

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～



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 企業価値を算出するには？
- 4 正しい人生の目標は3つの基準で立てる
- 5 インタビューの極意三か条
- 6 正しさ×共感性＝成果
- 7 選択肢のパラドックスを克服するための法則
- 8 すべての人間が持っている7つのニーズ
- 9 効果的なプランを立てる7つのマスターステップ
- 10 「作れるか、売れるか、儲かるか」バンダイの三言語
- 11 クラウドソーシングがもたらす5つの変化
- 12 現預金を持ち過ぎてしまう2つの理由
- 13 オフバランス（不要資産をB/Sから切り離す）で3つのお金を手に入れる
- 14 借入の返済原資を生む4つの方法
- 15 企業が顧客を失う理由
- 16 顧客が嫌な気分になるとき
- 17 中途社員指導のポイント
- 18 漠然とした不安の対処法
- 19 再構築の4つの型
- 20 心身のバランスを崩して、うつ病になってしまう人には、性格的に共通した特徴がある。
- 21 悩みの9割は「HARM」（ハーム）の四文字に集約される
- 22 心を動かす文章に共通する3つの原則
- 23 広告出稿における3つの基本
- 24 四代目理事長・世耕弘成氏が掲げた「三つの目標」
- 25 「所有」→「借りる」→「従量課金」という変遷
- 26 一般消費財のプレスリリースを投稿できるウェブサイト
- 27 「仮説、実行、検証、仕組化」とは？
- 28 途上国の貧困ビジネス
- 29 日本の貧困ビジネス
- 30 絶対貧困の人々が直面するリスク
- 31 経済成長を決定する基本要素
- 32 ハイパーインフレが発生した場合、価格が上がる順番。
- 33 海軍「五省」
- 34 アルフレッド・コルトー（フランスのピアニスト）の名言

- 35 イギリスのことわざ
- 36 新しい儲けの仕組みを見る5つのアプローチ
- 37 プロセス改革で成功を収めている4パターン
- 38 女性が泣いた時に男性がしてはいけない4つの行動
- 39 社外メールの注意点
- 40 電話の出方
- 41 利益は小さなコスト削減の積み重ねから生まれる
- 42 教えてもらうときの4つの注意点
- 43 与えられた仕事を好きになるための4つのマインド
- 44 知識創造型の読書のための三つのシンプルな原則
- 45 ステージごとに読むべき本を変える
- 46 リーダーになるための四つのステップ
- 47 上司が期待する5つのこと
- 48 カーブスの中高年女性をターゲットした戦略
- 49 (あるもの) と (ないもの) の掛け算
- 50 自己効力感を高めて維持していく、4つの条件。
- 51 将来像を自分に刷り込む「3つの方法」
- 52 あなたが、電話の相手にたった4秒で伝えなければならない3つの重要なことは？
- 53 トナリティーの主要8パターン
- 54 見込み客の2つの感情
- 55 「ペーシング」と「リーディング」
- 56 生涯にわたる顧客をつくる「6つの戦略」
- 57 「総合的幸せ」を高める4つの方法
- 58 やりがいのある仕事の7つの基礎
- 59 モチベーションを維持する やる気を補給する6つの習慣
- 60 2つのことを自己認識する！
- 61 アリストテレスは、友達を3つのカテゴリーに分類している。
- 62 市場の構造を理解するための要素
- 63 マーケット感覚を鍛える5つの方法
- 64 何かを学ぶ際には、ふたつのステップを経ることが必要。
- 65 エンジンの4つの主要なエネルギー損失及び7つの因子
- 66 「誰に向かって話しているのか」を確認する質問
- 67 新商品について話したい？
- 68 あなたの仕事が遅い理由
- 69 スピードを上げるための8つの原則
- 70 日本のホワイトカラーの生産性を低下させる3大要因
- 71 企画書で押さえるべき5つの点

- 72 「何でも相談できる相手」には、2つの条件がある。
- 73 「貯まる人」たちの貯蓄方法
- 74 台湾大富豪のお金の使い方
- 75 シュペンクッヒはどのようにプロテスタントとカトリックの所得格差を説明したのか？
- 76 調査でわかった社員の不満
- 77 収入に影響を与える「他の要因」
- 78 事業規模を拡大するには？
- 79 コーネル大学トーマス・ギロビッチが行った後悔調査（人が後悔すること）
- 80 本当に大切にできるもの以外は、物は増やさない！
- 81 再生するための原則
- 82 江戸時代の禅僧鈴木正三が挙げた「指導者が備えるべき能力」
- 83 クラウドファンディングの5つの種類
- 84 ニューヨークで製作したオンライン連続ドラマを世界に配信した川出真理氏、近藤司氏、本田真穂氏からのアドバイス。
- 85 望まれる「リターン」
- 86 相手に対して優位に立たないですむ技術
- 87 コミュニケーション・ゲームの反則行為
- 88 会話を弾ませるために使えるフレーズ
- 89 4種類の動作
- 90 代表的な4つの顔型に合わせた髪型
- 91 【 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性です。

