くときの記録メモの取り方。

以下の点に気をつけると良いらしい。

１．とりあえず「いつ」「なに」「だれ」をメモする

２．最低限、「主語＋述語」でメモする

３．5W2Hでチェックする

４．ときどき質問して真剣に話を聞く

成功者になるには、成功者に見られる共通特徴を真似すればいい！？

１．「すでに自分は成功者」のつもりで振る舞え

２．具体的、鮮明なイメージで物事を考える習慣をつけろ。

３．「夢は必ずかなう」ことを、ゆめゆめ疑うな。

４．「自分は世界一！」そのうぬぼれが、成功を約束する。

５．一年目から突っ走れば、勝ちつづけの人生に。

６．バンバン前向きなことを言え

７．人一倍の努力で、成功意識を高める。

８．満足感を味わうために、社交性を磨け。

９．やはり学歴はものをいう

１０．やはり美人、イケメンが成功する。

１１．自分で自分をほめろ

１２．「思い込みパワー」をフル活用しろ

１３．悲観的な考えにブレーキをかけるコツ

１４．明るい友人、明るい情報に染まれ。

１５．テレビは見るな

ルボーフの法則

時間は「アクティブ」に、お金は「パッシブ」に投資する。

自由なお金と時間を手に入れるための人生の賢明な選択

１．他人が期待する生き方でなく、自分が望む生き方をする。

２．リスクをコントロールして成功の確率を高めていく

３．浪費をやめて貯蓄に励む

４．長時間働くのではなく、働く時間の市場価値を高める。

５．「時間管理」の達人になる

６．粘り強さが勝利をもたらす！

７．株式投資では個別銘柄ではなく、マーケット全体に投資する。

８．セールスマンではなく、知識を持っている人の話を聞く。

９．後悔するより、今すぐ始めよう！

すべての勉強に共通する５つのコツ

１．基礎を最初に徹底的に学ぶ

２．先達から、勉強の仕方をしっかり聞く

３．学ぶ対象の基本思想を理解する

４．学んだことを自分のことばでアウトプットしてみる

５．勉強をわくわく楽しむ

勉強が続く仕組みを作る

続けるには以下のことをすればよいらしい。

１．会社からの強制を利用する

２．成果がまめに測れる報酬制度を用意する

３．ある程度の投資をして、自分を追い込む。

４．勉強の成果をまめにアウトプットする

転職に成功するっための三つの条件

１．そもそも転職先の仕事が自分にとって儲かる仕事なのかどうか

２．自分が能力的にその仕事ができるのかどうか

３．その仕事が自分にとって楽しいかどうか

この三つがないと、長続きしないようだ。

経営者が欲しい人材は、一言で言えばアントプルニアルな人材。

その３条件が以下のように示されている。

１．仮説が構築できる人

２．実行力がある人

３．みんなと力を合わせて仕事ができる人

また、放り出したい有害な社員は以下のような特徴を持つようだ。

１．マイナス思考の人

２．デマを飛ばす人

３．ヤル気のない人

これから出世して、一億円プレーヤーになるための基本条件。

≪大前提≫ 何か一芸に秀でている

≪基本条件１≫ 強烈な目的意識を持っている

≪基本条件２≫ 常に原因自分論で生きている

≪基本条件３≫ 絶対に諦めない

≪基本条件４≫ 表現力が身についている

≪基本条件５≫ 信用がある

≪基本条件６≫ 真の仲間がいる

アマチュア論の格言

１．自称プロにろくなプロなし。安易な他称のプロにもろくなプロはなし。

２．お題目ばかり立派で実体の不明な「プロ」を目指すより、人間としてのより良き「アマチュア」を目指すほうがいい。

３．一流のプロフェッショナルはかならず見事なアマチュア精神を持っている。

４．「プロ」に偽者の「プロ」はゴマンといる。だが、アマチュアに偽者はいない。アマチュアは本物ばかりである。

５．プロは人から評価されてはじめてプロである。

６．ホンモノの思考などない。自らの生き方をかけた覚悟の思考があるだけである。

７．より良きアマチュアになることができるなら、一個の人間としては申し分ない。

８．自分の価値観を持つということは、自分だけの「意味」を持つことである。

９．ひとは金には感動しない。人間にしか感動しない。

１０．世間の言葉に従って安心を手に入れるよりも、自分で考えて間違うほうがいい。

上級者はどこが違うか？

１．持続力、集中力が高まる。

２．特異な才能が光る

３．イメージやこだわりが鮮明になる

４．他者を見る眼が変わる

５．自分を性格に認識できる

本を読んだときの理解力について３段階がある

レベルC：本を読んでもすぐ忘れてしまい、知識として使えないというレベル。

レベルB：内容をきちんと要約できるレベル

レベルA：新たな価値を付与して、オリジナルのアイデアや提案、見方が出せる力。

やる気という視点から見た、人間関係で採るべき戦略。

以下の２点に尽きるようだ。

１．「承認」してくれる人を大事にする

２．「承認」してくれそうもない人の「承認」を求め続けない

脳がやる気を出す条件

１．緊急事態

２．社会的意義のある行為

３．「やる気」を投入すれば、十分なリターンが見込める行動。

見た目が１０割社会を生き抜く処世術

１．会社のために働くという考えは捨て、会社を利用しつくし、自分の市場を高め、会社は能力を生かすための場と考えるべき。

２．若いうちから、就職する会社は自分にとってプラスかマイナスかどうかを考えながらキャリアパスを明確にすること。

３．東大入学という一時的な努力をするのではなく、一生続けらる努力は何かを考えて継続すべき。

４．学歴の価値が暴落しているのだから、必死に受験勉強して東大に行くよりもよく遊んだり、スポーツしたりして健全な時間を過ごし、名前の知られた程度のレベルの大学にいければよいと考えるべき。

自分が世界征服をする場合に自分はどんなタイプか？

自分が世界征服をする場合に自分はどんなタイプかを知っておくのは損ではないとあり、それが簡単な4択から導かれる。

以下の4つ。

Aタイプ：魔王　「正しい」価値観ですべてを支配したい

Bタイプ：独裁者　責任感が強く、働き者。

Cタイプ：王様　自分が大好きで、贅沢が大好き。

Dタイプ：黒幕　人目に触れず、悪の魅力に溺れたい。

部分読でざっと読む方法

１．アリバイつくり読み

２．独立読み

３．裏づけ読み

４．飛ばし読み

５．斜め読み

システム分析・設計

システム分析・設計というのは、ほとんど具体的なものが何もない状態から、「プロセス」、「業務」、「機能」、「情報」、「関係」など、抽象性の高い「言葉」を駆使してシステムのイメージ(モデル)を描いていく作業であり、仕事に係わるユーザー、エンジニア、マネージャー、またときには経営者なども含め、関係者同士の「言葉」の「共通認識」こそが、この仕事をする上で最も根源的で重要な基盤である。

