

一問一答の経営力。

其仙流 開運コンサルタント 和泉堂

目次

- P1 目次
- P2 開運は経営者の人間力とする命題
- P3 「人財力」について
- P4 「商品力」について
- P5 「サービス力」について
- P6 「宣伝力・仕組み」について
- P7 「益力」について
- P8 「経運力」
- P9 「造化の運勢」と称して観ることが出来る。
- P10 コンサルティング料金

開運は経営者の人間力とする命題

開運には人間力の向上が必須であって、どうにもこうにも動かし難い「根っこ」のようです。事業でもより高いレベルでの成功を収めるには、それなりに上質の人間性が求められるのも侵し難い原理原則のようです。さて、「運」はどこに宿るのでしょうか？はい、其仙流風に申し上げれば、「真心あるところに運は宿る。」と、定義付けております。人間性や人間力の向上・・・と一口に言っても、また、経営者たる者・・・を語るにおいても、様々な表現があることでしょう。様々な経営者がおられ、様々なサクセスストーリーがあり、ポリシーも様々ですが、ここは一つ「真心」をテーマに、真心が上質の運を宿す、について考えてみるお時間を設けて頂ければ幸いです。

真心とは言い換えれば誠意。誠意に純度を求めるから真心と。どこまでも相手に尽くした飾ることのない気持ち、言動としています。語りに語れど、数万冊の書を持ち出したとしても、時に「真心」の一言に勝るものはないほどに、上質の人間性の根っこある大哲学です。其仙流は、運を宿すにおいて、愛や情熱の上に「真心」を置き、長年に渡り運勢学への深い造詣を求めてきました。真心とは、事業が成功する、しないを既に超えたところにあるものです。超えたところにあるものですから、それは既に成功であって、既に運がよろしいわけで、神が住み着くが如くに運を宿す・・・となるのです。至誠天に通じる。とはよく言ったものですが、先人の言葉通り、やはりそのようです。すなわち、経営を生かすも生かせぬも、結果的に人間性が問われるのは、「誠をもって事に当たったか、当たってきたか？」に、集約されているわけです。真心に含まれる道徳的意味も広く、深い。であるが故に、極端な話、仙人級、聖人級しか持ち得ない心得のように考えてしまいますが・・・、いえいえ概してそんな事はないですし、難解難透でもありません。小さな暮らしの単位で、それこそ誰しもが、ほんの目の前にあるこんな小さな悟りを、気づきを、見逃しているに過ぎないことを申し上げたいと思います。では何故、見逃しているのか？至って単純な事です。そう「素直さ」です。そう、真心には、まず「素直さ」です。上運の根っこにある高い人間性の始まりは「素直さ」からであると。従って、経営とは、経営者たる者を語る時、開口一番に「真心」を。そして、それぞれの真心を求める時、素直になればなるほど、自然と湧き出る心が一番近い真心であると。

百花繚乱の開運法があっても、当たるとか、当たらないとかといった能力、結果をいくら追求したとしても、同時に、または継続的に、その方の人間性、人間力を高める、すなわち「学ぶ姿勢」を追求し続けられない限りは上質の開運は訪れない、すなわち上質の経営は成り得ないものです。とは言うものの、実際のところ私の会社はそこまで上質、高レベル迄は求めません。といった本音建前は確かにございます。しかし、ここが厄介な事に、上質を目指さない経営、経営者はいずれ劣化します。何故なら、そう、運が宿らないからですね。「運」は、独立した考え方(存在)が出来ますが、究めた表現をさせて頂ければ、世の中全ては運でありながらも、その根っこは人間力であることの侵し難い原理あり。卵鶏論ではなくて、両方の見方を通して、包括的にご理解頂くのが、運勢学でもございます。いずれにしても、上質の開運には、まずは人間性の見直し、成長があって、これをどこまでも前提にしつつのハードとソフト。優れた開運法には、人間性を問う厳しさ、人間力を養うことのカリキュラムが含まれているものです。

「人財力」について

● 人事・取引先(パートナー)

- 1) 一人から複数人まで「より会社にとって良い」人選。
- 2) 一社から複数社まで「より会社にとって良い」取引先・パートナー選定。
- 3) 一人から複数人まで「リストラ・条件付け」の人選。
- 4) 一社から複数社まで「取引停止・条件付け」の取引先・パートナー選定。

