

会社をダメにする社長、
会社をどんどん伸ばす社長

会社は社長の「心」で変わる

「V字回復した社長の秘密」を覗く



今求められるリーダーの心の在り方とは

ある社長の秘密

はじめに

2012年は新しい価値観への転換のはじまりの年といわれています。

お金がお金を生むマネーゲームは行き詰まりつつあり、出口の見えない世界的な不況は新しい価値観の創造の幕開けを意味するのではないかと思います。

大きく価値観が変わる激動の時代の中、変化に対応出来ず倒産する会社も増え続けています。

そんな中、日本の斜陽産業といわれる産業でも世界のトップブランドに再生した会社、V字回復した会社があります。

なぜ、業績不振と言うスタートは同じなのにその後の結果が違うのか、単純に運が良いのか、あるいは社長に特殊な才能があったのか。

V回復する社長と消えてなくなる社長を心理面から眺めてみると大きな違いあることがわかったのです。

その違いとは、切羽詰まった時の心の在り方です。

社長の「心」次第で今波に乗っている方は新たな波を捕まえ、今、下りのエレベーターに乗っている方は登りのエレベーターに乗り換えることが出来る事実。

2011年3月11日、日本は大きなダメージを受けました。これまで築いてきた財産や家族までもが一瞬でなくなってしまいう現実を目の当たりにしました。

ある社長の秘密

この現実、これまでの価値観がひっくり返りました。

しかし、どんなに環境が変わってもどんなにダメージを受けても不変のものがあります。

それは「**あなた自身の価値です。**」

あなたの価値はあなたの「心の在り方」で決まります。

もしかすると、これまでお金を儲けることが目標だったかもしれません。しかし、一所懸命築き上げた財産もほんの一瞬で消えて無くなる事実は自分がどのように生きるかを問われているように思います。

自分がどう在るべきか？

V字回復した社長の秘密を覗いてみると、自分有り方の先に成功があることがわかります。

多くの経営者やリーダーの方が自分の有り方に気づき行動するならば、この不況から抜け出すばかりでなく日本が世界のリーダーに変わる事も夢物語では有りません。

なにやら話が大きくなってしまいました。が、これからお話しする内容をお読みになれば、まんざら嘘でもないことがわかりいただけると思います。

それではさっそくV字回復した社長の秘密を覗いてみましょう。

ある社長の秘密

目次

はじめに	・・・ 1
第1章 あるV字回復した社長の秘密	・・・ 5
第2章 問題を解決しない	・・・ 8
第3章 最大でいちばんの困難	・・・ 12
第4章 心を創る	・・・ 15
第5章 アイデアはあなたの中に	・・・ 23
終章	・・・ 29

