

1. 一番興味を持ったところはどこですか？

“納得解”というキーワード。相手に何かを伝えることや、教える時、まずは一番に自分の腹に落ちていないと出来ない。普通に考えれば当たり前のように感じてしまうが、基本に戻ってみるきっかけにもなった。相手への共感、伝え方を大切にしているのが、曖昧な解釈を減らしていくことが経営理念を考え抜く為の第一歩なのでは？と感じた。

1. 一番興味を持ったところはどこですか？

数字を変えたりではなく、考え方を変わる。マインドを再確認し、皆が理念に向いて、知率的に行動できる指針をつくる。抽象的の言葉ではなく、具体的。且つ、明確にい社員を先導する。その為にも、自らの言動、行動に差異がないこと。

1. 一番興味を持ったところはどこですか？

経営は逆算してビジョンを作る事から成り立つとの二木先生の言葉が印象的でした。まずビジョンを解かなくてからそこに対して経営戦略をたてる事を勉強になりました。言葉としてのビジョンの作りかたが面白かったです。

1. 一番興味を持ったところはどこですか？

ビジョン、理念が作り出す社員は迷子に付いていく。
モクダ-3マンが土が水がお金が付いてくる。
売上377に憧れの理由は、ビジョン、理念に憧れです。