

お忙しくても、約 2 分間で読めます

山内公認会計士事務所

# ハートフル・ワード (心からの言葉)

TEL 098-868-6895  
FAX 098-863-1495

## 経営者への活きた言葉

### 読むに値する本か、読むべき箇所はどこかを判定する

野口 悠紀雄 (早稲田大学ファイナンス総合研究所顧問)

1. 私は本を読むときには専門分野の本であってもそうでない分野の本であっても、いつも実行していることがあります。それはまず、①読むに値する本か、②読むべき箇所はどこか、をできるだけ早く判定することです。そのため、本のページをめくりながら、キーワードなどを拾い読みします。新書は 5 分、単行本は 15 分でほぼこのプロセスを完了することができます。これは、20 代後半の米国留学時代に身に付けた「サバイバル読書法」であり、「無駄なことをしない技術」でもあります。
2. 米国の大学院では、リーディング・アサインメントといって、5~6 冊の分厚い専門書を「来週までに読んできなさい」という読む宿題が与えられます。外国人には、とても読めるような分量ではありません。そこで私は、大学院の図書館で指定された本を借り出し、学生が線をひいたり、書き込みをしたりしている箇所だけを、集中的に読むことにしました。なぜ、その部分に分かるかといえ、そういうページは本の底部が 1 ミリメートルぐらい、手垢で汚れているのです。
3. 実は膨大な文書に目を通さなくてはならない霞が関の役人には、そういうやり方をしている人たちがたくさんいました。例えば、役人から政治家になった岸信介は「あらゆる文書は最後から読んだ」といわれます。まず最後の結論を読んでから、最初の部分を読み、全体を流し読みしてどこを読むか決めるのです。このやり方は、学術論文や専門書の場合には特に有効です。

(参考:「週刊ダイヤモンド」2015 年 10 月 17 日号)

## 経営者のための営業学

### お客様作り、リピーターを作る

鈴木 喬 (エステー会長)

1. ロングセラーが行き詰まったら、すばっと諦めることも大事です。大切なのは、顧客を維持することです。お客様は今の姿形の商品を買っているわけですから、だから、なるべく信頼を裏切らないように、大幅には変えない。お客様に分からないように変えて、3~4 年したら、「全く違ってたね」と思わせる。ロングセラーの場合、3~4 年先を考えて少しずつ改良を積み重ねていきます。今売れている商品を大事にして売った方がいい。
2. ロングセラーが生まれにくいのは、新商品を作り過ぎるからです。それで自分の敵が自分になる。基本方針は、お客様を創造し、維持・拡大していく。よく「モノ作り」って言うでしょう。けれどエステーはモノなんか作っていません。お客様を作り、リピーターを作る。

(参考:「日経ビジネス」: 2015 年 11 月 2 日号)

## 経営者のための理念・哲学

### 三方よしは恕の心

童門 冬二 (作家)

1. 近江商人のポリシーはよく知られているように「三方よし」。自分よし・相手よし・世間よしだ。自企業もほどほどの利益が得られる。客 (相手) もよい品物を適正な価格で得られる。これによって客と商人との間に強固な信頼関係が生まれて、広がっていけば社会 (世間) そのものが、信頼に満ちた豊かなものになる。当たり前前の商業道徳だ。しかしこの当たり前前のことが守るとなるとなかなか難しい。
2. 近江商人がこれを実践するのにいろいろ工夫した。例えば、事前にリサーチを行い、ニーズの高い品物の見本を持っていく。売れた代金で現地の製品を買い付ける。つねに先行あるいは設備投資に力を注ぐ。三方よしの根底は、恕の心 (客の立場に立つ優しさと思いやり) である。

(参考:「週刊東洋経済」2015 年 11 月 7 日号)

## 古典に学ぶ

### キリスト教騎士の三つまの魂

(解説) 最も穏やかで最も平和を愛する宗教 (キリスト教のこと) さえ、この欣求を裏書保証すると言ってはいけな<sup>ごんぐ</sup>いのだろうか。トムの願望こそ、イギリスの偉大がおおかたその上に建てられた基礎である。そうして、武士道もそれより小さな礎石に立ちはしないことは、ほどなくわかるだろう。ヨーロッパでは、キリスト教が、騎士道に霊的素材を注入した。宗教と戦争と栄誉とは、キリスト教騎士の三つの魂である。日本においても、武士道の源流がいくつかあったのである。

(参考: 佐藤全弘訳新渡戸稲造「武士道」: 教文館)