第1章 あるV字回復した社長の秘密

あるV字回復した社長の秘密

もし、あなたの会社の売り上げの99%を占める取引先が突然倒産したら、どうしますか？

おそらく99%の方の頭に最初に浮かぶのはお金のことだと思います。

どうやって資金を回すか、どうやってお金を借りるか。どうやって支払いをするのか不安で頭がいっぱいになってしまう事でしょう。

すぐに金融機関から融資を受けるために慌てて準備を始めるでしょう。銀行や会計士、中小企業診断士に相談、事業計画を作ります。

その結果、運良くつなぎの融資が受けられるかもしれません。

しかし、その行動が会社をダメにする行動だとしたらどうしますか。

あるV回復した社長もそんな経験をしました。

ある日突然売り上げの99%をしめる取引先が倒産。

最初にご多分に漏れず金策に走り回る。が、ほとんどの売り上げを依存していた会社が倒産した以上、お金を融資してくれる所は何処にも有りませんでした。

当然と言えば当然。売り上げのない会社にお金を貸してくれる所などはありません。

第1章 あるV字回復した社長の秘密

こんな現実を目の当たりにして、
唯一、残された道は会社更生法の適応だけでした。

その会社はOEM(相手先ブランド生産)が99%の会社。
再建計画では銀行が中心になり、OEM提携先を増やしリスク分散売り上げUPを計る。と提案してきました。

あなたならどうしますか？

普通はこれで一件落着。つなぎの融資を受けてこれでひと安心。と、思うかもしれません。

しかし、その社長はそうは考えなかった。

周りの反対を押し切り、売り上げ1%でしかなかった自社ブランドを育てる道を選んだのです。

その結果、その社長の会社、地方の小さな会社が今や世界トップブランドに成長したのです。

なぜ、この社長は銀行の提案を蹴飛ばしてあえてたった1%の可能性にかけたのか。そして世界トップブランドに成れたのか？

その秘密は非常に「シンプルな考え」でした。

取引先の会社が倒産、しかも何処からも融資が受けられない。
いきなり厳しい現実を突きつけられました。

ついに、万策尽きてどうすることも出来ないところまで追い

第1章 あるV字回復した社長の秘密

詰められてしまいました。

その日から、会社が消えて無くなる、多くの人に迷惑をかける。等々、不安と恐れで眠れない日々。来る日も来る日も不安と恐れにさいなまれ、いたたまれない日々。

そんなある日、ふと目にしたお客さまからの一通のメール
「何本購入したら会社を救えるのですか？」

これまで、自分のことばかりしか考えていなかったのに
こんな自分を信頼して心配してくれるお客さまがいる。

それなのに、いったい自分は何をやっているのだ・・・

「こんなに心配してくれるこのお客さまのために自分はい
ったい何ができるのだろうか」こんなことが湧き上がって来ま
した。

それは、
自分に出来ることは「お客さまに喜ばれる商品を創る事だ」
と、気づいたのです。

「お客さまのために自分が出来ることを精一杯やる」

そのことに気づいたときV字回復が始まったのです。

こんな話を聞くと、なんだ、そんな事かそれなら私はいつも
「お客さまのことを考えている」と思ったかもしれません。

第1章 あるV字回復した社長の秘密

冷静になって考えれば、企業として当たり前のことですし誰にも思いつくことです。

確かに考えるだけなら誰でも出来ます。しかし、倒産の危機の中、不安に追い詰められて切羽詰まった状況の中でたった1%の売り上げに期待してそれを実行するというのは言うほど簡単ではありません。

なぜ、このV字回復した社長が切羽詰まった厳しい状況のなか安易な道を捨てて困難な道を選び進むことが出来たのか、次章ではその秘密をさらに詳しく探ってみます。

第2章 問題を解決しない

V字回復した社長秘密

「問題を解決しない」

取引先が倒産した時、おそらく最初に頭に湧き上がるのはお金のこと、資金繰りや支払どうやって融資を引き出すか。目先の問題を解決しようとするのが普通です。

しかし、目先の問題を解決する前にやることがあります。

目先のお金の問題の解決はよく考えてみると根本的な解決にはなっていません。

根本的なこととは「売上げがない」ことです。

売上げがなければ、その時運良く融資を受けられたとしても先はありません。もちろん事業計画通りになれば売上げも上がるかもしれませんが、しかし、あくまでもその事業計画通りに上手く行けば、の話です。

この会社への事業計画の最初の提案は「OEM先を増やしてリスクを分散して売りをあげる」というものです。

確かにこの提案は正しいかもしれませんが、しかし、よく考えてみてください。

OEM先を増やす。と、簡単に言いますがOEM先を求めている企業は何処に有るでしょう。

今やほとんどの企業はOEM先をコストの安い中国などに求めているのが現実です。その中でOEM先を見つけるのは簡単ではありません。当然お客の奪い合い。熾烈な価格競争に参入する事に成ります。中国企業や他の企業に勝てるだけ

第2章 問題を解決しない

のコストダウンをしなければなりません。

無理なコストダウンをすれば、当然、従業員や品質にもしわ寄せが来ます。当然品質も落ちるでしょう。何より会社全体のモチベーションが下がります。

よしんば計画通りにOEM先が増えて売り上げが上がったとしても「貧乏暇無し」忙しいだけで利益が出ない。融資を返済するだけの企業になってしまうのは目に見えています。これでは、何のために会社をやっているのかわからなくなってしまいます。

