

目的: 競争なくして勝てるセツプを知りたい!

@sanada3730



「説得」とは「依頼」ではない P123

ではない

相手にとっての

「得」を「説く」

あなたにはこれだ! ita
得がありますよ ~ 〇!

P147 〇ンキ塗りのエピソードが秀逸



もし高校野球の女子マネージャーがドラッカーの「インバースジョンと企業家精神」を学んだら
岩崎夏海 著

P37 競争社会を生き抜くための最良の手段

それは

インバースジョン

競争をしないこと

1. 機会を分析

2. 知覚的な認識

3. 焦点を絞り単純化する

4. 小さくスタートする

5. 最初からトップの座をねらう

P113

インバースジョンの原理

P61

予期せぬ成功がもたらすインバースジョンの機会を利用するには

P94

インバースが成功する4つの原則

分析が必要

1. 市場に焦点を合わせる

2. 人材移上の見直し. 特にキャパシティと資金について計画をたてる

3. トップマネジメントのチームをいかに実際に必要とするか, と前から用意しておく

4. 創業者たる企業家自身が自らの役割, 責任, 位置づけについて決断すること

P44 企業家の定義

すでにやっていることより上手に行うことより
またく新しいことを行うことに価値を見出す

P53 7つの機会

「これだ」とは違うことを注意深く見つける

1. 予期せぬこと
2. キャパシティの存在
3. ニーズの存在
4. 産業構造の変化
5. 人口構造の変化
6. 認識の変化
7. 新しい知識の出現

これらの順番には意味がある

信頼性と確実性の大小順に並べてある