※ 「」内の設定は細かくても可能。真面目な…儲けを生む…毒になる…運を下げる等。

● 人柄・人間性

- 1) 「社員・新入社員・候補」の人格傾向。
- 2) 「取引先・パートナー」の人格傾向。
- 3) 「お客様」の人格傾向。

● 気持ち

- 1) 「部下・取引先・パートナー」の仕事(会社)に対する気持ち。
- 2) 今回の事件(事態)における「部下・取引先・パートナー・お客様」の気持ち。

● 成長へのテーマ

- 1) 人材育成のテーマ。(社員全体として、どういう姿勢(カラー)をお手本とするか)
- 2) 個々の人間力のあるべき姿。(個々の課題、テーマ)

「商品力」について

- 販売商品選定。（何を売るか？）

- 1) 売れる見込みがあるか、ないかの見方。

- 2) 価値があるか、ないかの見方。

- 開発商品のコンセプト。（何のために、誰の為に作るか？）

- 1) イノベーション的、無から有を作る見方。

- 2) 付加価値的、アイデア的見方。

- 商品販売パッケージ。（単体か、付加価値か、総合力か？）

- 1) 買いやすさ、受け入れやすさ。

- 商品価格の設定（適正価格は？）

- 1) 御社、顧客、両者にとって…を経て、つまり折り合い点。

※ 狙い、価値に応じた価格設定は多岐に渡り、自由。

「サービスカ」について

● サービス内容の構築。

- 1) どんなサービスを？
- 2) 誰に対して？
- 3) いつ？
- 4) どこで？
- 5) 何の為に？
- 6) 期間は？
- 7) 価格は？

● 付加価値の是非。

- 1) 商品を下支えするサービスか？の見方。
- 2) 信頼を得るサービスか？の見方。
- 3) サービスそのものが商品になりうるか？の見方。
- 4) 採用時期、タイミングは適当か？の見方。
- 5) 真新しさ、気付きのあるサービスか？の見方。
- 6) リピートに、他方に、「繋がる」サービスか？の見方。

「宣伝力・仕組み」について

● 媒体

- 1) どの媒体がより効果があるか？の見方。
- 2) 「今出来る」最大値としてよりどのやり方が良いか？の見方。

● 内容

- 1) 文言、キャッチは、的を得たインパクトがあるか？の見方。
- 2) ターゲット層、目的に応じた内容になっているか？の見方。

● 仕組み

- 1) 口コミ、人海戦術を軸にするか？の見方。
- 2) SNS、インターネットに軸をとるか？の見方。
- 3) ネットワーク的要素、その他独自構造を取り込むか？の見方。
- 4) 上記を軸に展開する具体的な仕組み(構造)は通るか、通らないか？の見方。

「益力」について

● 利益・売上

- 1) この事業(仮説)は儲かるか？見方。
- 2) 今期は利益が出るか？の見方。
- 3) 当月、来月、再来月の売上動向は？の見方。

★ 利益、売上を上げる為に何に照準を、何の改善を、何の強化を？の見方。

● 価値創造

- 1) この活動・事業(仮説)は、価値を生むか？の見方。
- 2) この活動・事業(仮説)の価値の規模はどの範囲まで及ぶか？の見方。
- 3) この活動・事業(仮説)は、どんな価値、効果を作り出すか？の見方。