さらに、もう一つ問題点があります。

融資のための事業計画に計画実施者であるあなたが心の底から同意、共感できるでしょうか？

おそらく事業計画の内容は、かつて自分が一度や二度、考えたことの延長ではないかと思えます。それなら、なぜ、こうなる前にやらなかったのでしょうか。

それは、あまりやりたくなかったことだったからです。

たとえ、会社の再建と言え本当はやりたくないことを嫌々やるのですから、今ひとつ真剣味も湧きませし次第にやらなくなるのが目に見えています。

自分が心の底から納得出来ない計画は、融資を受ける方便と言えなく有りません。また、計画通りに行かなくて当然。こんな心の隙が出来るかもしれません。いずれにしても計画倒れでは行き着く先はさらに多くの人に迷惑をかけてしまう

第2章 問題を解決しない

結果になりかねません。

このような悪循環に入らないためには

追い詰められたとき、切羽詰まった時こそ目先の問題を解決する前にやらなければならないことがあります。

それは「**気持ちを顧みる**」ことです。

「何のために自分はこの仕事をしているのか？」

「何が嬉しくてこの仕事をしているのか？」

こんな質問を自分に投げかけてみてください。

答えはすぐには見つからないかもしれませんが必ずあります。

この社長の答えは

自分がやりたいのは「お客さまに喜ばれる商品を作り、喜んで買って頂くこと」

非常にシンプルな答えで、それはすぐに信念に変わりました。

ここから導き出された事業計画は

「1%の売り上げでしかなかった自社ブランドを育てる」だったのです。

自分の在り方が決まれば自動的に「お客さまに喜ばれる商品とは何か」こんな質問が湧き上がります。

お金の不安を考えているより「お客さまを喜ばせるには」こんな事を考えるとワクワクしてきませんか。おそろくどんど

第2章 問題を解決しない

アイデアも湧き上がってくることでしょう。モチベーションもあがってきます。

自分で考えたことをやるのは、何よりも仕事への真剣味が違います。

OEM先獲得の競争で心身をすり減らす競争には参加せず、ただお客さまの喜ぶ事だけを考えて仕事をする。考えただけでも自然にワクワクしてきます。

言うまでもありませんが社長のワクワク感は従業員へも伝わります。会社が一丸となって再生の道を歩み始めたのです。

社長の信念。それと会社全体が一丸となったの取り組みが気づくとこの会社が世界のトップブランドになっていたのです。

さて、このような話をすると信念さえ有れば、トントン拍子に世界のトップブランドになったように思えますが、現実はそうは簡単には行きません。

どんなに強がりを言っても人は弱いものです。どんなに信念があってもくじけそうになることは多々あります。

数々の困難をこの社長がどう乗り越えてきたのか？

もう一つの秘密「心の持ち方」を次章ではさらに詳しく覗いていきます。

第3章 最大でいちばんの困難

最大の困難は自分の中に

お客さまの喜ぶ事を考えながら行動すればそれですぐに結果が出るほど簡単ではないことはおわかりだと思います。

行く先々でさまざまな困難が待ち受けています。時には迷いくじけそうになり、やめてしまおうかと思うことも多々ありました。中でも最強の敵は、自分の心です。

自分自身と会話をすればするほどネガティブな方向に考えが引き込まれてしまいます。

人前でどんなに強がってみても一人になると

「自分の選択は正しかったのか？」

「本当に上手くいくのか？」

.....