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

でも、自分で見つけるものがいかに少ないかに改めて驚かされるはずです。

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

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

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

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

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

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

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

企業価値を算出するには？

企業価値を算出するにはいくつかの方法があります。

シンプルに考えれば、今この企業を清算したらいくら残るのかという「清算価値」を求める「純資産法」と、現在のままの企業活動を継続していくと一定の期間でどの程度の現金を生み出せるのかという「ディスカウント・キャッシュフロー法」が中心となります。

『下町M&A』 岩崎日出俊・著から引用

正しい人生の目標は3つの基準で立てる

1. 心から興奮できること
2. 期限がある目標
3. 数字に表す

『できる大人の心の習慣』メンタル研究会・編から引用

インタビューの極意三か条

1. 「本人より本人に詳しくなる」
2. 「サプライズを持参する」
3. 「敵じゃないことを伝える」

『聞き出す力』吉田豪・著から引用

正しさ×共感性＝成果

これが、のちに私が発見した「組織における成果の公式」です。

『リクルートで学んだリーダーになるための77の仕事術』小倉広・著から引用

選択肢のパラドックスを克服するための法則

1. 顧客に選択肢を与えすぎてはいけない
2. まず完成したデザイン見本を顧客に選ばせる

『カスタマイズ』 アンソニー・フリン、エミリー・フリン・ヴェンキャット・著から引用

すべての人間が持っている7つのニーズ

1. 快適さと安心感<->恐怖心や不安感
2. 多様性と楽しみ<->退屈
3. 尊敬<->力不足感
4. つながり&愛<->拒絶
5. 成長&成功<->失敗
6. 貢献<->利己的
7. 生きる者として完璧な状態<->苦しみ

『達成の科学』マイケル・ボルダック・著から引用

効果的なプランを立てる7つのマスターステップ

ステップ1. 究極の欲しい結果からはじめる

ステップ2. 究極の目的を特定する

ステップ3. カギとなる成功要因を特定する

ステップ4. カギとなる成功要因を基に成功への大量行動プランをつくる

ステップ5. タイムライン（ガントチャートなど）をつくる

ステップ6. 潜在的障害を予測する（バックアッププラン）

ステップ7. プランに対してフィードバックを求める

『達成の科学』マイケル・ボルダック・著から引用

「作れるか、売れるか、儲かるか」バンダイの三言語

バンダイには、「作れるか、売れるか、儲かるか」という三言語がある。

それぞれの意味するところは、次の通りだ。

- ・ 作れるか？ 開発には多額の投資がかかる。品質の高い商品を開発できるか。
- ・ 売れるか？ 商品化してそれは売れるか。消費者に認めてもらえるか。在庫を作るな。
- ・ 儲かるか？ 利益率の高い商品として利益を残せるか。ヒットさせられるか。

『ガンプラ開発者が語るニュータイプ仕事術』松本悟・著から引用

クラウドソーシングがもたらす5つの変化

1. 「もたざる経営」が進む
2. イノベーションが加速する
3. 多様で柔軟な働き方が実現する
4. 仕事において個人の結びつきが重要になる
5. フラットな社会が実現する

『クラウドソーシングでビジネスはこう変わる』吉田浩一郎・著から引用

現預金を持ち過ぎてしまう2つの理由

1. 万が一のことがあったら、不安だから。
2. 資金繰り表を作成していないから

『儲かる会社をつくるには赤字決算にきなさい』井上和弘・著から引用

オフバランス（不要資産をB/Sから切り離す）で3つのお金を手に入れる

1. 売却した代金
2. 中間申告した税金
3. 来期以降、払うはずの税金。

『儲かる会社をつくるには赤字決算にきなさい』井上和弘・著から引用

借入の返済原資を生む4つの方法

1. 金利を抑える
2. 税金を抑える
3. 含み益を抱えた資産をバンバン処分する
4. 減価償却費を増やす

『儲かる会社をつくるには赤字決算にきなさい』井上和弘・著から引用

企業が顧客を失う理由

従業員の無関心な態度..... 68%

『サービスが伝説になる時 新装版』ベッツィ・サンダース・著から引用

顧客が嫌な気分になるとき

- ・在庫切れや入荷待ちで欲しい商品が見あたらない
- ・必要なときに助けてもらえない
- ・従業員のトレーニングができていない。情報不足。支離滅裂な対応をされる。
- ・官僚的な対応をされる
- ・行列であれ、電話であれ、待たされる。
- ・価格が明示されていない
- ・誤解を招くような広告
- ・価格に見合うような価値が提供されない
- ・期待を裏切るクオリティ
- ・扱っている商品を支持していない
- ・不潔、無秩序、危険な店内。
- ・立地、商品のレイアウト、駐車場、交通などが不便。

