



出かけて行って直接お話を聞く瞬間が最高です。

しかも、ガチンコで真剣勝負のお話を聞くとき、この仕事をやってて良かったって感じます。

【コミュニケーションヒント】

表と裏

考えていますよ^^ (いつも)

最近は起業家と呼ばれる若い方とお会いする機会が増えてきています。

ちょっと気づいたことです。

起業って本来は瞬間の出来事のはずなのですよ。

ところが、習慣にしまっている方が実に多いのです。

最初のお客さんをどう獲得するか？

そして、業務プロセスの中にどう組み込むか？

全く初めての経験ばかりです。

これこそ「起業」の醍醐味かもしれません。

ところが、

数十年も起業家であり続けてしまっている人もいます。

前例、定例、ルーチン化しているはずの業務で

他の人に任せられるはずの業務も全て社長が行っている。

忙しくて、一日24時間じゃ足りない。

仕事を社員に任せられない。

そういう社長から出てくる言葉は

いつも、決まっています。

そろそろ起業家から経営者になってみませんか？

(起業家でいることは楽しいですけどね^^)

※みなさまからのご意見、ご感想をお待ちしています。

【ワンポイントコーチング】

いつまでにやりますか？

目標を設定するときに

意外と忘れられてしまうのが「期限」の確認です。

今年中にやります。

11月1日起算で残り60日です。

かなりいろんなことが出来そうですね。

編集後記

怒涛の10月でした。

今流行り(?)のコミュニティを作成しました。

みんなで作ろうコーチング辞典です。

<http://wiki.livedoor.jp/coachnomori/>

若者に混じって「夢」を話す機会を頂きました。

日本には元気な若者がまだまだいるってことを実感しました。

「場」へ出て行くことが大切です。

札幌、帯広へ長期出張してきました。

本物の方にお会いしてしびれてきました。

お手伝いできることの喜びをかみしめています。

自分の「場」を離れ、相手の「場」に飛び込むことで多くの気づきを得られました。

ちょっとだけ、勇気がありますけどね^^

発行者：内海透事務所

〒132-0034 東京都江戸川区小松川 2-4-1-204

電話 03-6657-7396

ファックス 03-6657-7398

<http://www.utsumicoach.com>