さまざまな不安や迷いが常に湧き上がり自分をくじけさせようとしています。

「やるしかない。」と、自分を奮い立たせてはみても次の瞬間不安に襲われてしまうのが現実です。

この社長も例外ではありませんでした。

時には、迷ったり弱気になったりもしました。

そのたびに不安や迷いを振り払い困難を乗り越えられたのは、心を支えてくれた共感者のおかげです。

その存在は、単なるYesマンではなく。会計士や中小企業診断士でもない。数字や常識でなく、社長の信念に共感し一

第3章 最大でいちばんの困難

緒になって苦楽をともにしてくれた心のサポーターと言える人の存在です。

この社長に限らず、成功者には例外なく影で心を支えたメンタルサポーターがいます。

人はどんなに強がってみてもその本質は弱いものです。窮地に陥れば陥るほど実務以上に心を支えてくれるメンタルサポーターの存在は必要不可欠です。

あなたにはあなたの心を支えてくれる共感者は居ますか？

ここまで、V字回復させた社長の秘密を見てきました。土壇場で慌てふためくことなく冷静に考える「胆力」と「決断力」。そして、実行をメンタル面から支えるパートナーの存在。

この2つがV字回復した社長の秘密です。

さて、ここまでお読みになり、自分は切羽詰まるようなことはないから関係ない。と、思いませんでしたか。

確かに先の見えない今現在、業績を伸ばしているならこんな話は関係ないかもしれません。しかし、今の状態が永遠に続くわけではありません。

現在の社会は栄枯衰退の時間が短くなっているようです。一世風靡した会社がある日突然なくなってしまう。老舗の廃業、

第3章 最大でいちばんの困難

こんなことが珍しくありません。今にあぐらをかいていると
いずれ足元をすくわれかねません。

どんな時でも感情に振り回されることなく冷静に考えられ
る。

このような心の在り方を発揮するのは、何も切羽詰まるまで
待っていることも在りません。業績が順調なときでもその感情
に惑わされない。自分の在り方に照らして考える。
このような考えが新たな波を引き寄せ、結果として会社がど
んどん進化を遂げるのです。

目先の感情に踊らされることなく、本質的なアイデアで新し
い波に乗る。

次の章では実際に心を創る（胆力）習慣と、お客さまのため
に何をすればいいのか。そのアイデアの出し方についてご紹介
します

第4章 心を創る

どんな時にも動じない心を創る

切羽詰まった時や苦しいときに感情に惑わされず冷静に考えることが出来ると大概のことは乗り越えられます。

「胆力」を鍛えたいとよく聞きます。
しかし「胆力」を鍛え方がわからないのではありませんか。

多くの方が胆力は苦しい修行でしか鍛えられないと思っています。しかし、意外に思うかもしれませんが普段の生活の心がけで簡単に鍛えることが出来ます。

胆力は簡単に鍛えられると言うと、なんだか嘘っぽく聞こえるかもしれませんが。苦しく大変な修行が必要だと言った方がありがたいかもしれません。しかし、心のメカニズムから言うと苦しい修行をして到達するのも普段の生活の心がけで到達するのも同じ所に到達できることもわかっています。

そんな馬鹿など、思われるかもしれませんが実際どのようにすればいいのかその方法についてご紹介します。

第4章 心を創る

まず初めは、

「感情に惑わされない」

「人は感情の動物なり」と、言った方がいます。怒ったり、恐れたり嫉妬したりするのが人間なら当たり前だと言う事でしょうか。でも、感情のおもむくまま行動するなら他の動物と変わりません。

それを言うなら「人間は感情を統御出来る動物である」と言うのが正解だと思います。

先の社長の話でもおわかりの通り感情に惑わされ行動するとあまり良い結果にはなりません。どんなに追い詰められても感情とは別に冷静に考え行動する事が良い結果につながります。

感情に惑わされずに冷静に考える。それは見方を変えると「悟りを開く」とも言えます。

悟りを開くといきなり大げさな話になってしまいました。が、話は最後まで聞いてください。

ところで「悟り」とはいったどういうことを言うのでしょうか。

その解釈にはいろいろありますが、その一つはどんな時でも自分の感情に惑わされないことだと考えています。

悟りを開くとは、何を言われても何があっても「怒らない」「不安にならない」「怖れない」「憎まない」等々ネガティブ感情が湧き上がらなくなることはありません。(人が生きて以上ネガティブな感情が湧き上がるのを

第4章 心を創る

止めることは出来ません。)