『サービスが伝説になる時 新装版』ベッツィ・サンダース・著から引用

中途社員指導のポイント

1. 「知っていること／知らないこと」「できること／できないこと」を、割り出す！
2. やらなくてもいいこと、劣後順位を決める。
3. 相談相手としてさまざまな場面で意見を求める

『マンガでよくわかる教える技術』石田淳・著 temoko・作画から引用

漠然とした不安の対処法

やはり漠然とした不安は感じると嫌なもの。

本書では、その対処法として、以下の方法を紹介しています。

- ・マインドフルネス：意図的に、今この瞬間に注意を向ける。
- ・考えるより「行動」
- ・今あるものを「捨てる勇気」をもつ
- ・行動パターンを決めて、不安を寄せつけない
- ・「変えられるもの」を増やし、勇気をもって変えていく。

『不安をなくす技術』 嶋津良智・著から引用

再構築の4つの型

1. レイヤーマスター（バリューチェーンの一機能に特化） 例）鴻海精密工業
2. オーケストレーター（バラバラになったバリューチェーンを束ねてオーケストラの指揮者のように、消費者に価値を提供するプレーヤー。） 例）デル
3. マーケットメーカー（既存のバリューチェーンに入って行って、新しい市場をつくるプレーヤー。） 例）ガリバー
4. パーソナルエージェント（消費者の側に立って購買代理） 例）保険ショップ

『カール教授のビジネス集中講義 経営戦略』平野敦士カール・著から引用

心身のバランスを崩して、うつ病になってしまう人には、性格的に共通した特徴がある。

心身のバランスを崩して、うつ病になってしまう人には、性格的に共通した特徴があります。

それは次の三点です。

1. 生まじめで誠実
2. 責任感が強い
3. 周りの評価を気にする

『平常心のコツ』植西聰・著から引用

悩みの9割は「HARM」（ハーム）の四文字に集約される

1. Health 健康、美容。
2. Ambition 夢、将来、キャリア。
3. Relation 人間関係、結婚、恋人、会社。
4. Money お金

『人を操る禁断の文章術（メンタリズム）』DaiGo・著から引用

心を動かす文章に共通する3つの原則

1. あれもこれもと書き過ぎないこと
2. きれいな文章を書こうとしないこと
3. 自分が書きたいことを書かない

『人を操る禁断の文章術（メンタリズム）』 DaiGo・著から引用

広告出稿における三つの基本

1. 少々大学界の常識を逸脱したとしても、目立つ広告を出すこと。
2. 大学名を隠しても近畿大学の広告であるとわかるような広告にすること
3. クリエイティブを代理店に丸投げしないこと

『なぜ関西のローカル大学「近大」が、志願者数日本一になったのか』 山下柚実・著から引用

四代目理事長・世耕弘成氏が掲げた「三つの目標」

1. 10年以内に「関関同立」に追いつき、追い越す。
2. 偏差値や大学のランクで測れない、次元の違う独自性を持った大学になる。
3. 世の中の役に立つ大学になる

『なぜ関西のローカル大学「近大」が、志願者数日本一になったのか』 山下柚実・著から引用

「所有」→「借りる」→「従量課金」という変遷

「所有」→「借りる」→「従量課金」という変遷は、不動産に限らず、多くのところで見られるようになった。

『クラウドソーシングでビジネスはこう変わる』吉田浩一郎・著から引用

一般消費財のプレスリリースを投稿できるウェブサイト

最近では、一般消費財のプレスリリースを投稿できるウェブサイトが何十とできている。

なかでも便利なのは、PRウォッチ (PRWeb.com)、フリー・プレス・リリース (Free-Press-Release.com)、PRログ (PRLog.org)、PRドットコム (PR.com) の四つだ。

『カスタマイズ』 アンソニー・フリン、エミリー・フリン・ヴェンキャット・著から引用

「仮説、実行、検証、仕組化」とは？

「仮説、実行、検証、仕組化」とは、三木谷が日ごろのビジネスで唱えている「成功のコンセプト」の一つである。

楽天を日本最大のネット企業に導いたビジネスの手法は、プロ野球でも立派に通用した。

三木谷はそう言いたかったのだ。

『ファーストペンギン 楽天三木谷浩史の挑戦』 大西康之・著から引用

途上国の貧困ビジネス

- ・ 臓器売買
- ・ 売血
- ・ 代理母出産
- ・ 人身売買
- ・ 奴隷
- ・ 運び屋

『世界「比較貧困学」入門』石井光太・著から引用

日本の貧困ビジネス

- ・ 生活保護や年金の搾取
- ・ 生活保護受給者を介した診療
- ・ 医薬品転売ビジネス
- ・ 偽装結婚
- ・ 戸籍や名義の売買
- ・ ゼロゼロ物件
- ・ 闇金融