相手の告白を上手に断る４つの言葉

１．「好きな人がいるの。」

２．「しばらく恋愛はしない・・って決めてるの。」

３．「忘れられない人がいるので。ゴメンなさい。」

４．「恋人同士じゃなくて人間同士として信頼しあいたいの。」

下ネタを話すときの１８コの注意点

【心構え】

１．女の子同士では下ネタは話すが、男性がいるときは話しにくいことに注意する。

２．しっかりと空気を読むように注意する。

３．下心のある下ネタは避ける。

４．品がないと思われるので、注意する。

５．恋愛対象から外れる可能性が高まるので注意する。

【状況判断】

６．話をする際、女性比率の低い場合は、下ネタを避ける。

７．話がエスカレートし、具体的な話にならないように注意する。

８．「それって、セクハラですよー（笑）」「何、行っているんですかー（笑）」と言われたら、即座にやめること。

【内容】

９．笑える内容に留める。

１０．「普通の話題：下ネタ＝８：２」が下ネタ比率の限界値であることを意識する。

１１．事あるごとに、下ネタをブリかえさない。

１２．生々しい話は控える。

１３．エロ自慢話はしない。

１４．友人に関する下ネタ話はしない。

１５．女の子に話はふらない。

１６．女の子に対して、「実はエロいよね。」などの勝手に決めつけない。

【表情編】

１７．「どこまでの下ネタならOK？」と確認すべく顔色を伺わない。

１８．エロイ顔をしない。

本命ではなく、カラダ目的の男の傾向１４パターン。

（１）マメにメールしない

（２）付き合おうと明言しない

（３）住んでいる場所を正確におしえない

（４）H前は安易に「好きだ。」と言う

（５）デートにお金をかけない

（６）デートで会って早々に、「いつHするのか？」を確認する。

（７）記念日などは重視しない

（８）プレゼントをお金をかけない。安価なプレゼントをコンスタントに渡す。

（９）写真、プリクラは皆無。

（１０）生理中は会おうとしない

（１１）ムードに拘らず、決して良いホテルにはいかない。

（１２）Hの後は、手をつながない。

（１３）いろんなHに挑戦する（本命カノジョが嫌がったから）

（１４）Hのあとは、すぐに帰ろうとする。

見かけ以外に恋愛において勝負ができることランキング

（goo ランキング）

１．優しい

＊ただし、やさしさの大半は著者にたいして発揮される。（原稿が遅かったりするとそのやさしさも……）

２．知性がある

＊知性があるというか、ありそうに見せるのがうまい人は多いです。

３．雑学が多い

＊多すぎてウザがられる人も……

４．空気を読むセンス

＊仕事柄、これは必須のはずですが、実際にはKYエディターも多いです。

５．プラス思考

＊著者に本の売れ行きを聞かれたときにしばしば発動します

６．品性がある

＊でも、よく考えたら、品がない人に限って「品性」の本作ってたりするなぁ。

７．ユーモアセンス

＊自虐的なユーモアならよく聞きます

８．一途なところ

＊著者の前では「あなたが一番です」とよくアピります……

９．美味しそうにご飯を食べるところ

＊そりゃ、著者が指定した店なら……

１０．マメなところ

＊これも職業柄、必須なはず。（ですが、音信不通系編集者もたまにいます）

「イケメン３０歳前後の男性」が「避けたい」と思う女性の９つの特徴

１．毎回豪華デートを期待。勘定は「男持ち」だと思っている女性。

２．すぐに体を許す女性

３．思い込みが激しく、ネガティヴな心配をする女性。

４．悪いところを指摘するとスネたり、キレたりする女性。

５．嫉妬心が強く拘束しすぎる女性

６．トラブル、悪口を言うことが多い女性。

７．話が長くて結論が落とせない女性

８．女性的魅力磨きをあきらめている女性

９．社交的じゃなく、友達の少ない女性。

彼女を喜ばせる方法！女性のカラダをほめるコツ

（出会いなびっ！）＊アダルト注意

女性をよろこばせるには、彼女の一番美しい部分をほめることだという。

フランスの１６世紀の作家ブラントームという人は、美女の条件を３０あげているがこのうちのいくつかは、どんな女性にもあてはまる。

カッコつけすぎず、彼女をハッとさせるほめ方が、以下の３０の条件である。

・３つは白い　肌、歯、手

・３つは黒い　瞳、眉、まつげ

・３つは赤い　唇、頬、爪

・３つは長い　身体、髪、四肢

・３つは短い　歯、耳、足首から先

・３つは広い　胸、額、眉と眉の間

・３つは狭い　口、腰、足首

・３つは太い　尻、太もも、ふくらはぎ

・３つは細い　指、首、鼻

・３つは小さい　乳首、鼻、頭

魅力ある１００歳へ

『女の一生』

二十代は美しく

三十代は強く

四十代は賢く

五十代は豊かに

六十代は健康に

七十代はしなやかに

八十代はつややかに

九十代は愛らしく

そして、いぶし銀のように、美しい百歳へ・・・

絵馬師、殿村進氏の詩。

「キスの歌」、あなたは何曲知っていますか？

以下が人気のある「キスの歌」ベスト３０です。

1 やさしいキスをして DREAMS COME TRUE

2 KISSして KOH+

3 あなたのキスを数えましょう〜You were mine〜 小柳ゆき

4 ここでキスして。 椎名林檎

5 Kiss you EXILE

6 もう一度キスしたかった B'z

7 アンバランスなKissをして 高橋ひろ

8 はじめてのチュウ あんしんパパ

9 キスして抱きしめて Misia

10 KISS ME 氷室京介

11 今すぐKiss Me LINDBERG

12 Kiss＆Cry 宇多田ヒカル

13 チューチュー ラブリー ムニムニ ムラムラ プリンプリン ボロン ヌルル レロレロ マキシマム ザ ホルモン（←どこまでが曲名なんだか……）

14 キスして欲しい（トゥー・トゥー・トゥー） THE BLUE HEARTS

15 KISS OF LIFE 平井堅

16 車の中でかくれてキスしよう Mr.Children

17 Kiss 加藤ミリヤ

18 接吻 ～kiss～ ORIGINAL LOVE

19 My First Kiss ガガガSP

20 やさしいキスをして 徳永英明

21 チューナイ!! club Prince

22 Amazing Kiss BoA

23 Get チュー！ AAA

24 Butterfly Kiss 米倉千尋

25 悲しいKiss DREAMS COME TRUE

26 チュッ！ 夏パ～ティ 三人祭

27 KISS or KISS 北出菜奈

28 Kiss Crystal Kay

29 KISSに撃たれて眠りたい 吉川晃司

30 Kiss Me Janne Da Arc

推理小説を書くのに、こんなに「ルール」があるって知ってた？【ノックスの十戒】

１．犯人は小説の初めから登場している人物でなくてはならない。又、読者が疑うことの出来ないような人物が犯人であってはならない。（例、物語の記述者が犯人）

２．探偵方法に超自然力を用いてはならない。（例、神託、読心術など）

３．秘密の通路や秘密室を用いてはいけない。

４．科学上未確定の毒物や、非常にむつかしい科学的説明を要する毒物を使ってはいけない。

５．中国人を登場せしめてはいけない。（当時の欧米における人種感の反映）

６．偶然の発見や探偵の直感によって事件を解決してはいけない。

７．探偵自身が犯人であってはならない。

８．読者の知らない手がかりによって解決してはいけない。

９．ワトソン役は彼自身の判断を全部読者に知らせるべきである。又、ワトソン役は一般読者よりごく僅か智力のにぶい人物がよろしい。

１０．双生児や変装による二人一役は、予め読者に双生児の存在を知らせ、又は変装者が役者などの前歴を持っていることを知らせた上でなくては、用いてはならない。

推理小説を書くのに、こんなに「ルール」があるって知ってた？【ヴァン・ダインの二十則】

１．事件の謎を解く手がかりは、全て明白に記述されていなくてはならない。

２．作中の人物が仕掛けるトリック以外に、作者が読者をペテンにかけるような記述をしてはいけない。（※叙述トリックの否定？）

３．不必要なラブロマンスを付け加えて知的な物語の展開を混乱させてはいけない。ミステリーの課題は、あくまで犯人を正義の庭に引き出す事であり、恋に悩む男女を結婚の祭壇に導くことではない。（ミステリならミステリらしく！）

４．探偵自身、あるいは捜査員の一人が突然犯人に急変してはいけない。これは恥知らずのペテンである。

５．論理的な推理によって犯人を決定しなければならない。偶然や暗合、動機のない自供によって事件を解決してはいけない。

６．探偵小説には、必ず探偵役が登場して、その人物の捜査と一貫した推理によって事件を解決しなければならない。

７．長編小説には死体が絶対に必要である。殺人より軽い犯罪では読者の興味を持続できない。

８．占いとか心霊術、読心術などで犯罪の真相を告げてはならない。

９．探偵役は一人が望ましい。ひとつの事件に複数の探偵が協力し合って解決するのは推理の脈絡を分断するばかりでなく、読者に対して公平を欠く。それはまるで読者をリレーチームと競争させるようなものである。

１０．犯人は物語の中で重要な役を演ずる人物でなくてはならない。最後の章でひょっこり登場した人物に罪を着せるのは。その作者の無能を告白するようなものである。

１１．端役の使用人等を犯人にするのは安易な解決策である。その程度の人物が犯す犯罪ならわざわざ本に書くほどの事はない。

１２．いくつ殺人事件があっても、真の犯人は一人でなければならない。但し端役の共犯者がいてもよい。

１３．冒険小説やスパイ小説なら構わないが、探偵小説では秘密結社やマフィアなどの組織に属する人物を犯人にしてはいけない。彼らは非合法な組織の保護を受けられるのでアンフェアである。

