

Q3 本日の気づきを生かして（自分自身、クライアントに対して）すぐに実践・改善したい行動はどんなことですか？

A 経営理念は「策定」ではなく「掘り起こす」、「浸透」ではなく「根付かせる」という言葉を使っていきたいと思います。「根付かせる」の順番もコンサルで使っていきたいです。

A 値決めて悩んでいるので、再度考えてみたい。二つの他力（従業員の力、天の力）がある。天に委ねたい。

A 第4条「誰にも負けない努力をする」の大切さを思い出しました。難しいことですが少しでも近づけるよう努力します。

A 私顧問先の社長に何事も決められず、やる気のない方がいます。気持ちを奮い立たせるために、経営12か条をぶつけてみたいと思います。

A 「燃える闘魂について、稲盛先生もこのように言われていましたよ、」とクライアントにお伝えしたいと思いました。

A 自分の器を大きくする作業という見方をしてこなかったので、改めて経営哲学の勉強が必要だと感じた。

A 適正な値決めをして、ぐいぐい営業していく。経費も無駄なものはどんどん切り捨てていく。強く思いを描く。

A 今日の印象に残った言葉を社員と共有する。

A 大義名分が人を動かすので、「なぜこの事業を行うのか」。情熱を持って語る。（自分の事業の大義名分と真我から確立しておくことが大事）。従業員とその家族を守るために会社を経営していることを伝える。相手が行動するスイッチを探す。

A 大義を考えて言葉にして、クライアントに伝えること。クライアントとお互いの目標を共有する。目標を持つことを怠っていたので、面倒くさがらずに決める。言葉の定義を理解する。論語を学ぶ。

A 視野が狭くなることがあるので、その際、利他行の視点で自分を客観視して、心の最適なバランスをとる。

A 考え方の偏っている経営者と話す時、体系図をイメージして話す。