「悟りを開く」とは、ネガティブな感情がわき上がったときにその感情に惑わされて一喜一憂しない。瞬時に前向きで意欲的な気持ちに(考え)切り替えられる事です。

普段の生活の中でどれだけ自分がネガティブな感情に惑わされているか考えてみてください。

些細なことで怒ったり、取り越し苦労をしては不安になってあれこれ考えたり・・・数えきれません。

悟りとは全く逆の修行を毎日毎日していることに気づかれると思います。

ところで、悟りを開くには厳しい修行をしなければと思っていませんか。

それが、どうもそうではなのです。

「修行」と言うと滝に打たれ険しい山道を何日も歩き続ける難行苦行を思い浮かべるかもしれませんが。では、この修行とはいったい何をやっているのでしょうか。

修行とは自分の心と向き合い続けることです。

ほっておくと目先の楽な方へ逃げ出そうとする弱い心。つい自分本位で考えてしまうわがままな心。そのような弱い心を逃げられない環境に自分を置き強制的に弱い心を鍛えようとするのが難行苦行の修行です。

第4章 心を創る

実は、私たちもその気になりさえすれば日常生活の中でも難行苦行に負けず劣らない修行が出来ます。

悟りを開くかどうかは別として、普段やたらに怒ったり取り越し苦労をしたりとネガティブな感情に惑わされて行動していると、肝心な時にも冷静になることが出来なく良い発想も湧かなくなってきました。

感情に惑わされずに冷静に考える。瞬時に冷静になるコツは、常日頃から自分の感情と思考を監視して考えが感情に惑わされていると気づいたらその考えをすぐ修正します。

例えば、

部下が何かのミスをした時、感情で怒っている自分に気づいたら、今何がこの瞬間必要なのかを冷静に判断し部下に伝えます。

言うまでもなく、叱ると怒るは全然違います

部下を前にして怒りをぶつけているのは叱るとは言いません。また、時々部下になめられないようにとやたら怒っている方がいらっしますが、厳しく接するのと怒りは違います。

(怒りは怒りの連鎖しか生みません)

すべての自分の感情を監視して感情で行動していることに気づいたらそれを意識して変える。

自分の感情を監視し感情に惑わされない行動をする。

これを続けることは自分の心と常に向きあうこと、難行苦行の修行と同じです。

第4章 心を創る

このような「感情」と「考え」を分けて考える日々の習慣が、窮地に追い詰められても動じず、冷静に考えられる胆力となります。

更に、心を創るコツはもう一つあります。

第4章 心を創る

「時間に惑わされない」

考えが感情に惑わされてしまうもう一つの大きな原因が時間です。

時間が無いと考えると、感情に思考が引っ張られてしまい、時間にせき立てられ冷静な判断が出来なくなってしまうます。

例えば、

このままでは支払いできないと不安になったとします。それがきっかけであれこれネガティブなことをぐるぐる考え何も手につかなくなる。

不安になった瞬間に時間は急激に短くなり、出来ることも出来なくなってしまうます。

そんな事言っても現実にとんでもないことが起きる。と、言われるかもしれません。

では今不安になっていたらそれは起こらないのでしょうか。

それは起きたときに考えるとして気持ちを切り替え冷静に考えるとさまざまな方法が見えてきたりします。

確かに言っていることはわかるが、そんなに簡単に不安を払拭できるなら苦労はしない。特に、お金の不安と時間の不安もそうは簡単には払拭出来ないと思われるかもしれません。

そう思われるのは、これまで不安と正面から向き合うことをせず不安を漠然と考えていたのです。

第4章 心を創る

不安は具体的すれば消えて無くなります。

「時間に惑わされる。」とは日常的に頻繁に起きています。普段からそれを意識して捉え方を変えることでやがて時間の怖れにも対応出来るようになります。

約束の時間に遅れそうだ。会議に間に合わない。納期に間に合わない。・・・

そう思ったとき、心に不安や恐れ焦りが湧き上がります。

遅れたらどうしよう。と言う感情に支配されて焦って居ると、時間はどんどん短くなり想像通り「遅れた」現実は起こります。

今この瞬間遅れているわけではない。

遅れたときのことはその時考えればいい。

このように感情と思考を分離すると考える時間は無限になります。そして冷静になった心から湧き上がる新たなアイデアは結果として遅れなかった。あるいは問題が深刻化せずに解決した。時間に惑わされない考えがこのようなことを引き寄せます。