１４．殺人の方法と、それを探偵する手段は合理的で、しかも科学的であること。空想科学的であってはいけない。例えば毒殺の場合なら、未知の毒物を使ってはいけない。

１５．事件の真相を説く手がかりは、最後の章で探偵が犯人を指摘する前に、作者がスポーツマンシップと誠実さをもって、全て読者に提示しておかなければならない。

１６．よけいな情景描写や、わき道にそれた文学的な饒舌は省くべきである。

１７．プロの犯罪者を犯人にするのは避けること。それらは警察が日ごろ取り扱う仕事である。真に魅力ある犯罪はアマチュアによって行われる。

１８．事件の結末を事故死とか自殺で片付けてはいけない。こんな竜頭蛇尾は読者をペテンにかけるものだ。

１９．犯罪の動機は個人的なものがよい。国際的な陰謀とか政治的な動機はスパイ小説に属する。

２０．自尊心（プライド）のある作家なら、次のような手法は避けるべきである。これらは既に使い古された陳腐なものである。

推理小説を書くのに、こんなに「ルール」があるって知ってた？【ともに、はてなダイアリー】

１．犯行現場に残されたタバコの吸殻と、容疑者が吸っているタバコを比べて犯人を決める方法。

２．インチキな降霊術で犯人を脅して自供させる。

３．指紋の偽造トリック

４．替え玉によるアリバイ工作

５．番犬が吠えなかったので犯人はその犬に馴染みのあるものだったとわかる。

６．双子の替え玉トリック。

７．皮下注射や即死する毒薬の使用

８．警官が踏み込んだ後での密室殺人

９．言葉の連想テストで犯人を指摘すること。

１０．土壇場で探偵があっさり暗号を解読して、事件の謎を解く方法。

１１．殺人より軽い犯罪でも読者の興味を持続できる腕を持て

スキルを高める鍵

「感情スキルを高める鍵」

第一の鍵 まずは自分を知る

第二の鍵 気分転換のスゴ技

第三の鍵 先延ばし撃退法

第四の鍵 不安を打ち負かす

第五の鍵 緊張をコントロール

「思考スキルを高める鍵」

第六の鍵 やる気を奮い起こす頭の使い方

第七の鍵 段取りを整える

「行動スキルを高める鍵」

第八の鍵 生活習慣から意識する

集中出来ないタイプ

■熱しやすく冷めやすいタイプ

■なにごとも中途半端なタイプ

■まわりが見えなくなるほど夢中になるタイプ

SUCCESs(サクセス**)**の法則

１．単純明快である(Simple)

２．意外性がある(Unexpected)

３．具体的である(Concrete)

４．信頼性がある(Credible)

５．感情に訴える(Emotional)

６．物語性(Story)

効果的なスライドを作るための７つの原則

「シグナル／ノイズ比」…不要なものは排除する

「画像優位性効果」…言葉よりも画像の方が記憶に残りやすい

「余白」…余白は「無」ではない。余白そのものがデザインの要素の一つである。

基本原則のビック４

「コントラスト」...差異を目立たせる

「反復」...スライド全体を通して、特定の要素を繰り返し使う

「整列」...グリッド使って要素を整列させる

「近接」...関連のある要素は一つにまとめる

仕事をしていく上で大事な４つの視点

１．長期的・将来的視点

今していることは長期的に見てどのように位置づけられることなのか？

10年後、20年後も今のままでやっていけるのかなど、将来的な視点から今を振り返るのだどんな雑用でも、長期的・将来的視点を持って行うと、ぜんぜん違ったものになります。

たとえば上司からたのまれたやりたくないコピー取りを、誰よりも速く、美しく、効率的に取ってみるとか、将来を考えて、今のつまらない仕事にも創意工夫をしてみると、未来の自分に非常に役立つ！というわけです。

２．全体的・マクロ的視点

自分がしている、またはやろうとしていることは、社会全体の中でどのような関わり合いを持っているのか？

そのことを広い視野からひとつの現象としてとらえることを、全体的・マクロ的視点と言う。

自分の会社は社会の中で、こういう仕事をしていて、その中で、私の仕事はこれこれこういう仕事で、こんな役に立ってる！と認識しながら仕事をするって事。

３．本質的・根本的視点

本質的・根本的視点とは、『なぜ〇〇なのか』とか『成功した理由はなにか』『失敗した原因は何か』といった表面的に表れた現象の本質的、根本的な理由・原因をとらえる視点。

世の中に起こっている事柄をニュースや新聞などのコメントを鵜呑みにしないで、自分自身の頭で考えましょうー！ということ。

考えるのが面倒くさくて、偉い人の言っていることをそのまま信じてしまうってけっこうありますよね？

ちなみに、使わないと脳は退化してしまうそうなので、そうならないように気をつけましょう！

４．多角的・多面的視点

自分とは違う立場を受け入れて、他人の立場に立ってみることがコミュニケーションの基本。

これはまさに多角的・多面的視点。

物事をさまざまな角度から眺めるこの多角的・多面的視点は、女性やまじめな人は苦手な人が多いそうです。

まじめとは言われた通りにしか出来ない人の事。

リーダーとしてダメな行為が面白い

幾つか上げてみますね。

■ヴィジョンがない

■可能性がないとあきらめる

■本人に信念がない

■権力を独占する

■個性の強いものは嫌う

マインドマップの７つのルール

第１のルール＜用紙＞

A4以上の無地の紙を横向きに使用する。見開きがA4以上となる無地のノートなどでも構わない。

マインドマップを描くのに慣れてきたら、紙のサイズを大きくしていくとより発想が広がり良い。

真ん中にセントラルイメージを描き、そこから放射状に広げていく。

第２のルール＜セントラルイメージ＞

紙の真ん中に描く。

本を題材にする場合、題名や本の形、文字を描くより自分がその本や内容から連想するイメージをかくことが望ましい。

「１つの絵は千の言葉に勝る」というくらいである。

３色以上を使って描く。

また、後でセントラルイメージに手を加えることは全然構わない。

第３のルール＜色＞

ツールとしてカラーペンを基本として使用する。

失敗しても気にしない！

失敗したことが記憶の引き金のひとつとなる。

言葉を間違えてしまった場合は赤などで二重線を引いてその上に正しい言葉を描けば良い。

例はこのマインドマップを参照。

色鉛筆を補助的に使用するのはオススメ。

なおペンはピュアカラーFかピュアカラー２がオススメ。

普通のピュアカラーやペンは先が太めなので少し都合が悪い（あくまで個人の意見です）。

色を使うことで右脳は活性化します。

第４のルール＜ブランチ＞

木の枝（ブランチ）をよく思い出してみて欲しい。

枝は根元は太く、先にいくほど細くなっている。それをお手本として描くと良い。

また、最初は１山１谷を意識するといい。

セントラルイメージからメインとなるブランチを伸ばし、そこからどんどんサブブランチを放射状に広げていく。

言葉やイメージが思い浮かばなくても、とりあえずブランチを伸ばしてみるとアイデアが後からでてきたりする。

１つのブランチは１色に統一する！

なぜなら１つのブランチはあなたが作った１つのカテゴリであるから、まとまりとして認識するためには色を統一したほうが良い。

第５のルール＜言葉＞

言葉は丁寧に描く。

汚い字だと記憶に残りにくい。

言葉はブランチを描いたあとに描く。

そのとき必ずブランチの上！！に描く。

また、言葉をブランチに沿わせるとより自然なマインドマップに仕上がる。

第６のルール＜記憶のフック＞

記憶により鮮明に残すために様々な効果を利用する。

例

・色を多用する。

・マークや記号を使用して独自の関連付けを行う。

・ポイントとなるところを色を変えて強調する！

・イラストを多用する。

・囲ってみる（色鉛筆でするのがオススメ）。

・矢印を使用してつながりを強調してみる

など。

第７のルール＜楽しむ♪＞

とにかく基本ルールを意識して、あとは自由に描いて、マインドマップを楽しんでかくことが何より大事！！

楽しんですることでアイデアや新しい発見が生まれる！

マインドマップの真髄である”楽しむ”ということだけは忘れてはならない！！

＜上達のコツ＞

楽しんで描く♪

描いたものをひとに見せる。

自分で描いて自分だけしか見ないことが一番上達やモチベーションに対してマイナス要因となる

。

他人のマインドマップをたくさん見て参考にする。

３本の矢の法則

ストーリーには３つのレベルがあります。

・志のストーリー

・ブランド化のストーリー

・エピソードのストーリー

「志のストーリー」「ブランド化のストーリー」「エピソードのストーリー」３つのレベルのストーリーががっちりとリンクしあって、生活者から見て納得のできるものになっていれば、３本の矢のようにちょっとやそっとでは折れない「最強のストーリー」ができあがります。

落ち込んでどうしようもない日に聴きたい音楽５つ

どうにも上手くいかず、気分が落ち込んでどうにも浮かんでこない。

人間ならば誰にだってそういう日はあるはず。

そんな日は何をやっても大概が裏目だし、気を晴らすにも遊ぶ気力すら湧いてこないものでいっそ諦め早々に切り上げ、布団の中で音楽でも聴くのが何よりの慰めになったりする。