『世界「比較貧困学」入門』石井光太・著から引用

絶対貧困の人々が直面するリスク

1. 免疫力が低く病気にかかりやすい
2. 危険な環境にいるために事故や災害に遭いやすい
3. 途上国特有の病気がある

『世界「比較貧困学」入門』石井光太・著から引用

経済成長を決定する基本要素

経済成長を決定する基本要素は3つしかありません。

ひとつは労働、もうひとつは資本、最後がイノベーション（技術革新）です。

『お金は「歴史」で儲けなさい』加谷珪一・著から引用

ハイパーインフレが発生した場合、価格が上がる順番。

1. 為替

2. 金

3. 物価

4. 不動産

5. 株価

『お金は「歴史」で儲けなさい』加谷珪一・著から引用

海軍「五省」

- 一 至誠（しせい）に悖（もと）るなかりしか
- 一 言行に恥づるなかりしか
- 一 氣力に欠くるなかりしか
- 一 努力に憾（うら）みなかりしか
- 一 不精に亘（わた）るなかりしか

『「ついていきたい」と思われるリーダーになる51の言葉』 岩田松雄・著から引用

アルフレッド・コルトー（フランスのピアニスト）の名言

一日練習しなければ自分に分かる。

二日練習しなければ批評家に分かる。

三日練習しなければ聴衆に分かる。

『「ついでいきたい」と思われるリーダーになる51の言葉』 岩田松雄・著から引用

イギリスのことわざ

一日だけ幸せでいたいなら、床屋に行け。

一週間だけ幸せでいたいなら、車を買え。

一カ月だけ幸せでいたいなら、結婚しろ。

一年だけ幸せでいたいなら、家を買え。

だが、一生幸せでいたいなら、正直者でいろ。

『「ついていきたい」と思われるリーダーになる51の言葉』 岩田松雄・著から引用

新しい儲けの仕組みを見る5つのアプローチ

1. 省略.....中抜きする
2. 束ねる.....結合する
3. 置き換え.....代替する
4. 選択肢の広がり.....選択肢を増やす
5. 追加.....新しい機能や価値を付け加える

『ゲーム・チェンジャーの競争戦略』内田和成・編著から引用

プロセス改革で成功を収めている4パターン

1. やめる——引き算発想で低価格を実現する
2. 強める——プロセスの一部を強化して差異化する
3. 混ぜる——異なる商材を組み合わせで競争の軸をずらす
4. 単純化する——プロセスを標準化して事業規模を拡大する

『ゲーム・チェンジャーの競争戦略』内田和成・編著から引用

女性が泣いた時に男性がしてはいけない4つの行動

1. 「何で泣くの？」と理由を聞く
2. 「泣くなよ」と叱責する
3. 「もう泣かないで」と慌てる
4. 「〇〇のことで泣いてるんでしょ」と当てにいく

『察しない男、説明しない女』五百田達成・著から引用

社外メールの注意点

1. 宛先をしっかりと確認する
2. 添付ファイルをつける
3. 仮のタイトルを書く
4. 宛名を書く
5. 挨拶を書く
6. 要件を書く
7. 最後に内容を読み直し、タイトルをチェック。

『入社1年目で頭角を現す人、沈む人』山口伸一・著から引用

電話の出方

ステップ1. ベルがなったら、早く出る。ベル3回以内。

ステップ2. 電話は明るくはきはきと、少し高めの声で挨拶と社名を名乗る。

ステップ3. 相手の会社名を確認する。メモを取ることを忘れずに。

ステップ4. 名指し人を確認する。保留を押す。

ステップ5. 不在のときは帰社時間を相手に伝える

ステップ6. 伝言を聞き、復唱し、最後に自分の名前を伝える。

ステップ7. メモを名指し人に伝える

『入社1年目で頭角を現す人、沈む人』山口伸一・著から引用

利益は小さなコスト削減の積み重ねから生まれる

- ・ 無駄な残業はしない
- ・ 紙の資料は使わない
- ・ 照明をこまめに消す
- ・ 次の人がコピーを失敗しないようコピー機のリセットを押す
- ・ ボールペンの芯は最後まで使う
- ・ 無駄なカラーコピーは使わない

