

☆☆☆ 大阪でんきレター ☆☆☆



今月のトピック

- ◆ 社長のひとり言
- ◆ 願いをかなえる3ステップとは!?
- ◆ スタッフ紹介



社長のひとり言

「2019年12月31日の自分」

2018年最後のひとり言を無事書くタイミングとなりました。毎年これを書いておりますが、3回目となります。

【自分を変えられる人の3つの特徴】

- ① 成長に対する健全な考えを持っている。
「自分自身に挑戦する」「自分自身の能力は変えられる」
失敗しても、自分を責めない
- ② 周囲のサポートを躊躇なく求める
「問題を一人で解決しようとしなさい」
ゴールを分かち合える仲間と探すこと
- ③ “過去の振り返り方”は自分に対する好奇心を發揮し、自己分析に時間をかける。
「振り返り」は「自分自身を変える」ための再考として重要。
ほめるべき点、驚いたこと、一年を象徴する出来事・体験、羨ましいと思った人。

これら3点から自らの来年の目標を決め、このひとり言のタイトルの「将来の記憶」を生み出す。

③が最も肝心で、振り返りが甘かったり、浅はかだと、目標にした「変わる」ことに近づくことができません。

「変わらない自分」を振り返ると、どこかで甘えていませんか？

「解決できない問題」を自分で抱えて他責にしていますか？

「自分」と「他人」との違いばかりを気にしたり、「自分」のことばかりで周りに誰もいなくなっていますか？

私達一人ひとりが「自分を変える」ことに挑戦するのは素晴らしいことです。「自分を変える」ことができる人は、「未来を変える」ことができるかもしれません。

2018年も大変お世話になりました。来年も引き続きご指導ご鞭撻の程宜しくお願い致します。



としたろう
山本 利太郎

願いをかなえる 3ステップ とは？

年末年始、何かとお金が必要になりますよね？ 忘年会に新年会、休みも多いので財布の中身がさみしくなりそうです（私は年中無休で財布の中身はさみしいです…）。お小遣い制のサラリーマンの夢のひとつは、“小遣いアップ”ではないでしょうか。そこで、今日は脳科学に基づいた交渉術を使って、「お小遣いアップを実現する方法」をお伝えしたいと思います。

①相手の右側に座る。

柔らかいソファがベスト。堅い椅子はNG

【会話の4分の3において、聞き手は右耳を使っていて、右側から話しかける方が成約率が高いという実験結果がある】
【物理的に柔らかい椅子に座らせることで、交渉に対して柔軟になるという研究結果がある。】

②温かいコーヒーを入れる。（冷たい飲み物はNG!）

【飲み物の温度によって、人の、他人に対する評価が変わるという実験結果がある。暖かい飲み物を飲んだ方が温かい性格になり、気前もよくなる】

③小さなお願いをする。

【あの有名な「フット・イン・ザ・ドア」という心理。セールスマンがドアの隙間に足を入れれば勝ちといわれるやつです。最初に小さなお願いを聞き入れてもらうことで、メインのお願いに応じてくれる確率が大幅アップする】

この3ステップを踏んでから、お小遣いアップの交渉をしてみてください。「YES」と言ってもらえる確率はかなり高くなるはずですよ。因みに、2018年の20代～50代のサラリーマンのお小遣いの平均は、
¥39,836(男)、¥34,854(女) だそうです。意外と多いと思ったのは私だけでしょうか…？

P.S もちろんブランドもののバッグを買ってもらうときにも使えますよね☆



原 良

スタッフ紹介



ふるむら たかし
古村 孝志

生年月日:S40年9月22日

年齢:53歳

血液型:A型

趣味:スポーツ観戦

将来の夢:3人の娘世帯と住む4世帯住宅の新築!

入社して30年。若手時代は弊社の金沢営業所(現アキラ電機)で営業として勤務。たくさんのお客様に育てられ、18年前に高岡支店に勤務。

そして今年、高岡支店長という責任ある職を命じられました。

毎日、責任の重さに日々、奮闘中!

若手セールスの多い中、次世代の大阪電機商事のために少しでも成長してほしいと願い、ほんの少しの叱咤とたくさんの激励をしながら若手セールスに期待を寄せてます。

気づけば定年まで10年を切り、不摂生な私生活に家族も心配してくれています。今後、規則正しい生活を目指し、若手社員と一緒に元気に頑張りたいと思います。

大阪でんきレターは“月刊”です。あなたのアドバイス、ご意見を **下記アドレス** にいただけると励みになります。

大阪電機商事(株) 高岡支店

富山県高岡市問屋町5番地

TEL:0766-23-3111 FAX:0766-25-1790

furumura@osakadenki.co.jp (古村 孝志)