というわけで、そんな落ち込んでどうしようもない日に聴くのにピッタリな曲をいくつかまとめて紹介。

どうしても気持ちが鬱屈としてしまう日の助けになれば幸いです。

Brian Eno「By This River」
https://www.youtube.com/watch?v=w2WURHY3D4A

The Radio Dept.「Sleeping in」
https://www.youtube.com/watch?v=A0ZjIXhUu-c

Mu'm「Green Grass Of Tunnel」
https://www.youtube.com/watch?v=oHTFmJk7fH0

Erik Satie「Gymnope'die No.1」
https://www.youtube.com/watch?v=S-Xm7s9eGxU

Mogwai「Take Me Somewhere Nice」
https://www.youtube.com/watch?v=luM6oeCM7Yw

地下室TIMESから引用

人が何故、非合理な行動をしてしまうのか？

【フレーミング効果】

意志決定において、質問や問題の提示のされ方によって、選択・嗜好の結果が異なることがある。

【アンカリング効果】

最初に印象に残った数字や物が、その後の判断に影響を及ぼすことをいう。

【ピーク・エンドの法則】

あらゆる経験の快苦の記憶は、ほぼ完全にピーク時と終了時の快苦の度合いで決まるという法則である。

【保有効果】

自分が所有するものに高い価値を感じ、手放したくないと感じる現象のこと。

【コンコルドの誤謬】

過去の投資が将来の投資を左右するもの。

これらの法則は実際に私達の生活のいたるところで見られるので、だから「行動経済学」が面白いんだと思います。

女性に好かれるために意識すべき３つのポイント

スタイルなどは関係ない。

まず何よりも清潔であること、そして爽やかであること、自分に合ったカラーであること。

この3点を意識しておけば毛嫌いされることはない。

嫌われないための努力

女性が嫌うパターンは共通している。

ところが、大半の男性はそれを認識していない。

なぜ、知ろうとしないのか、不思議でならない。

以下に挙げる例はほんの一握りだが、思い当たることが3つ以上あれば失格だ。（以下smooth抜粋）

・職を転々とする

・時間やお金にルーズ

・親父臭くて元気がない

・音をたてて物を食べる

・どケチ

・髪や襟足が不潔

・だらしない服装をしている

今日から変われる、イケてるおやじへのファッション提言。

■後ろ姿をチェックせよ！

男の格を上げる後ろ姿は、意外に他人に見られているポイント。

フケ、髪の寝癖、背中のしわ、猫背はないか。

■ネクタイだけで冒険しない

ファッションを変えるとき、もっとも手っ取り早いのがネクタイ革命。

ここからオシャレの一歩を踏み出す人も多い。

ただし、ここだけ派手になって、スーツの中で浮いてしまえば、もう改革失敗。

全体とのバランスで冒険せよ。

■姿勢・歩き方に気をつけろ！

人間しょぼくれると、背中が丸まって、本当に小さな男に見えてしまう。

せっかくオシャレなスーツに身を包んでも、これでは台無し。

■ワンサイズ小さめのスーツを選べ

今風のスーツを着る一番簡単な方法は、小さめのスーツを選ぶこと。

デキる男の香り５品

１．カルバン クライン CK one オーデトワレ 50ml E45

ワン＝oneは統合・連帯を意味する。リラクシング効果の高いグリーンティーをベースに、柑橘、フルーツ、花々の香りが溶け合う。

民族や国境、性別や年齢を超えて楽しめるユニセックスな香り。

透明でクセのない快活な香り立ちは、カジュアル、ビジネスを問わず日常的に楽しめる。
２．ジバンシイ ウルトラマリン オーデトワレスプレー 30ml H33

ウォーターフルーツや柑橘が香るさわやかなトップから、ミントやハーブがダイナミックに香り立つ生気あふれるミドルへ、ラストはウッディの香気で力強く。

群青の海を連想させる香りはリフレッシュ効果大。

３．ダンヒル デザイアブルー ET/SP/50ml

ロータスリーフやライチの透明な甘さから、潮風の香りのシーブリーズアコードや流木のにおいのドリフトウッドが溶け合うさわやかなミドルへ。

ぬくもりのあるベースの香りがまわりを穏やかなムードにする。

４．ブルガリ プールオム オーデトワレ 100ml

エグゼクティブにふさわしいほのかでインテリジェントな香り。

ダージリンティーにスパイスや爽快なウッディを加え、ムスクのぬくもりをきかせた透明な香り。

控えめな中に意志の強さを感じさせる。

５．ケンゾー プールオム フレーシュ オーデトワレスプレー 30ml G34

潮風のようなマリンノートと清々しい若竹の香りを思わせるウッディノートのブレンドから、マリタイムパイン（海洋性の松）などのひんやりとしたベースへと変化。

ソフトで明るいコーディネートに似合う、春の海のようにのどかな香り。

１５分あればできること

一日を有効に使うには、短い時間をかすめ取って、自分の時間にすること。

たとえば、打合せが早く終わって、次の会議まで15分あるとか、電車の接続がよくて、客先に早く着いたとか。

そういうとき、メイルをチェックしたり、携帯を眺めていることが多いのではないか。

15分で何ができるか、を考えてみた。

１．オンラインでチケットを購入。

観劇、音楽会、旅行用など、目的がしっかりしているものなら、15分以内に決定できる。

２．ご飯を炊く

圧力鍋を使うと15分でご飯が炊ける。

圧力弁が上がるまで7分、弱火にして3分。

10分くらいおくと、蓋が落ちる。

３．電話をかける

15分以内で終わらせる。

時間が余ればもう一カ所に連絡する。

４．今月の予定の確認

手帳を広げて、スケジュール表を広げて、時間配分が適当かをチェックする。

５．ブログを書く

長い文章を書く必要はない。

自分用のメモでもいいから載せよう。

６．食事をする

サンドイッチでも、バーガーでもいい、15分あればよく噛んで飲み込めるはず。

７．本屋さんに行く

いつもは立ち寄らないコーナーで過ごそう。

15分で、本を読むのもいい。

８．眠る

自分の席でも、電車の中でも、15分集中して目を閉じて休む。

９．画廊に行く

銀座周辺だと、15分で有名画廊を回ることができる。

買うわけではないが、心に語りかけてくるものを感じ取ろう。

１０．デパートの富裕向けの階をのぞく

美術宝飾品のコーナー、陶磁器のコーナー、価格の高い物を眺めて過ごす。

これは自分の心の中に新しい発見がある。

１１．本を読む

知合いの中学で15分読書を毎日実施していると聞いた。

これで生徒の学力が上がったという成果が出ている。

大人でも通用すると思う。

継続は力なり。

１２．SNSを覗く

15分だけと限定すれば、仕事の邪魔にもならない。

制限付きを生かして、斜め読みを覚えよう。

１３．声を出して、外国語を読む。

15分間、声をだして読んでみると、意外と覚えているものだ。

声を出すことがコツなので、できる場所を探してみよう。

１４．料理をする

炒め物、焼き物などは15分でできる。

忙しいときほど、外食に頼りがちだが、実は栄養バランスを考えると、おうちご飯は大切。

１５．手紙を書く

簡単なお礼の手紙、ハガキの返事などをこの時間にまとめて処理しよう。

まだまだ思いつくことはたくさんあるように思う。

次回は5分でできることを載せます。

３０分あれば、かなりのことができる。

忙しい人とアポイントを取るときのコツは、30分間だけとお願いすることだ。

どんなに仕事や予定が詰まっていても、30分くらいなら、なんとかひねり出せる。

30分というのは、15分が二回、この時間でかなりのことができる。

１．領収書の整理

２．報告書作成

３．企画案作成のため、外を歩く。

４．ブログを書く

５．サイトの手直し

６．メイルのチェック

７．今後三ヶ月間の予定チェック

８．オンラインショップでのお買い物

９．新聞を読む

１０．食事を取る

１１．銀行に行く

１２．写真の整理

１３．スピーチ原稿作成

１４．忙しいメンバを集めての会議

１５．部下の話を聞く

１６．採用ための面接

１７．机の整理

１８．犬の散歩

１９．部屋の掃除

２０．スイミング

すべての創造は思考からはじまる

１．考える

２．言葉に出す

３．行動する

すると、それが具体的な現実になる。

信じていないことを考えたり、言葉にだしたり、行動しないから、信頼することも大切。

そして、結果として幸運を引き寄せるようになる。

何も始めないうちから、それがうまく行かない状況を考える無意味さに気付いた人は、引き寄せの意味を理解している。

たとえば、海外のリゾートで休暇を取るとき、乗った飛行機が墜落することばかり考えたり、リゾート地がタイフーンに襲われることばかり考えていたら、楽しめるだろうか。

そして、こういうひとは、その人の願うことを引き寄せてしまう。

うまく行かないことをいくつも挙げても、何も進まない。

否定的な考えや、意識は捨てて、それを信じて行動できれば、きっと成果につながる。

そして、最後は感謝すること。

幸運を引き寄せることができたことを受容し、感謝する。

この繰り返しで、幸せの循環に入ることになる。

この時期、古い友だちと会う機会が多いが、何年かして、それぞれの立場や状況が変化していくのを不思議に思っていた。

引き寄せの法則があるなら、彼らがどうして幸運を引き寄せたのか、じっくりと聞いてみたのである。

だれでも幸運を引き寄せることができる。

信念をもってそれを実行できるかが鍵らしい。

時間を節約する７つのマインドハック

１．完璧主義と戦う

じつに、何と言っても役に立つのはこれなのです。

何が時間を要するかと言って、何かを完璧に成し遂げることほど、時間を失う行為はありません。

「完璧」というのは基準があいまいな上に、達成するのはとても大変な目標なのです。

何かを成し遂げようとしているとき、基準を9割に切り下げてみると、どれくらいの時間が節約できるか、たまには自問してみましょう。

▼参考図書：グズの人にはわけがある (文春文庫PLUS)

