

藤間秋男の

●今月の経営テーマ “人が育つ会社にしよう!”

人が育つ会社にすることで次のようなメリットがあります。

①社内の信頼関係が深まります ②健全な社風が芽生えます

③より良い人材が集まります ④お客様に貢献できる会社になります

⑤業績向上につながります



株式会社コスモ教育出版『理念と経営』カレンダーより

(1) 大変うれしい メールをいただきました。(M.H様より)
TOMAKUメールマガジンのXメールが、15000人の読者に対して
毎週メールし続けています。その内容は
私が社員に TOMAKUメールマガジンの経営理念である
「明るく・楽しく・元気に・前向き」になつてほしい
ための毎日メールしている言葉を1週間分まとめて
送らせていただいております。社員も毎日12年間
送らせていただいております。
そのXメールに対してお言葉もいただきました。
「いつも本当にメールに励まされております。
幾度かXメール通信を拝見し、心ばかりの勇気と元気を
手に入れたか。本当に感謝しています。
いつもホジラフで心暖まる事敵るXメールに感謝して
います。この世の中に心ばかりの方が、このXメール通信で
心が救われていくのを思うと、お礼を言わねえと云う
なりメールした所存です。いつも前向きで明るいXメール
ありがとうございます。今後も楽しみにしていまふ」
藤岡様より。このTOMAKUメールマガジン(「明るく・楽しく・
元気に・前向き通信」)206号(17年間)TOMAKUメールマガ
ジン311号、毎日社員へのメール2375号(12年間)、社員の
読者明細への言葉115号(10年間)書き続けています。
その中で、このようにメールをいただきたまふ社員ありが
たうございます。当然 TOMAKU社員のフォローなしには
できないことではあります。にもかかわらず、TOMAKU

社員・家族のため、お客様のため、地球のため、明るく、
楽しく、元気に、前向き、になることを目標に書き付け
たいです。(そのため土日出勤が多くなってしまう)
TOMAXL2がTOMAのホームパーティをお申し込み下さい
(2)「自分以外にも問題点があるとき、必ず
自己の正さ化かなさについて、(トビタテ)

問題点がある自分以外にあると考えるなら、その矛盾こそが
問題点」(スティーブン・R・コヴィー)

「自己の正さ化かなさの分析は主観によりおこなった
分析が、されてしまいます。客観より問題点を改善するための
第一歩は自分の改善がなく、自分の改善なくして
問題は解決できるのではありません。(心に響く名言集)

前項もよくお話しするのは、成長する会社の社長は
「自己」の人生で、成長しない会社の社長は
「他者」の人生だと言われている。その業績が
悪いのは、景気のせいや円高のせいではなく社長のせい
と思わなければならない。そして改革・改善を生み出すのである。
部門長も一緒です。部門が成長できないのは部門長のせいです。

(3) 自分でも、左の方が早い！で業績が上がる、
(船井総研吉本大起)
業績を伸ばす経営者も「仕組み」に投資する。
そこにいる経営者も「マニピュレーション」を意識に向いて
いる。が、これも自分でも、左の方が早い！と同僚の
仕事をうばって一人で仕上げていました。個人として
成果は上がりましたが、全体で見れば微々たるもので
す。

① 誰がもっとも70点以上取れるのか。「仕組み」
社長や幹部の仕事は本来向けた仕事ができないと
業績は頭打ったことになる。社長や幹部がもっとも100点
を付けて部下でも70点以上をとる事ができていくことは
「仕組み」なのである。社長、幹部がもっともダメなのである。

② 力が実る環境こそが仕組み化された会社

仕組化の本質は100点の明確化。①「ステップ1」
自分ややっている仕事の流れを明確化。②「ステップ2」
一つひとつの流れをツール化(機械化)する。③「ステップ3」
ツールのトークを文字化する。最も上手な人からやっている
ことを見えてくることが仕組化をするためのポイントなのです。
新井や企画などでも同いたでまはすです。

(4) ストレス解消に絶大「涙」の身体効果

- ① 笑いに比べて涙を流すと笑い以上のアラス
作用をもたす。涙活イベントも開かれいる。
 - ② 泣いた時の涙は万病の元とされるストレスの解消に
強力なパワーを発揮することが明らかになって
きました。笑ったり泣いたりすると副交感神経が
優位になりリラックス状態になります。落語を聞いて
爆笑した時よりも、悲死映画を見て号泣した時
の方がストレスホルモンをより多く体外に追い出すこと
が分かりました。(ほうじん2015春 大谷克弥)
- 藤岡彩夏は、映画、テレビ、ライブコンサートなどで
よく泣きます。嬉し泣きが多いです。このように
ものを観られて幸せだと思えば涙が出てきます。
特に、ライブでは汗と涙がまじっています。
又、悲しい場面でもたくさん泣きます。それで
ストレス発散しているのかもしれないですね。
泣き虫な藤岡はストレス対策バッチリです!

