自分より厳しい条件で懸命に生きている人を見ると自分はすごいなと思ってしまいますね。何が出来たかということよりも、何を目指すかという事に意義があるので、

『理念と経営』共に学ぶ会3月号設問表

【設問1】「くちびるに歌を持て　心に太陽を持て(P6～P7)」には、相手チーム応援団の「勝ち負け」を超えた人との交流の大きさ・正義感に筆者が愕然としたいう話が紹介されていますが、あなたの人生の中で、自分がちっぽけに思えた経験・体験を教えて下さい。

こうゆう、自分の可能性や

テレビなどで、踊がいる的な人が、凄くたくさん、楽しいなり、自転車で来たりと、そんな映像を見ると、自分は何をやっているんだろうと思っています。連命を信じて

限元通ぎれば、誰でも出来ることだと思う。これが思う。自分です。

前向きに、ただ、おきに、毎日を過ごしていきたいものです。

【設問2】「企業事例研究　株式会社王将フードサービス(P18～P25)」には、『売れているからこのままでいい』と思ったら、そこで終わりや」と、商品の進化に対する強い執着が企業発展の要素である事が解りますが、下記について、あなたが執着を持って進化を求めている事を教えて下さい。

現場だけでは解決出来ないトラブルが有るので難しいですね。

①工事部は施工、営業部は顧客接点、事務員は事務処理について

・「3A」安全・安心・安価から「3S」信用・信頼・親近感へと変わります。今の時代

・これが大事だと思います。この間の脳の刺激複雑ですべてはスポーツが組んであり

・非常にやりにくい中でのトラブルの打ち消しで、くたくたまでやっちゃ、なんなんぶっとも解決

②情報の共有について　するということで時間も特にされず、そんな中「なんでこの現場は」と

・　自分の頭や言葉に表われていると思う。これは親近感にも繋がっていた

・　いないだろう、知者です。でも、その現場のオペレーションを使って、

・PCの処理なので、掲示板などで、試験ではないと思うので、可能性の限り受け答えい

てあげて欲しいと思います。ただし、その、トラブルの原因を営業部と共有し

【設問3】「ありがとう経営のすすめ　三位一体論(P27～P33)」には、方針とマネジメントの必要性が記されており、現場力の項では「お客様の困り事を解決した結果が利益」と示されています。我社ではその点を「施工伝票に載らない価値の提供」として掲げ、施工以外の価値提供も顧客の購買動機に大きく起因していると考えていますが、貴方が顧客（現場監督）ならば、どのような施工以外の価値を有り難いサービスとして感じるでしょうか、三点教えて下さい。

相手の立場に立って、

・KYに基づく安全作業の徹底。　ちょっと具体的サービスが思い浮かびません。

・工期、施工時間短縮のためのマンパワーや施工方法の提案、提供。　どうも、有効な手段

・上記の、信用・信頼・親近感の持てる人材。　だと思いますので、実践実践

【設問4】「未来をひらく小さなコンセプト（P72～73）」には成功者・偉人の座右の銘や片時も心から離さなかった信条が記されています。私自身は仏法の「願兼於業」を この一年のテーマとして手帳やノートに大書していますが、あなたが大切にしているコンセプト・座右の銘を教えて下さい。

「喜楽今時」　今、この瞬間を楽しく有意義に過ごす…という意味ですかね。

禅の考え方に似ていますね。"刹那裁断"

将来のこと、過去のことにとらわれず、今、ここに全力を尽くすと…

未来を楽観視出来ない時代だからこそ、

今を全力で生きる事は大切だと思います。