２．〆切効果に依存しない

〆切効果というものはあります。

直前になると急に頭が冴え冴えとし、いつもの何倍もの生産性を発揮できる。

主にはノルアドレナリンなどの働きによるものですが、じつは〆切間際まで「考え続けた」ことの効果も大きいのです。

しかし、考えるのをもう少し早めにきりあげれば、そんなにムリをせずに済みます。

なによりも、〆切から〆切へとかけずり回る「快感」の依存症にならずに済みます。

３．乱雑な机の状態を変える

ものの在処を捜すのに時間がかかるというのは、よく指摘されるところです。

▼参考図書：[図解]なぜか「仕事ができる人」の習慣

４．やる気を節約する

本の中でも私がよく書くとおり、やる気というのは有限です。エネルギーを細々したことに使ってしまえば、大事なことに回せなくなります。そこであえて大事なことに着手すれば、いつもの何倍もの時間を使ってしまうでしょう。細々したことにはむしろ、あまったエネルギーであまった時間に取り組むべきなのです。

▼参考図書：やる気ハックス

５．人に助けてもらう

人に頼めば一瞬で終わることを、何日もかけてやっていることが、よくあります。頼めないこともあるし、何でも頼めばいいというものではありませんが、何でも自分の力でやろうというのも、賢明ではないでしょう。

▼参考図書：ひとりで抱え込まない仕事術ー「お願い上手」の5ステップでラクになる

６．読まない

昔は新聞。

今はRSS。

何となく「読みふけっているうちに時間が過ぎてしまう」のを残念がりながら、なおかつ何となく読みふけって時間を無駄に過ごしていると、イギリスの作家オルダス・ハックスレーも嘆いていました。

▼参考図書：知覚の扉 (平凡社ライブラリー)

７．会話で時間を無駄にしない

会話は生活を豊かにしますし、心理的にもよい効果をもたらすし、健康にもいいといわれています。

ただ、時間をかなり消費しますから、時間がないときには少しセーブしてみましょう。

少なくともそれを心がけてみましょう。

逆に、時間の節約にとらわれすぎると、この時間が減ります。これにも注意が必要。

▼参考図書：モモ (岩波少年文庫)

減らすための判断力をつける４つの基準

『減らす技術』『脳が教える！１つの習慣』『情報ダイエット仕事術』などの書籍には、「減らすことの重要性」が強調されています。

広義の「減らす技術」というのは「断る力」の中に含まれるのではないかと考えます。

たとえば、書評ブロガーや新聞広告の「本を読みましょう」という提案を「断る」のも、減らす技術の一応用例です。

ただ、いつの時代もそうですが特に今、持ち物を減らすのも読み物を減らすのも、自覚的努力なしにはまずできません。

自然の感情にまかせていては、何もかも増える一方です。

なので私はいつも、「減らす意識」の覚醒レベルをかなり高くしておいて、いくつもの条件がそろわないかぎり、時間を失うような活動を自発的にとるようなことはしまいと、決めています。

そのために実行しているのが、おおむね以下の４つの基準に、無意識にしたがうことです。

１．容器を増やさないことを第1に考える

容器とは、書棚、ＨＤＤ、収納棚、その他です。

本が床に溢れても、書棚は買わない。

そうすることで、新しい本を買うという購買行動を差し控えるか、それとも本を処分するかという、いずれかの決断を自分に強いることができます。

この決断をせずに済ませる上で、書棚の空きスペースは、逃避を促してしまいます。

２．新しいものが欲しくなったら記録をチェックする

新しい活動を欲したら、というのが正しいのですが、基本的には同じ事です。

人間には、新奇性欲求という心理があります。

新しいものと、めずらしいものを生来、欲するのです。

これは拙著『「ロボット」心理学』や、『夢中の法則』で追求したテーマでもありますが、欲しくなる新しいものは、常に、馴染みのある刺激の別バージョンです。

すなわち、過去に自分が得て満足した、類似品があるからこそ、新しい「それ」が欲しくなるのです。

新しいネットブックを欲しがっている人は、過去にモバイルギアのようなガジェットを購入しているものです。

過去の記録を調べれば調べるほど、新しいものを購入した後の自分の気持ちが、推し量れるようになります。

少なくとも購入前に、悩む時間をいつもの3倍とる価値はあります。

３．やりたいこと、欲しいもの、欲しい本はすべて書き出し、整理して頻繁に読み返す
私はＧＴＤを、この目的で利用しています。

こうすることで、「他に欲しかった似たような本があったけれど、類似の新刊の方を買ってしまった」という行動を防げるのです。

同様に、「他にやりたかった似たような行動があったけれど、類似の別の行動をとってしまった」という時間の使い方も防げます。

書き出す。

しかしやらないのです。

すべてをやる時間は、ないからです。

が、放っておくとそれらの行動への衝動が、無意識のうちに育ってしまうので、整理して、毎朝読み返し、凍結させます。

時間が空くと、当然、他の行動が入ってこようとしますが、それは「凍結」の対象となり、別の行動と比較の上で、新規加入が許されるというわけです。

４．優っていることに対する猜疑心を常に意識する

これはLifehacking.jpの堀さんと話していて考えさせられたことですが、私たちは、たとえそれにたいした価値を認めないときでも、知っていることは知らないことよりはよいことだとみなします。

クイズ番組などを家族と見ているとき、そのことがあからさまになります。

知っていてもしようがないような知識でも、知らない方がほめられる、ということはありません。知っていることは、常に、よいことなのです。

この価値観は、アカデミーの世界からお茶の間まで、ありとあらゆる世界で通用していますから、当然のように受け入れてしまうのです。

この自然と受けいれている価値観を、少しシリアスに煽られてみると、簡単にあつくなってしまいます。

より多くの知識をつけるために、より多くのお金と時間を求め、より多くの書籍を読まなければならなくなるわけです。

「オーストラリア大陸で、一番高い山は？」

もしかするとあなたが心身を失調したのは、それに答えられなかったときに悔しい思いをして、ビジネス書を年に100冊は読もうと決意したことに、起因しているのかもしれません。

先おくりしない・自分をおとしめない

個人的なことですが、「いつもポジティブなことをつぶやく」という一種のマインドハック、私はちょっと好きになれません。

不自然な感じがするのです。声高に反対したいというほど、違和感を感じはしませんが、自分ではやりたくないハックです。

ただ、「いつもネガティブなことを口にする」のを差し止めるというのは、いいマインドハックです。その理由をこのエントリ中、簡単にリストアップします。

「セルフ・ハンディキャッピング」という心理概念があります。

これは、自分が不利な状況にあることを他者に伝えたり、不利な障害をあらかじめこしらえることによって、自尊感情の低下を防止しようとすることです。

たとえば、テストの前日、友達からの遊びの誘いを「あえて断らない」ことによって、テストの失点の理由を作っておくことなどが、これに当たります。

セルフ・ハンディキャッピングは広範に見られる心理戦略で、これが一種の神経症につながっていく、という見方もあります。

薬物、アルコール依存などが、これに端を発するという分析は、それなりに受け入れられています。

以下に、セルフハンディキャッピングの分類を列挙しますが、これはタスクの先おくりにも頻繁に応用されていると、すぐに気づきます。

そしてまた、「いつもネガティブなことを口にする」のも、セルフハンディキャップの応用事例だと見ることができると思います。

これを差し止めることの意味は、セルフハンディキャップをやめることです。

これは一種のゲームですから、やめればそれなりに戦略を整えなければなりません。

こういうゲームをやめることで、マインドは多少とも健全な方向へ向かうと期待できます。

自分の内部に不利な状況を作り出す

・アルコール飲用

・薬物摂取

・努力しない

・タスクの忘却

自分の環境に不利な状況を作り出す

・ムリヤリたくさんのことを引き受ける

・できそうもないほど難しいことをやろうとする

・厳しい条件で引き受ける

・不可能なゴール設定

自分の内的な問題を口にする

・タスクが遂行できる自信がない

・他人が怖い

・体調が悪い

・心理的に気力がわかない

自分の環境的な問題を口にする

・タスクが難しすぎる

・日程が厳しすぎる

・報酬が少なすぎる

・評価が低すぎる

覚えておくべきことがあって、これらは「事実に反する」とは限らないのです。

問題なのは、これがゲームになってしまっている点。

これが事実だから、その主張しなければならない、ということは当然あります。

そうではなくて、目標のほとんどが「自尊感情低下の防止」にあるとしたら、これをやめることが賢明だということです。

「忘れやすいこと」に対処する２５のライフハックス

平均的な大人は1日に3つ何かを忘れる
http://gigazine.net/index.php?/news/comments/20090724_forget_three_things/