大事な事は、今この瞬間何が本当に必要なことか感情に惑わされずに本質を考えることです。

このようなマインドセット（考え）が心の余裕を生み新たな発想を誘発します。

第4章 心を創る

心を創る(悟りを開く?)とは、「感情惑わされない」ことです。

切羽詰まった時、
思うようになれずにいらいらしているときにその感情のまま行動すれば周りは誰も助けてくれません。倒産を目前に迫ったとしても、今倒産しているわけでもありません。

起きたことは起きたその時考えればいい。こんな心境になれば新たな道が湧き上がります。

これで、切羽詰まった時も冷静に考えられるようになる。とは言うもののその先どうしたら良いのかわからなければ、また不安な心に逆戻りしてしまいます。

そこで次は、アイデアの出し方のヒントを具体的な方法をご紹介します。

第5章 アイデアはあなたの中に

あなたの中にあるたくさんのアイデア

どんなに冷静になり「お客さまが喜ぶことをしたい」と本質が見えても自分にワクワクするようなアイデアがなければV字回復も再起も出来ません。

もう一歩進めてどうしたらお客さまを喜ばせることが出来るのか具体的なアイデアが必要です。

アイデアの出し方はさまざまありますが1つの方法をご紹介します。

「〇〇さんを幸せにするストーリー」を考える。

あなたの商品やサービスで〇〇さんが幸せ（喜ぶ）になるストーリーを作ります。

やり方はこうです。

1、あなたの商品あるいはサービスで幸せにしたい（喜ばせたい）方を直感で思い浮かべてください。
出来るだけ具体的にイメージします。

その方のお名前_____年齢_____

あなたの商品あるいはサービスを受けてどんなに幸せで喜んでいるのか具体的に想像してください。

その方はあなたの商品（サービス）を受け取り、どんな表情をしていますか？目尻が下がるほど喜んでますか？出来る

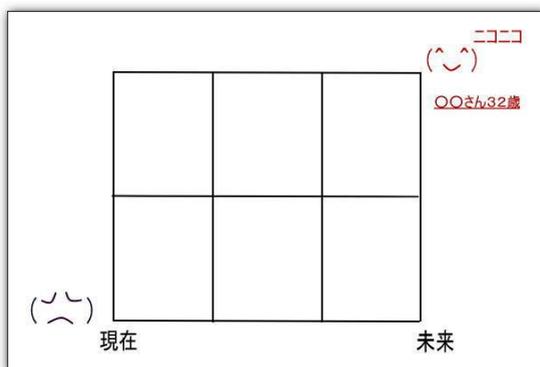
第5章 アイデアはあなたの中に

だけ細かく描写して書き出してください。

それが終わったら

2、その方の今の状態（あなたの商品やサービスを受ける前）を想像してください。どんな表情をしていますか。しかめっつらでしょうか？眉間にしわを寄せていますか？具体的にイメージしてください。

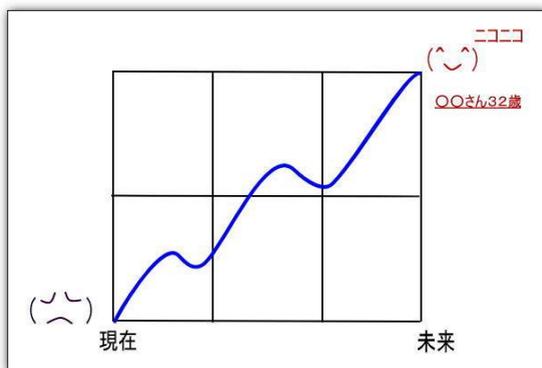
3、未来の〇〇さんと今の〇〇さんが具体的にイメージ出来たらそのイメージをA4又はA3ぐらいの用紙に下の図を参考に書き込みます。〇〇さんの表情や状態は出来るだけイメージで表します。