『入社1年目で頭角を現す人、沈む人』山口伸一・著から引用

教えてもらうときの4つの注意点

1. 目を見て話を聞き頷くこと
2. 最後まで聞いてから質問すること
3. メモを取る
4. 素直になる

『入社1年目で頭角を現す人、沈む人』山口伸一・著から引用

与えられた仕事を好きになるための4つのマインド

1. 仕事についての知識を蓄え、技能を磨く。
2. 周囲の人と仲良くする
3. 自分の価値観を知り、それを満たす。
4. 会社の夢に共感する

『入社1年目で頭角を現す人、沈む人』山口伸一・著から引用

知識創造型の読書のための三つのシンプルな原則

1. 目的志向型の読書をする
2. 大勢の人と共に読む
3. 即、行動に結びつける。

『バカになるほど、本を読め！』神田昌典・著から引用

ステージごとに読むべき本を変える

◆ 22歳～28歳 世話役（見習い期間）：「基本的なスキルが身につく本」

◆ 29歳～35歳 探求者：「役割探求」のための本

◆ 36歳～42歳 破壊者：「歴史本」

『バカになるほど、本を読め！』神田昌典・著から引用

リーダーになるための四つのステップ

1. 「イン・フォメーション」
2. 「インター・フォメーション」
3. 「エクス・フォメーション」
4. 「トランス・フォメーション」

『バカになるほど、本を読め!』神田昌典・著から引用

上司が期待する5つのこと

- (1) 一人前のビジネスパーソンとしての立ち振る舞い、言動をしてほしい。
- (2) 仕事を主体的に進めてほしい
- (3) 報連相をして進捗や状況を把握して安心させてほしい
- (4) 意識の向上や能力開発は自主的に行ってほしい
- (5) 上司である私に尊敬の念を抱き、私が言うことをきちんと聞いてほしい。

『「稼げる男」と「稼げない男」の習慣』松本利明・著から引用

カーブスの中高年女性をターゲットした戦略

カーブスは中高年女性をターゲットにし、従来のフィットネスクラブから彼女たちが必要としない3つのMを差し引きました。

3つのMとはMenとMirrorとMake UPです

『一流の人は上手にパクる』俣野成敏・著から引用

(あるもの) と (ないもの) の掛け算

(あるもの) と (ないもの) の掛け算、その組み合わせは3種類です。

すなわち、

(あるもの) × (ないもの)

(あるもの) × (あるもの)

(ないもの) × (ないもの)

の3種類です。

『一流の人は上手にパクる』 俣野成敏・著から引用

自己効力感を高めて維持していく、4つの条件。

1つ目「自分が目標設定したこと」

2つ目「フィードバックがあること」

3つ目「進捗が管理されていること」

4つ目「自分のがんばりによって達成できるという意識があること」

『努力が勝手に続いてしまう。』塚本亮・著から引用

将来像を自分に刷り込む「3つの方法」

1. 身のまわりですでに目標を実現している人たちをたくさん見ること
2. 講演会に出かけるなどして、そういう人たちの話をじっくり聞くこと。
3. 本やブログ、SNSなどでそういう人たちの存在に触れる。

『努力が勝手に続いてしまう。』塚本亮・著から引用

あなたが、電話の相手にたった4秒で伝えなければならない3つの重要なことは？

あなたが、電話の相手にたった4秒で伝えなければならない3つの重要なことは、次の通りである。

1. 頭が切れる奴だと思わせる
2. どうしようもないほど熱心だと思わせる
3. エキスパート、専門家であると感じさせる。

『ウォール街の狼が明かすヤバすぎる成功法則』 ジョーダン・ベルフォート・著から引用

トナリティの主要8パターン

1. 希少性／緊急性
2. 合理的な人物（相手がそれをするのは当然だと思えるような、「もっともらしい」声の調子。）
3. 絶対的な確信（切り口が鋭く、力強く、断定的なトナリティ。）
4. 気にかける
5. 宣言ではなく質問を用いる
6. マイクロ・アグリーメント（文章や文脈の最後の部分を、勢いのある強めの調子で言う）
7. 前提としてのトナリティ（見込み客が何らかの利益を得ることは、すでに「前提条件」となっているのです、ということ声を調子で伝える。）
8. 「私は知りたいのです」（精神的なつながりをつくる）

『ウォール街の狼が明かすヤバすぎる成功法則』 ジョーダン・ベルフォート・著から引用

見込み客の2つの感情

見込み客は、この2つの感情を持った時に、あなたのことを信頼してくれる。

- ・この人は私のことを「気にかけて」くれている
- ・この人は私と「同じ」ような人だ

『ウォール街の狼が明かすヤバすぎる成功法則』 ジョーダン・ベルフォート・著から引用

「ペーシング」と「リーディング」

「ペーシング」

相手を理解し、相手と親しげに併走するように話を続ける。

「リーディング」

相手をそれまでの世界（旧来の価値観）から、新しい世界（新しい価値観）へと導いていくこと。

『ウォール街の狼が明かすヤバすぎる成功法則』 ジョーダン・ベルフォート・著から引用

生涯にわたる顧客をつくる「6つの戦略」

1. 必ず電話に出る
2. 顧客にライバル会社を紹介する
3. 印象的な感謝状を書く
4. ギフトを正しく使う
5. 常に「売り口上以上のもの」を提供する
6. 常にクライアントの立場をより良くする