上の記事より、原文サイトを一読して再考してみましたが、にわかには信じがたい。

文化の違いもあるでしょうが。

「大人は1日に3つ何かを忘れる」部分が信じがたいのではありません。

私はもっと忘れます。

ちょっと意外だったのはその中身。

たとえば第1位の「紅茶が熱いうちに飲むのを忘れる」というのは、私は考えつきもしませんでした。

「ライフハックス心理学」の今週のテーマは「記憶」です。

25個もせっかくあがっているので、可能な限り「ライフハック」してみましょう。

ちょっと妙なのは、スルーするということで。

１位：紅茶が熱いうちに飲むのを忘れる

スルーします。

これはライフハック向きではありません。

あえて言うなら、冷めても問題ないということで。

２位：鍵を置いた場所を忘れる

同じ場所に置くようにする、というのがライフハックだと思います。

さらにできることといえば、鍵を置きやすい場所に、鍵を置くことを誘導させるものを使う。

鍵の形をした大きな箱を玄関先に置くなど。

３位：何を買うために店に来たのか忘れる

買い物メモを使いましょう。

４位：洗濯物を洗濯機の中に忘れる

タイマーを使いましょう。

携帯のアラームを使えば、「洗濯物！」とテキスト表示させることもできます。

５位：料理の前に材料を解凍しておくのを忘れる

これはスルー。

忘れたら、電子レンジで解凍するといったところでしょうか。

６位：携帯電話やiPodを充電するのを忘れる

これは習慣の問題です。

習慣は、習慣を誘発するものを使うことが一番。

クレードルを用意したいところ。

最近はこれがないのが、「忘れる」原因になっているのではないかと。

７位：子どもの前で言葉遣いを抑える(F*ckとか言わない)べきなのを忘れる

これは記憶の問題というよりも怒りのコントロールの問題。

「子供の前」に限定して習慣を形成しようとしても、ムリと割り切るべき。

一切使わないようにするしかありません。

８位：トイレットペーパーの交換を忘れる

いつ、どのタイミングでの交換を忘れるのか分かりませんが、予備を入れておけるホルダーを用意しましょう。

９位：車を駐車した場所を忘れる

駐車したら写真を撮りましょう。

１０位：友人の子どもの誕生日を忘れる

やむを得ないと思いますが･･･。

どうしても忘れたくないのなら、スケジューラーに「繰り返し(年)」を使ってリマインドします。

１１位：植物に水をやるのを忘れる

植物をかうのをやめましょう。それでもどうしても、忘れるけれどかいたいという方には、自動で水をやる機械もあります。

１２位：自分の年齢を忘れる

普段から、ややこしい年次計算の習慣をつけます。

たとえば、昭和には1925を足すと西暦が出せます。

１３位：友人の誕生日を忘れる

これは10位と同じ。

１４位：テレビ番組の録画を忘れる

タイムシフトを使います。

１５位：パンを焼いていることを忘れて焦がしてしまう

パン焼き器を買い換えて、タイマーと焼け具合の信頼がおける状態にします。

１６位：ちょっとしたお礼状を書くのを忘れる

タスクリストに必ず記入します。

こうしたものだけは記入しないという不思議やタスク管理のやり方をする人が見受けられますが、それでは意図的に忘れようとしているようなものです。

１７位：友人の子どもの名前を忘れる

これはスルー。

どうしても忘れたくなければ、写真を撮ってEVERNOTEで管理します。

１８位：牛乳を買い忘れる

RTMを使いましょう。

１９位：車に鍵をかけ忘れる

これも根本的には、習慣の問題です。

どんなときでも車から離れるときには、ドアを開けてみる習慣をつけるしかないでしょう。

２０位：財布をどこに置いたか忘れる

鍵と同じで置き場を決めます。

鍵の知覚に置くのが、便利です。

２１位：料理をオーブンに入れたまま忘れる

おなかがすけば思い出すでしょう。

２２位：宝くじを買い忘れる

スルー。

２３位：トイレの便座を下げ忘れる

なぜかこれは、男女の意見の相違の象徴のようにいわれていますが、いずれにしてもスルー。

２４位：洗濯物をとりこむのを忘れる

展望記憶の実行にまつわる問題ですが、これもタイマーが解決してくれます。

この手の記憶におけるエラーを防ぐには、とにかく「覚えておくことで問題を解決しよう」としないことです。

２５位：水道の蛇口をしめ忘れる

スルー。

記憶を鍛える１０の方法

記憶力というのは、はたして何が何でも鍛えるべきものなのかどうか、私にはよくわからない点もあるのですが、「記憶の衰え」とか「記憶力を鍛える」というテーマは、永遠のテーマといった様子ですから、切実な問題なのでしょう。