(5) ツキの大団円 (西田文郎)

- 「自分のことだけ考えていると夢が持てなくなる。
他人のことを思うと二人の夢ができる。
〇西田偲君のことを思うと夫婦の夢ができる。
〇親のことを思うと親を喜ばせる夢ができる。
〇お客様のことを思うとお客様を喜ばせる夢ができる。
〇チームのためを思うとチーム目標という夢ができる。
〇日本のためを思うと日本を良くする夢ができる。
〇地球のためを思うと地球を良くする夢ができる。
〇自分以外の人を思うと夢が広がっていきます。」

(6) 「理念」と「経営」の更なる融合。もう一回600回!

- ① 経営者の一番重要な責務は「会社をつかさどる」こと。
ある一時の成功よりも「二つ三つの大きな許すこと」。
- ② 真の顧客満足とは「事前期待」>「事後評価」>「勝ち取り」
- ③ 顧客に四つのタイプ ④ 感動客 ⑤ 満足客 ⑥ 不満客 ⑦ 非満足客 (と5つあります) ⑧ 不満客 ⑨ 不満客 ⑩ 不満客 ⑪ 不満客 ⑫ 不満客 ⑬ 不満客 ⑭ 不満客 ⑮ 不満客 ⑯ 不満客 ⑰ 不満客 ⑱ 不満客 ⑲ 不満客 ⑳ 不満客 ㉑ 不満客 ㉒ 不満客 ㉓ 不満客 ㉔ 不満客 ㉕ 不満客 ㉖ 不満客 ㉗ 不満客 ㉘ 不満客 ㉙ 不満客 ㉚ 不満客 ㉛ 不満客 ㉜ 不満客 ㉝ 不満客 ㉞ 不満客 ㉟ 不満客 ㊱ 不満客 ㊲ 不満客 ㊳ 不満客 ㊴ 不満客 ㊵ 不満客 ㊶ 不満客 ㊷ 不満客 ㊸ 不満客 ㊹ 不満客 ㊺ 不満客 ㊻ 不満客 ㊼ 不満客 ㊽ 不満客 ㊾ 不満客 ㊿ 不満客
- ④ 部下に「任せ過ぎ」失敗した方が「任せ過ぎ」で
失敗するよりベター。ドラッカーは「人を育てるための最も
効果的な方法は「任せること」である。(⑩~⑪ 菅原玉子屋社長)
- ⑤ 士気を高める要素 動機づけ ⑥ 環境 ⑦ 才能 ⑧ 心。
- ⑥ 戦術の失敗と戦略を補えるが、逆は補えない。
- ⑦ 社長を数年やって人財を残さない人は「本物の経営者」
とは言えない。(⑩~⑪ 新国際セブンスターに社長、片方高崎南科大学教授)
- ⑧ 理念に反しないのは「自由だ」という社員が「理想」
から「現実」を実現する力を引き出す。(⑩~⑪ 森永製菓)
- ⑨ 中小企業が事業承継を成功させる秘訣は「社長も代替り」。
- ⑩ 不可能なことは何もない。この信念で自分も社員も変え。
- ⑪ 社内の風通しが良くなるという社風が、いかにして
富のよと社長から「社長ありがとう」がこぼれ出た。
- ⑬ 一度やってみれば失敗して、その経験が学べる。
- ⑬ 報告・連絡・相談、で組織の血源が流れるように。
- ⑭ うまくいったら、結果が出るのは「力」である。
- ⑮ 壁にぶつかって、直感なく上司や仲間と相談すればよい。
- ⑯ コミュニケーションを大事にして仕事の達人。(⑩~⑪ 田家信太郎)



仕事が楽しくなる名言

- 「自分一人のものが夢。みんなで共有できる夢が志」(孫正義)
「自然にほめる 真剣に叱る」「任せて任さず」(松下幸之助)
「アクションプランをつくる」「私は」ではなく「われわれ」を考える(ドラッカー)
「クレイジーな人たちが人類を前進させた」(スティーブ・ジョブズ)
「手当たりしだい、読むことです」(バフェット)
「世の中の人とは逆の発想をしなくてはならない…」(桜木建二『エンゼルバンク』)
「勤勉は喜びを生み、信用を生み、そして富を生む」(松下幸之助)
「失敗するのはつらいが、成功を試みたことがないほうがもっとひどい」(リースベルト)
「あきらめたらそこで試合終了ですよ…?」(安西先生『スラムダンク』)
「逃げ切れないほど、大きかったり、難しい問題なんてないよ!」(ライナス)