出来ましたか？

第5章 アイデアはあなたの中に

4、この図に〇〇さんが現在から未来にどのように変化してゆくのか一本の線で結びます。まっすぐ未来に向かうのか、多少困難に会いながら未来に向かうのか、その線の弾き方は自由です、あまり考えずに直感で線を引いてください。

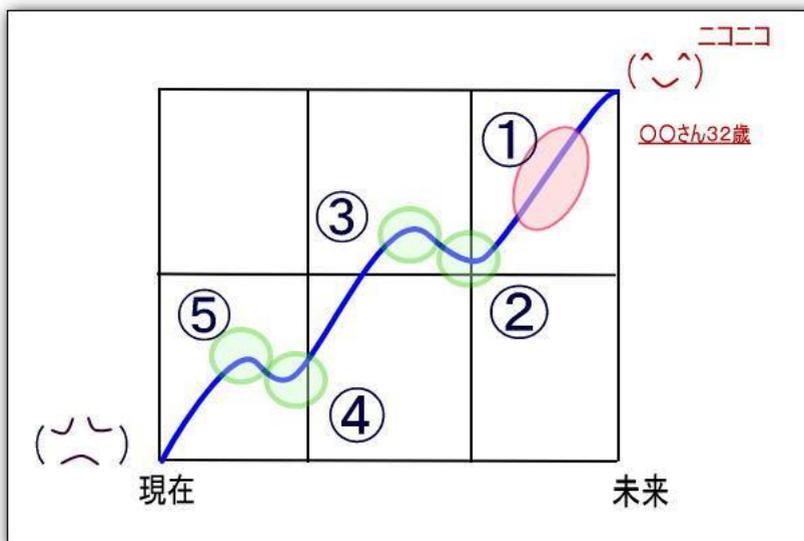


〇〇さんはどんなサクセスストーリーをたどるのでしょうか。

出来ましたら次に進みます。

第5章 アイデアはあなたの中に

5、先ほど書いた現在から未来の曲線の中で、未来完結の直前の線を①としてそれ以外の線の変化の方向が変わるところをまるめて囲み番号をつけてください。(番号の付け方は下記を参考にしてください。)



出来ましたら下記の質問に答えてください。

- ① の部分であなたの商品やサービスの何が、どんなところが〇〇さんの成功を加速させたのでしょうか。
- ② 何が最後の転換期にあったのでしょうか。
- ③ 何が減速させたのでしょうか
- ④ 最初の転換期は何でしょうか。
- ⑤ 最初の迷いは何でしょうか。

ここまで書くと、あなたの商品やサービスを使った〇〇さんのサクセスストーリーが見えてきませんか。

第5章 アイデアはあなたの中に

例えばV回復した社長を当てはめてみるとどうでしょう。

- ① 無理なコストダウンをする必要がないので原料にも良質の材料が使える。アフリカの生産者とフェアトレード（どちらかを犠牲にするのではなくお互いが幸せになれる取引）をして生産者も豊かに消費者も幸せになれる。その取り組みが多くの人々の共感を呼びさらに多くの方が自社のファンになって商品を買ってくれるようになった。
- ② 自然と調和しながら原料を生産。その生産者も消費者も幸せになれる方法、フェアトレードの導入を決めた。
- ③ 良質の商品をお客さまに提供する事が出来てお客さまも増えて順調に売り上げも上がっている。しかし、原料の調達にもムラがあり品質を保つのが難しい。これ以上生産を増やせない。本当にこのままでいいのか何か無理しているところがあるのではないかと考えた。
- ④ お客さんが本当に望んでいるのは、地球にも人に優しい製品だと思い、地球にも人にも優しい無農薬の原料を使う事を決めた。
- ⑤ 良い商品を提供しようと、品質と質感にこだわり改良を続けて来たが、それだけで本当にお客さまは喜んでくれるのだろうか。本当にお客さまの望んでいるのは何かと考え始めた。

.....

