

先日アカデミーで、ドラッカーを一言で言えばワクワク、ドキドキであると言いました。ドラッカーは第一次世界大戦、第二次世界大戦を通じて戦争の悲惨さを骨の髄から体験し、戦争のない平和な、幸せな社会にする為には一体どの様にすれば良いのか全身全霊を傾けて考えたに違いありません。

その結果生まれたのが、正しい企業のあり方、人を尊重する企業、人が幸せになる企業の仕組みを構築し、企業運営の正しい基本的考え方を全世界に発信しました。

企業は何のためにあるのかといつも言っていますが、このドラッカーの考え方と私たちの考え方が非常に共通しています。

私たちは常に私が、私かと私が中心になって、自分が中心になって考えてしまいます。しかし、その中心を少しずらして、全体の幸せ、社会の幸せを考える考え方に移して行きたいのです。

いかがでしょうか

自分中心に考えた仕事にワクワクしますか？ 自分さえ良ければ良いでは、やはりワクワクしないのではないかと思います。

ではどの様なときにワクワクしますか

そうです、誰かのお役に立った時ワクワク感が増します。

では聞きます。

何の商品サービスをお届けした時にワクワクしますか

私たちはやはり必需品、どうしてもお客様に使用して頂きたい商品サービスをお届けし、本当にお客様のお役に立った時にワクワク感が増します。

そのお客様に役立つ商品サービスをお届け出来るやり方がドラッカーのマネジメントです。

ドラッカーはよく独自の貢献

と言います。ただ販売する商品ではなく、自らの企業が独特の貢献をする。

マット、モップ、空気清浄機、加湿器、エアコンクリーニング、浄水器、キッチンフィルター、定期訪問メンテナンス 何が必需品だと思いますか

モップ、エアコンクリーニングと定期訪問メンテナンスは

どこの、家庭、事業所にどうしても必要な商品サービスだと思います。

必需品です。必需品とはどうしても必要と言うことです。私たちは東京中、日本国中の家庭、事業所にお届けする義務と責任があります。

ドラッカーのマネジメントはワクワク、ドキドキです。  
ワクワク、ドキドキが私たちの仕事です。

ドラッカーは言います。

「人が何かを成し遂げるのは、強みによってのみである。  
弱みはいくら強化しても平凡になることさえ疑わしい。」  
「強みに集中して、強みから卓越した誇りある存在となれ！」  
ドラッカーの経営は人を活かす、人の幸せを追求する経営です。

人が成長する為には「成長せよ」言っても成長出来ません。  
魂を揺さぶる使命感、熱意、ワクワク感そして人を尊敬し敬意を払いどこまでも信じる  
心、高い目標、常に商売人的感覚が人を成長させます。  
目標と目的をはき違えてはなりません。  
戦略、戦術、数値が目的になると仕事の意味が見出すことは出来ません。  
ワクワク・・・熱意・・・使命感・・・理念・・・理想像・・・戦略、戦術、数値  
この順番を忘れないで下さい。