

365日 が楽しくてたまらない! 「商売のヒント」

今月の商売のヒント:【自分をプレゼンテーションする「力」】

ある日、一人の社長が知性的な女性秘書を従えて、プレゼンテーション会場に乗り込んだそうです。名の知れた経営者が20人ほど参加する身内の集まりの中で、彼は新しい事業のプレゼンをすることになっていました。時間はわずか3分間。誰かのピンチヒッターだったようですが、彼にはビッグチャンスです。とはい



え百戦錬磨の猛者達を相手に、資金も人脈も知名度も実績もない人がプレゼンをして、普通なら相手にもされなんでしょう。ところがその場の全員が彼のプレゼンに真剣に耳を傾け拍手喝采し、彼の事業に支援を申し出た人までいたそうです。プレゼンの3分間に奇跡が起こった・・・のであればドラマティックですが、実はすべて彼のシナリオ通りだったようです。プレゼンをすることが決まったとき、彼はまず「自分」をプレゼンする方法を考えました。どこの馬の骨かわからない男の話聞いてもらうには、プレゼンの前に第三者に自分を底上げしてもらうしかない。社会では人をだます行為は決して許されないが、自分をアピールするプレゼンの場だからこそ演出として認められる場合もある。そこで彼は知性的な女友達に「1日だけ僕の秘書になってほしい」と依頼したのです。

プレゼン当日、女性秘書は猛者達と名刺交換する彼のとなりで、にこやかに微笑みながら絶妙なタイミングで彼を立て、彼の経歴や将来のビジョンを的確にかつ手短かに伝え、その間に飲み物を用意して猛者達に勧めたそうです。「私は社長の素晴らしいビジョンに共感を覚えています」。気立てが良くて気が利いて賢い。こんな秘書からそれほどまでに敬意を示されるこの男は、ただ者ではないかもしれない。彼はこうして名刺交換の時点から「自分をプレゼン」し、成功するための土壌づくりをしたのです。彼は言いました。「経営者には優れたプレゼン力が必要だ」。資金や人脈や知名度がなくてもプレゼン力があると自分や会社、商品のファンを増やすことができるのです。多くの人から応援してもらって仕組みづくりや戦略を考えることは、経営者にとって大切な仕事のひとつではないでしょうか。



金子会計ニュースレター

第52号

金子税務会計事務所
〒143-0015 東京都大田区大森西3-14-16
代表: 税理士 金子正裕
編集: 税理士 金子史己也 (カネノリキヤ)
TEL: 03-3764-3300 FAX: 03-3764-3957
Mail: info@kaneko-kaikei.com

志

KOKOROZASI

今月の一冊

成功の第一歩は「目標」を持つこと



去る9月28日に当事務所主催で「売上倍増の仕掛け: 戦略的マーケティング」、について、講義と演習のセミナーを実施しました。セミナーの内容は、世界 No.1 マーケティングコンサルタントのジェイ・エイブラハムが中小企業をはじめ世界中で実証してきた売上増の実績を、わかりやすく体系的にまとめたものです。日本でも多くのコンサルタントがジェイの手法を取り入れ、自らのスキル向上に役立てています。朝10時から夕方6時までの長丁場でしたが、参加者の方々からは、たいへん参考になり今後の経営に生かしていきたいと好評をいただきました。

売上を上げるにはどうしたらいいかという実践的な手法や考え方にはジェイ・エイブラハムは膨大な内容を提示してくれます。かの経営学の大家ピーター・ドラッカーも、「企業の基本的な機能は、マーケティングとイノベーションの二つだ」と言うように、経営者の方々は経営を行う上でマーケティングをもっと再認識していく必要があるかと思えます。今後も機会を見てセミナーを開催してまいりますので、是非ご参加ください。

売上を増やすことはもちろん重要なことですが、将来、自分自身あるいは自分の会社はどうあるべきかと具体的に考えたことはあるでしょうか? 過去に考えたとしても、慌ただしい毎日に流され、いつのまにか風化してしまっているようなことはないでしょうか。年月はあっという間に過ぎてしまいます。人の一生は短いと感じている人も多いのではないのでしょうか。

人は誰しも有意義で充実した幸せの一生を過ごしたいものです。ひとつの価値観を表す言葉に“成功”というものがあります。成功とはある意味主観的ですから、自分にとって成功とは何か、その定義を定める必要があると思います。世の中には、いわゆる成功本なるものが多く出ていますが、現在世界で最も注目されている人物のひとりが、今回ご紹介する本の著者“アンソニー・ロビンズ”です。

アンソニーは1960年生まれのアメリカ人です。アメリカで最もパワフルで影響力のあるコーチとして知られ、彼のクライアントにはアメリカ大統領をはじめ各界の超一流の錚々たる人々が名を連ねています。本のタイトルは「一瞬で自分を变える法」とありますが、内容はコーチングやNLP理論などを元に、アンソニーが実体験で得た能力開発の具体的方法、つまりアンソニーによる成功への導入本です。出版されてから何年にもなりますが、世界で1000万部を超えるベストセラーとなったそうです。その冒頭部分に「一流の人が実行している究極の成功方程式」という項目があり、その最初に掲げているのが「目標を持つこと」なのです。つまり「自分の望みを正確に定義すること」と述べています。

この目標を持つことは、アンソニーに限らず、あらゆる成功者たちがほぼ例外なく言っています。松下幸之助しかり、稲盛和夫しかりです。30代で上場を果たしたGMOインターネットの熊谷社長も一冊の手帳に目標を書き記した成功体験を出版しています。ゼロから3年で億万長者になったネット業界