たった一枚の絵からこんなストーリーが出来ました。

おそらくこれを読みながら自分のお客さまに当てはめてストーリーを考えませんでしたか。そして、いろいろなアイデアが湧き上がってきかもしれません。

第5章 アイデアはあなたの中に

あなたの商品やサービスで〇〇さんを喜ばせる方法はあなたが一番良く知っています。

あなたの中にはアイデアが豊富にあります。

そのアイデアはきっかけさえ有ればどんどん無限に湧き上がります。

仕事がない。景気が悪いと。ぼやいてる間にどんどんアイデアを出し新しい波に乗りましょう。

きっと、お客さまに喜んでもらえる商品やサービスを、あなたなら生み出すことができます。

終 章

おわりに

結局のところ会社をダメにする社長、会社をV字回復させる社長の違いは

切羽詰まった時に、自分だけのことを考えて行動するのか、お客さまの事を考えて行動するのか、心の置き場所の違いです。

心が恐怖や不安に打ち勝ち、冷静に「お客さまが喜ぶこと」を考えて実行する事が業績の回復の決め手です。

2011年3月11日のあの日以来多くの方の意識が変わりました。これまで築いてきた財産、家族までもが一瞬でなくなってしまいう現実を目の当たりにして、お金や物質を持つことがさほど意味が無いことに多くの方が気づきました。

同時に何があっても変わらない本質的な価値を持つもの

「自分の存在価値」に気づきました

自分の出来ることを精一杯やる。

お客さまのため社会のために自分の出来る精一杯のサービスや商品を提供する。

あまりにもシンプルで当たり前のこと。

「原点回帰」

まさに、社会全体の在り方が原点回帰したようです。

拝金主義に踊らされて、さまざまなテクニックが贅肉のよう

終 章

についてしまった商構造。荒療法ながら原点に戻りシンプルになりました。

この本質を理解し本質的なサービスや商品を提供出来た企業は今後どんどん業績が上がるでしょう。

多くの方が価格を下げることしか考えていない、今。

本質に気づき、「お客さまのために自分はどんなサービスが出来るか」と真剣に考えるとしたらチャンスは無限にあります。

自分にしか出来ないサービスは他の参入を許しません。

経営者の心次第で、お客さんに喜んでもらえて自分も楽しい。こんなことが実現します。

仕事を不況のせいに行っている人は置いておいて、お客さんの喜ぶことをどんどん創造して時代の波に乗りましょう。

2012年新しい価値観の幕開けです。

ぜひ、これをお読みのあなたは、時代のリーダーとなりワクワクの創造で時代を変えて頂けたらと思います。

※この話は斜陽産業と呼ばれているタオル織物業界で唯一、世界ブランドになった池内タオル

<http://www.ikeuchitowel.com/> を参考にしました

プロフィール

著者・松本悠助について

自分の心の不調の克服経験から心理カウンセラーに。企業の業績は経営者、社長の心で決まる。心が決まればさまざまなアイデアも湧き上がり、どんどん時代の波に乗ることも可能です。経営者そして従業員の心を力を引き出し時代の波に乗り業績アップのお手伝い。

「いい話を聞いた」だけで終わりではなく具体的な方法で結果を出す。業績アップのため経営者へのコーチングやコンサルティングも得意とする。

所属・資格・他

- ・ 社団法人 日本産業カウンセラー協会会員
- ・ 産業カウンセラー・心理カウンセラー
- ・ メンタリング研究所・プロメンター塾
- ・ 神田昌典ライセンス保持

■お問い合わせ先

メンタルラボ「タスカル」

栃木県那須塩原市高柳 3 2 9 - 1

電話：0 2 8 7 - 3 7 - 5 8 7 1 (松本)

メール：info@78374.jp (携帯メール可)

Web：<http://78374.jp>

Facebook：<http://www.facebook.com/mtasukaru>



人生を楽しみましょう！

メンタルラボ「タスカル」
(メンタルトレーナー 松本悠助)

松本悠助