『ウォール街の狼が明かすヤバすぎる成功法則』 ジョーダン・ベルフォート・著から引用

「総合的幸せ」を高める4つの方法

1. 健康状態を維持する
2. 長期的な目標を達成する
3. 人間関係に投資する
4. 十分なお金を稼ぐ

『ウォートン・スクールの本当の成功の授業』 リチャード・シエル・著から引用

やりがいのある仕事の7つの基礎

1. 報酬が得られる仕事
2. 社会的な身分
3. 自尊心
4. 自立心
5. 社会との結びつき
6. 自己認識

『ウォートン・スクールの本当の成功の授業』 リチャード・シェル・著から引用

モチベーションを維持する やる気を補給する6つの習慣

1. 仲間に対して責任を持つ
2. 手本となる人を探し、関わりを持つ。
3. モチベーションを高める儀式を習慣にする
4. 自分自身と競争し、ごほうびを与える。
5. 成功して他人を見返す
6. 最強の感情、本能のスイッチを入れる。

『ウォートン・スクールの本当の成功の授業』 リチャード・シェル・著から引用

2つのことを自己認識する！

2つのことを自己認識し、それに正直になれば、ダイヤモンドは必ず見つかる。

1つ目は、「現状に対する不満」だ（中略）2つ目は、「興奮」だ。

『ウォートン・スクールの本当の成功の授業』 リチャード・シェル・著から引用

アリストテレスは、友達を3つのカテゴリーに分類している。

1. 楽しい友

2. 有用な友

3. 善き友

『ウォートン・スクールの本当の成功の授業』 リチャード・シエル・著から引用

市場の構造を理解するための要素

1. 取引される価値
2. 買い手＝需要者（価値を入手する人）
3. 売り手＝供給者（価値を提供する人）
4. 取引条件（価格など）

【市場の動きを理解し、予測・利用するための要素】

5. 買い手と売り手が取引する動機
6. それぞれの要素に起こりうる今後の変化
7. 市場の中で選ばれるための方法

『マーケット感覚を身につけよう』ちきりん・著から引用

マーケット感覚を鍛える5つの方法

1. プライシング能力を身につける
2. インセンティブシステムを理解する
3. 市場に評価される方法を学ぶ
4. 失敗と成功の関係を理解する
5. 市場性の高い環境に身を置く

『マーケット感覚を身につけよう』ちきりん・著から引用

何かを学ぶ際には、ふたつのステップを経ることが必要。

何かを学ぶ際には、ふたつのステップを経ることが必要です。

ひとつは、組織から学ぶこと、もうひとつが、市場から学ぶことです。

『マーケット感覚を身につけよう』ちきりん・著から引用

エンジンの4つの主要なエネルギー損失及び7つの因子

＜まずは究極の姿としての理想像を定めて、そこに近づくために私たちが制御できる因子を明確にし、その制御因子を理想に近づけることだけを考えれば、もう迷うことはないはずである＞

とは著者の弁ですが、この考えから導き出されたのが、エンジンの主要なエネルギー損失4つと、それらを制御する7つの因子でした。

◆4つの主要なエネルギー損失

1. 排気損失
2. 冷却損失
3. ポンプ損失
4. 機械抵抗損失

◆7つの因子

圧縮比、比熱比、燃焼期間、燃焼タイミング、壁面熱伝達、吸排気行程圧力差、機械抵抗

『答えは必ずある 逆境をはね返したマツダの発想力』 人見光夫・著から引用

「誰に向かって話しているのか」を確認する質問

1. 誰に向かって話すのか（相手のターゲット層：年齢、性別、教育レベル等）
2. 自分が話すトピックについて、相手がどれくらいの知識を持っているか。
3. 自分、自分の部署、自分の会社、自分のトピックについて、相手はどう思っているのか。
4. 相手にとって重要なことから、重要でないことから何か
5. 相手の目的は何か
6. 相手のメリットになるには、何をどう言えばいいのか。
7. 相手にはどれだけ時間があるか