最近、ネットを適当にぶらついていたところ、上記のタイトルの、きわめて率直な「記憶力を鍛える記事」が見つかりました。

英文サイトですが、効果がありそうで、簡単にできるもののみを抜粋します。

１．脳に言い食事をとる

ブルーベリー、ブラックベリー、魚、魚油、卵、ほうれんそう、イチゴ、アーモンド。

・どこかで聞いたことのあるような話です。

２．運動する

・きっとこれは、効果ありでしょう。肉体の様相が大きく変わると、脳のボディ・イメージもラジカルに変化します。

３．脳ゲーム

・私自身はやってみたことがないので、効果のほどはわかりません。どなたかとライしてみて、効果があったという方、教えてください。

４．コーヒー

・池谷祐二さんが「記憶力」に関して、カフェインが有効だと言うことを、何度か書いていらっしゃいました。私の記憶では。。。

５．よく(6時間以上？)寝ること

・一部の脳科学者が、断眠によって記憶力が大きく低下することを、実験によって裏付けようとしています。

６．情報を他人と共有すること

・知識を独り占めにせず、教えたり発信したりすることで、長期記憶への定着度は高まります。

実践が少しでも面倒そうだったり、効果のほどがやや「？」のものは、10項目からさらに省きました。

「ハマる」ということはどういうことか？

１．自分が納得していること

２．アドレナリンが噴出しているような興奮状態であること

３．体は熱くのめりこんでいるが頭はクールであること

アンバランス働き術３つのルール

ルール１　学ぶべきことはすべて現場から学ぶ

ルール２　まずは目の前の仕事を完璧にこなす

ルール３　仕事は「ハマって」やる

システムグランドデザイナーに必要なスキルセット

ソフトウェア方式設計力

インフラ設計力

業務理解力

それぞれをブレイクダウンしていくと、以下のようになる。

まずは、ソフトウェア方式設計力

開発言語、フレームワークになどに関する知識

データ構造とアルゴリズムに関する知識

基本ソフトに関する知識

パターン化＆と統合能力

開発規約作成能力

次にインフラ設計力。

ハードウェアに関する知識

ネットワークに関する知識

データベースに関する知識

セキュリティに関する知識

アーキテクチャ選定能力

規模見積もり能力

最後は業務理解力。

一般知識

インタビューノウハウ

業務フロー作成能力

データ分析能力

本質目標（具体的かつ刺激的）

彼は本質だけを見つめ、その他のあらゆるものを切り捨てた。

自分の怒りや恨みさえ忘れた。

彼が選んだ本質目標は、南アフリカにおけるアパルトヘイトの撤廃だった。

マンデラの人生は、私たちの世界に大きな遺産を残してくれた

『エッセンシャル思考』グレッグ・マキューン・著から引用

上手に断るコツ

・判断を関係性から切り離す

・直接的でない表現を使う

・トレードオフに目を向ける

・誰もが何かを売り込んでいる

・好印象よりも、敬意を手に入れる

『エッセンシャル思考』グレッグ・マキューン・著から引用

編集の４原則

１．削除する

２．凝縮する

３．修正する

４．抑制する

『エッセンシャル思考』グレッグ・マキューン・著から引用

創業時の五つの誓い

１．常に感謝の心を忘れない

２．慈悲の心

３．一所懸命努力をし、一所懸命働こう

４．忍耐の心

５．人間としてやってはいけない悪いことは決してやるまい

『成功の要諦』稲盛和夫・著から引用

２つの時間価値

今後は、以下の２つの時間価値が商品選択に関わってくる。

１．その物やサービスを使うことによって時間が短縮でき、有意義な時間が生み出される＝「節約（saving）時間価値」

２．その物やサービスを利用することによって、有意義な時間が生み出される＝「創造（creative）時間価値」

『時間資本主義の到来』松岡真宏・著から引用

投資の心得５箇条

１．この世は不確実である。不確実の世の中で相場を張るには、

２．少しでも儲かる可能性の高いときに、

３．少しでも儲かる可能性の高いものに、投資を行う（賭ける）ことが肝要である。

４．不確実の世の中だから絶対儲かる保証はないが、

５．確度の高いもの（期待値がプラスなもの）に投資（賭け）続けると（すなわち試行を多くすると）儲かる確率が高まる

『勝てるＲＯＥ投資術』広木隆・著から引用

「常識」を探るための３つのフィルター

１．製品の常識――常識となっている機能やアピールポイントは何だろうか？

２．取引の常識――顧客が製品やサービスを購入・消費する際に踏むステップのなかにはどのような常識があるだろうか？

３．価格の常識――典型的な商品・サービスの価格決定や代金の請求方法は何だろうか？

『デザインコンサルタントの仕事術』ルーク・ウィリアムス・編から引用

イチャック・アディゼスが提唱するビジネスパーソンの４類型

Ｅ――アントレプレナー（起業家）

Ｐ――プロデューサー（実務家）

Ａ――アドミニストレーター（管理者）

Ｉ――インテグレーター（統合者）

『サントリー対キリン』永井隆・著から引用

ナンバーワンになるための方法

１．意外なもの同士を掛け合わせていくことで新しい市場を築く

２．いま自分がやっている仕事の土俵を自分がナンバーワンになるまで、小さく、小さく分解していく。

『世界No.1コンサルティング・ファームが教える成長のルール』 作佐部孝哉・著から引用

言い方の気配り３つのポイント

１．「きっとあなたも既にわかっていると思いますが」とか「あなただから言いますが」という相手の立場を尊重する切り出し方

２．「ここが問題だ」という言い方ではなく、「ここを強化するともっと良くなるよ」という未来志向の指摘。

３．「もしよければ一緒に解決策を考えさせてください」と当事者意識を持って伝える

『世界No.1コンサルティング・ファームが教える成長のルール』 作佐部孝哉・著から引用

変化の激しい時代に、より高い成果を上げる３つのルール。

１．仕事は与えられた時間まで膨張する

２．成果物に求められる品質は最初に確認する

３．ベストな答えよりも、フィージブル（実現可能）な答えを目指す。

『世界No.1コンサルティング・ファームが教える成長のルール』 作佐部孝哉・著から引用

最後まで詰め切る２つのポイント

１．もれなくできているかをチェックリストで確認する

２．品質面で相手の期待を1mmでも超えているかを確認する

『世界No.1コンサルティング・ファームが教える成長のルール』 作佐部孝哉・著から引用

参謀五戒

１．参謀たるもの、「イフ」という言葉に対する本能的恐れを捨てよ。

２．参謀たるもの、完全主義を捨てよ。

３．ＫＦＳ（Key Factors for Success）に徹底的に挑戦せよ

４．制約条件に制約されるな

５．記憶に頼らず分析を

『大前研一 日本の論点 2015～16』 大前研一・著から引用

ラインのように無認証の人々を大勢かき集めるプラットフォームで金儲けをしようと思えば・・・

ラインのように無認証の人々を大勢かき集めるプラットフォームで金儲けをしようと思えば、三つの領域が考えられる。

一つはいわゆる出会い系のお友達サイト

（中略）

もう一つは、専門家や著名人による有料のアドバイス。

（中略）

三つ目はポイント制の活用

『大前研一 日本の論点 2015～16』 大前研一・著から引用

新しい指標は３つ

１．「スループット」

２．「在庫」

３．「業務費用」

『ザ・ゴール　コミック版』 エリヤフ・ゴールドラット ジェフ・コックス・原作、岸良裕司・監修　青木健生・脚色　蒼田山・漫画から引用

継続的改善プロセス「工場編」

ステップ１　制約を見つける

ステップ２　制約をどう徹底活用するかを決める

ステップ３　他のすべてをステップ２の決定に従わせる

ステップ４　制約の能力を高める

ステップ５　ここまでのステップで制約が解消したらステップ１に戻る

『ザ・ゴール　コミック版』 エリヤフ・ゴールドラット ジェフ・コックス・原作、岸良裕司・監修　青木健生・脚色　蒼田山・著から引用

アドラーが挙げた「幸福の三条件」

１．自分を受け入れていること

２．他者を信頼していること

３．他者に貢献していること

『本気で変わりたい人の行動イノベーション』 大平信孝・著から引用

成功者が意識し、実行していること。

成功者が意識し、実行していることの１つ目は、「２つの締め切りを設けていること」です。

多くの人たちは、「いつまでに◯◯をする」というゴールへの締め切りは設定しています。

ところが、「いつから◯◯をする」というスタートの締め切りを設けている人は、ほとんどいません。

『本気で変わりたい人の行動イノベーション』 大平信孝・著から引用

人生を３度生きている人

けれど、なかには人生を３度生きている人もいる。

１度目は期待を通して。

２度目は現実の行動を通して。

そして、３度目は回想を通して。

『７（セブン）』 ダン・ゼドラ・著から引用

資本主義の第一基本法則

α=r×β

ここでrは資本収益率だ。

たとえば、β=600%でr=5%なら、α=r×β=30%となる。

『21世紀の資本』トマ・ピケティ・著から引用

経済的な相続と贈与の年間フローの国民所得比を指す**by**

一般的に、経済的な相続と贈与の年間フローの国民所得比を指すbyは、三つの力の積に等しい。

by=μ×m×β

ここでβは資本／所得比率（正確には、公共資産とちがって相続により遺族に与えられる総民間財産が国民所得に占める割合）を指し、mは死亡率、μは生存者 1 人当たりの平均財産に対する死亡時の平均財産の比率を指す。

『21世紀の資本』トマ・ピケティ・著から引用

交渉力とは？

交渉力とは、「信頼関係の構築」＋「ベストな取引条件」を得るための能力。

『体温の伝わる交渉』佐谷進・著から引用

交渉分類マップ（「プロの交渉」「人のいい交渉」「自己中心的な交渉」「無計画な交渉」）と経営状況

・「プロの交渉」に分類された企業は全て黒字かつ増収増益

・「人のいい交渉」に分類された企業はおおむね黒字企業

『体温の伝わる交渉』佐谷進・著から引用

５つの交渉スタンス

１．常に交渉相手の立場に立って交渉する

２．常に交渉目的へ立ち返る

３．時間を常に意識する

４．交渉相手との「暗黙のルール」を意識する

５．諦めない。固定観念を持たない。

『体温の伝わる交渉』佐谷進・著から引用

交渉場面でよく使用するトークスクリプト

※一部紹介

「優先順位を教えていただけませんか」

「これで全部ですか」

「ご提案の理由や根拠を説明してください」

「提案した条件で、満足いただけていない点はどこですか」

「もし◯◯したら」

『体温の伝わる交渉』佐谷進・著から引用

強い組織を作るための５つの条件

１．美容室の社員が、今までの考え方を捨てる。

２．美容室で、一緒に働く社員同士がオープンになって情報を交換する。

３．会社だけではなく、自分たちの社会的な役割も理解する。

４．美容室の事業部とお店で働く全ての社員が納得できる目標を作る

５．その目標を達成するために、社員で協力し合う心を持つ。

『猿の部長』竹内謙礼、青木寿幸・著から引用

BtoBの成功の秘訣

１．お客の目的を達成するお手伝いをして、利益を増やしてあげる。

２．お客の知識は豊富なので、ノウハウの提案を惜しまない。

３．意思決定に時間がかかるので、タイミングを外さない。

『猿の部長』竹内謙礼、青木寿幸・著から引用

あなたの未来は３つの選択で決まる

１．ものの見方を変えること

２．感じ方を変えること

３．行動を変えること

『人生の目的』本田健・著から引用

うつ病を予測する因子

うつ病を予測する因子として認められたのは、（１）怒りの感情にとらわれやすい、（２）肯定的な感情が乏しい、（３）伝統や慣習を軽視する、（４）文化的関心が乏しい、の四つであった。