今月のあなたの運勢 鑑定: 妙慎

A型	B型	O型	AB型
信用第一を心掛ければスムーズに事が運ぶ運勢です。また、次のステップへの足掛かりになるヒント探しが吉!	思考が乱れやすいと感じたら上司や同僚に相談しましょう。チームワークを大事にするとさらに吉運がアップ!	年末を見据えて一足先に大掃除や片づけを始めましょう。来年中にやりたい目標がある人は、この時期に計画を。	心身ともに活気がある今月は行動力がツキを呼ぶ運勢です。積極的に動くことで周囲からの信頼も向上します。

まちがいさがしの答え→左端のぶどうのつる、きのこを焼いている煙、左下のきのこ盛り合わせのきのこがひとつ違う、大学芋の抜(中難)、すずきの穂の先(難)

のカリスマと沢翼も「目標」を常に意識することが成功への最短ルートだと言っています。単に頭で目標を漠然と認識するのではなく、目で見える文字として、あるいは写真のような具体的なイメージとして常に携帯し、潜在意識を刺激することが重要であると言います。

始めるにあたり年齢など全く関係ないと言います。まずは目標を定義し、具体的に持つことから、そして毎日意識できる工夫をすることから始めてみようではありませんか。リーマンショック以降の低迷状態が未だ続いている中小企業業界ですが、目標設定は、やろうと思えば誰にでもできるはずです。アベノミクスという期待感、東京オリンピック開催という好機も得て、この勢いを是非中小企業にも持ち込みましょう。

まちがいさがし まちがいは5つあるよ!! (ふたつは難)



答えは最終ページ!

トレンドを斬る!

インターネット上の仮想通貨『ビットコイン』は2009年に誕生し、現在の流通総価値は10億ドルを超えているそうです。

国際送金や為替の手数料が格安で、ネット通販などでの利用者数も増えています。また、他の電子マネーとは異なり無国籍のため、どの流通貨幣とも連動せず政府や金融機関を通しません。マネーロンダリングの使用や相場の急変動などリスクは多く議論を呼んでいます。インターネット上の新たなマネーとして君臨する日も近いかもしれませんね。



偉大なる日本の100人に学ぶ 人の心を魅了する生き方。

【独立自尊：福澤諭吉】

幕末から明治にかけて西洋文明を日本に紹介し、文明開化の道を開いた啓蒙思想家の福澤諭吉は1835年に大阪で生まれました。豊

前中津藩の下級藩士だった父は優秀な漢学者で人柄も誠実でした。藩内でも信望の厚い人格者でしたが、身分の低さゆえに高い役職には就けず実力を発揮できぬまま世を去りました。家柄によって人生が決まってしまう理不尽な身分制度に、幼少の頃から強い違和感を覚えていた諭吉は、その後、勉学で頭角を現します。蘭学はもちろん独学で英語も身に付け25歳のときに幕府のアメリカ使節団に選ばれます。二度の渡米、一度の欧州訪問を通じて諭吉は欧米の生活や学問、先進的な社会制度に触れたのでした。慶応義塾の創設者としても知られる諭吉は、政府に入らず民の立場で人々に新しい思想や学問を伝え続けました。教育者としての顔のほかに、現代でも読み継がれる『学問のすすめ』に代表されるベストセラー作家でもありました。執筆の際には「誰に何を伝えたいか」「広く世の中の人にわかってもらうにはどうすればいいのか」を常に意識していたと言います。「わかる人だけがわかればいい」という考えをよしとしなかった諭吉の、「天は人の上に人をつくらず人の下に人をつくらず」「独立自尊」の言葉には、人間の平等と各自が自立して生きてほしいという熱き願いが込められているようです。



幕末から明治にかけて西洋文明を日本に紹介し、文明開化の道を開いた啓蒙思想家の福澤諭吉は1835年に大阪で生まれました。豊前中津藩の下級藩士だった父は優秀な漢学者で人柄も誠実でした。藩内でも信望の厚い人格者でしたが、身分の低さゆえに高い役職には就けず実力を発揮できぬまま世を去りました。家柄によって人生が決まってしまう理不尽な身分制度に、幼少の頃から強い違和感を覚えていた諭吉は、その後、勉学で頭角を現します。蘭学はもちろん独学で英語も身に付け25歳のときに幕府のアメリカ使節団に選ばれます。二度の渡米、一度の欧州訪問を通じて諭吉は欧米の生活や学問、先進的な社会制度に触れたのでした。慶応義塾の創設者としても知られる諭吉は、政府に入らず民の立場で人々に新しい思想や学問を伝え続けました。教育者としての顔のほかに、現代でも読み継がれる『学問のすすめ』に代表されるベストセラー作家でもありました。執筆の際には「誰に何を伝えたいか」「広く世の中の人にわかってもらうにはどうすればいいのか」を常に意識していたと言います。「わかる人だけがわかればいい」という考えをよしとしなかった諭吉の、「天は人の上に人をつくらず人の下に人をつくらず」「独立自尊」の言葉には、人間の平等と各自が自立して生きてほしいという熱き願いが込められているようです。

今さら聞けない 経済用語

【今月の教えてキーワード：消費者物価指数】

全国の消費者世帯が購入する物やサービスなど物価全体の動きを見るための指標で、総務省より毎月発表される。これにより同じ生活水準を維持するために必要な金額の増減が把握できる。ある時点の数値を100とし、それを基準に比較する。現在は平成22年が基準となっており、5年ごとに見直される。数値が100を切ればデフレ、上回ればインフレ状態と見ることができ、景気観測や物価対策などの様々な場面で利用されている。