『ビジネスは30秒で話せ！』 Kevin Carroll、Bob Elliott・著から引用

新商品について話したい？

それなら三つのサブトピックはこんな感じでどうだろう。

第一、この新商品を紹介したい理由。

第二、本商品への投資状況。

第三、実績に基づいた本商品の信頼性。

『ビジネスは30秒で話せ！』Kevin Carroll、Bob Elliott・著から引用

あなたの仕事が遅い理由

- ・ すぐに始めることができない
- ・ やるべきことに集中できない
- ・ 段取りが悪く、後手後手になる。
- ・ 優柔不断、迷う。
- ・ 書類・資料作成が遅い
- ・ メールに多くの時間を取られる
- ・ 会議が多い、時間が長い。
- ・ 差し戻し、やり直しが多い。

『速さは全てを解決する 『ゼロ秒思考』の仕事術』 赤羽雄二・著から引用

スピードを上げるための8つの原則

- ・ まず全体像を描く
- ・ 丁寧にやり過ぎない
- ・ 仕事のツボを押さえる
- ・ 好循環をつくる
- ・ 工夫のしかたを工夫する
- ・ 前倒しする
- ・ 一歩先んじる
- ・ 二度手間を全力で避ける

『速さは全てを解決する 『ゼロ秒思考』の仕事術』 赤羽雄二・著から引用

日本のホワイトカラーの生産性を低下させる3大要因

1. 自分で決定し、推進しきれない多くの経営者や部門長。
2. 部門内外の調整につぐ調整
3. それにともなう膨大、過剰な書類作成。

『速さは全てを解決する 『ゼロ秒思考』の仕事術』 赤羽雄二・著から引用

企画書で押さえるべき5つの点

1. 何を書き、どう伝えるべきか、全体像を明確に持つ。
2. 顧客ニーズと競合状況、業界動向に通じて、説得力ある文章を書く。
3. 社内の意思決定プロセスを十分把握して通しやすい形で効果的に表現する
4. 内容の確認、各部署との調整が素早くできる。
5. 上司やその上の上長などの期待を超える提案をする

『速さは全てを解決する 『ゼロ秒思考』の仕事術』 赤羽雄二・著から引用

「何でも相談できる相手」には、2つの条件がある。

こちらとのやり取りを相手がある程度歓迎してくれること、メールでの返信が早いことだ。

『速さは全てを解決する 『ゼロ秒思考』の仕事術』 赤羽雄二・著から引用

「貯まる人」たちの貯蓄方法

- ・ 貯金は天引きにする
- ・ お金は複数の口座に分ける
- ・ 毎月一定額を貯金する
- ・ カードで支払った分は今月分として確保しておく

『働く女（ひと）のお金のルール』有川真由美・著から引用

台湾大富豪のお金の使い方

1. 生活は意外に質素
2. 欲しいもの、やりたいことには、出し惜しみをしない。
3. 大きなお金を使うときは、出し惜しみしない。
4. 人のためにお金を使う

『働く女（ひと）のお金のルール』有川真由美・著から引用

シュペンクッヒはどのようにプロテスタントとカトリックの所得格差を説明したのか？

彼は3つの要因をつきとめた。

1. プロテスタントはカトリック教徒より週あたりの労働時間が数時間多い
2. プロテスタントはカトリック教徒に比べて自営業が多い
3. プロテスタントの女性はカトリック教徒の女性よりフルタイムで働く率が高い

『0ベース思考』スティーヴン・レヴィット、スティーヴン・ダブナー・著から引用

調査でわかった社員の不満

1. 「もっと勉強したい（研修をしてほしい）」
2. 「社長に会いたい」

『まかせる経営 ノルマをなくせば会社は伸びる』重永忠・著から引用

収入に影響を与える「他の要因」

※一部紹介

- ・ 教育（収入を増加させる）
- ・ 組合への加入（収入を増加させる）
- ・ 結婚歴（男性にはプラス、女性にはマイナスの効果）
- ・ 都市の規模（大都市や大都市圏の人のほうが非大都市圏や田舎の人より収入が多い）
- ・ 会社や工場の規模（大企業や大工場のほうがお給料が高い）
- ・ 勤続年数（同じ会社での勤続年数が長いほうが収入が多い）