『真面目な人は長生きする』岡田尊司・著から引用

両親の離婚によるマイナスの影響を避けるには？

・安定した結婚

・仕事に対してやり甲斐を味わう

『真面目な人は長生きする』岡田尊司・著から引用

取材や執筆依頼を受けるか否かの判断基準

・時間や手間がかからないか

・ブログを読んでほしいと考えている特定の共通点を持つ読者を、どれくらい増やせるか。

『「ちきりん」に学ぶ、自分メディアの作り方』ちきりん・著から引用

自分のメディアを作るための５か条

１．コンテンツを散逸させない

２．ネットの中の人にはならない

３．つながる世界でつながらない

４．オープンな場所に居続ける

５．信用力を売らない

『「ちきりん」に学ぶ、自分メディアの作り方』ちきりん・著から引用

教育への考え方には、ポイントがある。

（１）考える社員を作ること

（２）立ち止まって考える力を養うこと

（３）現場で考える力を持つこと

『プロ経営者　新浪剛史』吉岡秀子・著から引用

７つの実験

１．誰かをハッピーにする未来を想像すると、何が起こる？　――利他の法則

２．イメージから答えを連想すると、どうなる？　――びっくりイメージの法則

３．気軽に引いた１本の曲線が、何をもたらす？――偶有性の法則

４．無関係な物語から、課題達成への現実的ヒントを引き出せる？　――変容の法則１

５．ワクワクする物語を創ると、課題達成への自信はどう変化する？　――変容の法則２

６．内面から溢れだした物語は、現実的な行動を生み出す？　――モチベーションの法則

７．隠された、あなたの才能を見出せる？――「空白」の法則

『ストーリー思考』神田昌典・著から引用

一言セリフ法による、物語づくり。

１．まず曲線の起伏を見ながら、気になる変化のポイント６～７ヶ所に、矢印をつける。

２．最も気になった箇所から順番に、「！」「!！」「？」といった感嘆符や、「えっ」「ほぉ」「なるほど」「オーケー」「わぉ」などといった一言セリフを、わかるところから、記入してみる。

３．一言セリフにつづいて、思い浮かぶセリフを直感で書いていく（中略）思いついた「出来事」を、曲線下に書きとめておこう（中略）「出来事」の裏には、それを引き起こした「感情」があったはずだ。どんな「感情」をもったのか、思いついたこと。

を、曲線下に書きとめておこう。

『ストーリー思考』神田昌典・著から引用

トリプルメディア

・ペイドメディア（paid）メディア　※買うメディア

・オウンド（owned）メディア　※自社で持つメディア

・アーンド（earned）メディア　※自社が信頼や評判を得るメディア

『「なぜか売れる」の公式』理央周・著から引用

借金を使ってレバレッジをかけるのは？

借金を使ってレバレッジをかけるのは、以下のどちらかのタイミングにすべきである。

（１）事業や投資が順調に進み、一気に規模を拡大したいとき。

（２）インフレが予想されるとき

『大金持ちの教科書』加谷珪一・著から引用

リスク感覚を鈍らせる２つの落とし穴

１．「過大評価」

２．「執着心」

『大金持ちの教科書』加谷珪一・著から引用

三つの強力な味方を連れて世界に繰り出す！

私は毎日、三つの強力な味方を連れて世界に繰り出してゆく。

それらは自信と誇りと情熱だ！

『その後の世界最強の商人』オグ・マンディーノ・著から引用

ビジネスモデルの一般的な分類

１．一括先払い＋保守費

２．コストプラス

３．時間請求

４．サブスクリプション／リース方式

５．ライセンス供与

６．消耗品モデル

７．利益率の大きい高額製品の販売

８．広告

９．収集したデータ、あるいは一時的なアクセス権の販売

１０．取引手数料

１１．従量制

１２．「携帯電話」プラン

１３．パーキングメーター／罰金

１４．マイクロ・トランザクション

１５．シェアード・セービングス

１６．フランチャイズ

１７．運用とメンテナンス

『ビジネス・クリエーション！』ビル・オーレット・著から引用

価格設定の基本概念

１．コストを価格決定の要因にしない

２．意思決定者と代金を払ってくれる顧客獲得のプロセスを用いて、カギとなる価格を特定する。

３．代替製品の価格を知る

４．顧客によって支払う金額は異なる

『ビジネス・クリエーション！』ビル・オーレット・著から引用

顧客生涯価値の算出で考慮すべき６つのポイント

１．ビジネスモデルの決定は重要

２．ＬＴＶは利益に対するものであり、収益に対するものではない。

３．間接費は無視できない

４．粗利益は大きな違いを生む

５．顧客維持率も非常に重要である

６．高額製品を追加的に販売する機会にはうまみがある

『ビジネス・クリエーション！』ビル・オーレット・著から引用

今後の世界を大きく左右するのは？

米国国家情報会議によると、今後の世界を大きく左右するのは、「情報技術（データ処理・ソーシャルネットワーク・スマートシティ）」「機械化と生産技術（ロボット、自動運転技術、３Ｄプリンター）」「資源管理技術（遺伝子組み換え食物・精密農業・水管理）」「医療技術（病気管理・能力強化）」の４分野。

『10年目線で買っていい株買ってはいけない株』朝香友博・著から引用

これから買っていいテーマ

これから買っていいテーマは、以下の通り。

・ＡＩ・自動／無人・ロボ

・エネルギー

・３Dプリンター

・素材

・東京五輪／訪日客。

・グローバル／グローバルニッチトップ

・長寿企業／高配当／株主優待

『10年目線で買っていい株買ってはいけない株』朝香友博・著から引用

プレゼンテーションのメッセージは三つで構成する

１．問題や課題の客観的な現状とその分析（Problem）

２．問題や課題に対する解決策（Solution）

３．解決策を実施した場合に想定される効果（Impact）

『世界最高のリーダー育成機関で幹部候補だけに教えられている仕事の基本』田口力・著から引用

ＡＭＯ理論

Ｐ＝ｆ（Ａ，Ｍ，Ｏ）

業績＝能力×モチベーション×機会

『世界最高のリーダー育成機関で幹部候補だけに教えられている仕事の基本』田口力・著から引用

意思決定に影響を与える要素

意思決定に影響を与える要素には、この「（１）衝動抑制」のほかに「（２）問題解決能力」（Problem Solving）と「（３）現実吟味能力」（Reality Testing）の二つがあります。

『世界最高のリーダー育成機関で幹部候補だけに教えられている仕事の基本』田口力・著から引用

人の成長を大きく促すきっかけとなる要因

人の成長を大きく促すきっかけとなる要因としては、さまざまな国内外の調査結果から、大きく三つあるということが分かっています。

「仕事を通じた経験」「重要な他者との出会い」、そして「研修のような学習機会」の三つです。

そして調査結果から分かっていることは、それらの比率が「七対二対一」であることです。

『世界最高のリーダー育成機関で幹部候補だけに教えられている仕事の基本』田口力・著から引用

エリートで一見成功している人ほど・・・

ずばり２点。

「他人を思いやる心」と「謙虚さ」だ。

とくにエリートで一見成功している人ほど、この２つをキープし続けることに留意すべきだ。

『残酷な20年後の世界を見据えて働くということ』 岩崎日出俊・著から引用

４つの信号

※すべて赤信号の時は、違う道を行くことを検討。

１．この経験は自分自身を成長させるのに役立つか

２．自分のやっていることは意味のあることか

３．このハードワークはいつまで続くか、予想がつくか。

４．きちんとした年収なり将来の約束（社会的地位、天下りなど）で処遇されているか

『残酷な20年後の世界を見据えて働くということ』 岩崎日出俊・著から引用

金融機関との交渉のポイント

１．交渉には資料を提出して、説明責任を果たす。

２．全行平等のリスケジュールであることを強調する

３．経営改善計画の提出

『下町Ｍ＆Ａ』 岩崎日出俊・著から引用

【　関連書籍　】

ニチジョウサハンジ１～日常のあれこれを徒然なるままに～
http://p.booklog.jp/book/3285/read

ニチジョウサハンジ２～日常のあれこれを徒然なるままに～
http://p.booklog.jp/book/4119/read

ニチジョウサハンジ３～日常のあれこれを徒然なるままに～
http://p.booklog.jp/book/4120/read

ニチジョウサハンジ４～日常のあれこれを徒然なるままに～
http://p.booklog.jp/book/13007/read

ニチジョウサハンジ５～日常のあれこれを徒然なるままに～
http://p.booklog.jp/book/13307/read

ニチジョウサハンジ６～日常のあれこれを徒然なるままに～
http://p.booklog.jp/book/13327/read

ニチジョウサハンジ７～日常のあれこれを徒然なるままに～
http://p.booklog.jp/book/14330/read

ニチジョウサハンジ８～日常のあれこれを徒然なるままに～
http://p.booklog.jp/book/20345/read

ニチジョウサハンジ９～日常のあれこれを徒然なるままに～
http://p.booklog.jp/book/15613/read

ニチジョウサハンジ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

奥付

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

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/91968

ブクログ本棚へ入れる
http://booklog.jp/item/3/91968

電子書籍プラットフォーム：ブクログのパブー（http://p.booklog.jp/）
運営会社：株式会社ブクログ