★ 価値がよりある、まで引き上げる考え方とは？内容とは？の見方。

「経運力」について

● 持続力ある運の七つの定義。

1) 必要なだけ入る。

→ 必要な時に、必要なだけ入る運は、ダムとなり、利となり。

2) 何かと微調整があることに運が動く。

→ 日々の微調整が、人間力と経営力に。

3) 日進月歩を忘れずに。

→ 「運」は粘りにつく、すなわち持続力、継続力へのヒントになれば。

4) 人生を大きく包む見識と器量の見方がいる。

→ おかげさまと、周囲の人を大事に考えることから。

5) あえて粗を探すことなかれ。

→ 変革は新しい風を察するにあり。

6) 人間的成長を促すヒントになれば。

→ 「成長」は天然皮革のように、自分らしさの本流でありたい。

7) 真剣勝負の日にこそ、切り開く道がある。

→ 真剣勝負の人生で、自分らしさの経営が成功に。

どういふ見方で、その効力は…？ 経営者様との一問一答が全て。

そのお答えは「無相」にて。

「造化の運勢」と称して観ることが出来る

ぞうか
「造化」 一般には聞き慣れない言葉かも知れません。簡単にご説明させていただきますと、創造、すなわち知恵(アイデア)とも言えそうです。真剣勝負の経営において、節目に、いやいや実質は毎日が選択の連続であり、顔には出さずとも、心頭では、(あーでもない、こうでもない…) 仮説を繰り返した経験は何十、何百回とあるのではないのでしょうか。数通りの仮説の中で絞り出した答えと、その実現における方法論(知恵)を考える行為、これすなわち「造化」と解釈して下さい。人生も経営もまさに生き物であつて、大中小あつても因果応報は働くものです。これまでの体験の中で幾度か不思議なご縁を感じることや、逆に、知らぬ間に虫が湧いていた…といった「成功と失敗と五分五分」は、少なくとも「造化」の姿勢が招く結果であるとも。私どもは、これら全ての原理原則を「運勢」として捉え、経営者様のお知恵、仮説の流れ、良し悪しを時に鋭く、時に助言を加えてご指南させて頂くことが生業としております。

ここで再度繰り返しますが、「造化の運勢」を観ることが出来るのは、まず運勢とは何たるものか？という深い理解があつてのこと…。そして、年回りでもない、星回りでもない、姓名でもない、先祖(前世)の因縁でもなければ、何物でもなく、それぞれの状況、状態の、今ここのお客様(経営者)が考える「仮説、知恵」の行方を観ることが、本質的な「造化の運勢を観る」としております。

未来は自らが切り開いていく。例えそこに塞翁が馬、時に挫折感、また得体の知れない陰の力が働いていようがいまいが、根底に造化の姿勢無き者に「発展と成長」はありません。まして真の成功者は、例外なく「大自然への畏敬」は言わずとも持っているものとしております。

全ては短期、中期、長期の造化の賜物として、日々是正、日々精進、日々創造であるとするれば、我々の仕事は、経営者様が悩む小さな単位の知恵、仮説から、大きな単位の選択肢を「現実的」に「運勢的に」正しく行方を追う事が求められます。

百花繚乱の開運法あつても、様々な主張を通す占い師、ヒーラー、霊能者がいても、迅速に、且つ正しく、造化の運勢に特化した見方が出来ることは当流の僭越ながらの貢献としております。それもこれもお客様(経営者様)の遣い様つかいようです。当流占法「無相」を、真剣に、熱く、その一問一答が即座に経営力に反映する見方(能力)を、御社の経営の一助に、ぜひお役立て下さい。

ご契約に当たって

当流との法人契約、個人企業契約に於いては、先ず、本契約をされる前に一定期間を設け、我々の「腕、結果、効果」などを相談者の方々に能く吟味して頂き、納得した上で契約に移行するという手順を踏みます。もし、納得出来かねる場合に於いては、諸経費を除きお代を返金する「**返金制度**」を設けておりますのでお気軽にご相談下さいませ。本契約後は、何も問題が無いようでしたら、一年毎の契約更新と致しますが、例えば、当流に落ち度があったり、やむにやまれない事情が契約者様にあった場合は、いつどの段階でも契約解除できます。

料金説明

会社の規模や相談内容にもよりますが、一応の価格基準です。

(毎月の料金です。)

- | | | | |
|----------------|-----|---|-----|
| 1、 零細、小企業、個人企業 | 二万 | ～ | 三万円 |
| 2、 中企業 | 三万円 | ～ | 十万円 |
| 3、 大企業 | 十万円 | ～ | |

上記の金額は、あくまでコンサルタント料のみの金額でございます。場合によっては手前どもが相談者の会社なりに出向く場合などは、別途、交通費、宿泊代などが掛かります事を予めご了承下さいませ。

※別途、「人間学講座」もご要望に応じて対応しております。上記契約内容に加算してお受けしております。詳しくはお問い合わせ下さいませ。

開運コンサルタント 和泉堂 代表 坂上 透

TEL088-821-9997 携帯 090-8694-4920

Mail wasendou@gmail.com

p. 10