『美貌格差 生まれつき不平等の経済学』ダニエル・S・ハマーマッシュ・著から引用

事業規模を拡大するには？

- ・ 規模の経済
- ・ 低い変動費
- ・ 十分な需要
- ・ 品質維持と有効な管理

『道端の経営学』マイケル・マツエオ、ポール・オイヤー、スコット・シェーファー・著から引用

コーネル大学トーマス・ギロビッチが行った後悔調査（人が後悔すること）

1. 学校でまじめに勉強をしなかったこと
2. 大事なチャンスをものにできなかったこと
3. 友人や家族を大切にできなかったこと

『40歳からは、小さいことにくよくよするな。』横山信治・著から引用

本当に大切にできるもの以外は、物は増やさない！

本当に大切にできるもの以外は、物は増やさないことをお勧めする。

40歳を過ぎたらお金をかけるのは、（1）自分への投資、（2）思い出に投資の二つである。

『40歳からは、小さいことにくよくよするな。』横山信治・著から引用

再生するための原則

どんな企業であっても、再生するための原則は次の二つです。

1. 出血を止める
2. キャッシュを生む事業を見つける

『ザ・ラストマン』川村隆・著から引用

江戸時代の禅僧鈴木正三が挙げた「指導者が備えるべき能力」

1. 先見の明がある
2. 時代の流れを的確に読める
3. 人の心をつかむことができる
4. 気遣いができて人徳のある
5. 自己の属している共同体、組織全体について構想を持っている
6. 大所高所から全体が見渡せる力量を持っている
7. 上に立つにふさわしい言葉遣いや態度が保てる

『ザ・ラストマン』川村隆・著から引用

クラウドファンディングの5つの種類

1. 購入型 支援者へ物品などを提供
2. 寄付型 支援者へ見返りなし
3. 投資型 支援者へ配当金を提供
4. 融資型 支援者へ元本と利子を提供
5. 株式型 支援者へ株式を提供

『クラウドファンディングで夢をかなえる本』 板越ジョージ・著から引用

ニューヨークで製作したオンライン連続ドラマを世界に配信した川出真理氏、近藤司氏、本田真穂氏からのアドバイス。

- ・ どれだけ真剣に取り組んでいるのか訴える
- ・ クラウドファンディングとは何なのかをしっかりと伝える
- ・ お互いにWin-Winなキャンペーンになるように心がけよう

『クラウドファンディングで夢をかなえる本』 板越ジョージ・著から引用

望まれる「リターン」

1. 実物
2. 限定商品・コラボ商品
3. 経験や体験
4. 記念の品
5. 名前が入る権利
6. 産地限定品
7. イベント招待
8. 独自性のあるもの
9. お礼状

『クラウドファンディングで夢をかなえる本』 板越ジョージ・著から引用

相手に対して優位に立たないですむ技術

1. ホめる
2. 驚く
3. おもしろがる

『なぜ、この人と話をすると楽になるのか』吉田尚記・著から引用

1. ウソ禁止
2. 自慢はご法度
3. 相手の言うことを否定しない

『なぜ、この人と話をすると楽になるのか』吉田尚記・著から引用

会話を弾ませるために使えるフレーズ

<今日ご飯、食べた？>

<修学旅行、どこ行った？>

<眠気がガマンできないとき、どうしてる？>

<通っていた高校の自慢、教えて？>

『なぜ、この人と話をすると楽になるのか』吉田尚記・著から引用

4 種類の動作

「大きく×速く」ダイナミックで男性的。

元気が良く躍動感や瞬発力があります。

「大きく×ゆっくり」上品で高貴

「小さく×速く」快活でお調子者

「小さく×ゆっくり」女性的

『一流の人はなぜそこまで、見た目にこだわるのか？』 中井信之、俣野成敏・著から引用

代表的な4つの顔型に合わせた髪型

1. ベース型の方は男性らしくごついイメージです。ですから髪型は柔らかく顔と中和させる必要があります。
2. 逆三角型の顔は、ストレートにしてしまうとガリ勉タイプで神経質になってしまいます。アゴの細さをカバーするようにサイドにボリュームを出すといいでしょう。
3. 子どもっぽく見える丸顔の方は、面長に見えるような髪形にするといいでしょう。
4. 長方形の面長の方は、トップにボリュームを持ってくるとますます面長に見えてしまうので、両サイドにボリュームを出し、横幅を出すようにしましょう。

『一流の方はなぜそこまで、見た目にこだわるのか？』 中井信之、俣野成敏・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 14 ～日常のあれこれを徒然なるままに～
<http://p.booklog.jp/book/91968/read>

ニチジョウサハンジ 15 ～日常のあれこれを徒然なるままに～
<http://p.booklog.jp/book/92689/read>

ニチジョウサハンジ 16 ～日常のあれこれを徒然なるままに～
<http://p.booklog.jp/book/93027/read>

ニチジョウサハンジ 17 ～日常のあれこれを徒然なるままに～
<http://p.booklog.jp/book/93031/read>

ニチジョウサハンジ 18 ～日常のあれこれを徒然なるままに～
<http://p.booklog.jp/book/93090/read>

ニチジョウサハンジ 19 ～日常のあれこれを徒然なるままに～

<http://p.booklog.jp/book/96907>

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/96907>

ブックログ本棚へ入れる

<http://booklog.jp/item/3/96907>

電子書籍プラットフォーム : ブクログのパー (<http://p.booklog.jp/>)

運営会社 : 株式会社ブクログ