

杉並支部2018年9月例会アンケート回答集

特に印象を受けた感想

- ・楽しいことをやり抜く、あきらめない
- ・常に新しい事にチャレンジしている姿
- ・いやだと思ったらそこにチャンスがあると思え、目の付け所がすばらしいので勉強になりました。
- ・ヤだなと思ったらそこにビジネスチャンスがあると思え！！
- ・進行が時間通りで良い
- ・ホメ言葉→社風
- ・カーナビからマンナビ
- ・目の前の具体的な目標を設定する。ほんとに目の前のことで1人1人のやる気につながる努力目標、勉強になりました。
- ・講師のお話に意外性とインパクトがあった。・福井さんが話された数々の企業担当者から言われて、その後事業に役立った「ヒトコト」がいずれも琴線に触れ、参考になった。
- ・発明学会に入りたくなりました♪
- ・小さい目標をどんどん達成して、会社が大きくなってきているのが印象的でした。

会社の誉め言葉があること

- ・発明ポイント
- ・ねばり強さ
- ・何事も「はまる」ことの大切さを学びました。
- ・アイディアのビジネス化
- ・ビジネスチャンスは誰にでもある
- ・大変良かったです。
- ・小さな目標を達成していく事が大事
- ・メンドイ、イヤの中にチャンス有り
- ・「あきらめない（しつこさ）」ことはよほど好きなんだという事に気づかされました。
- ・クレーマーも味方につけてしまうすごさ
- ・鉄砲を売るな弾を売れ！
- ・小さい目標を決めて、クリアーして喜びを得る
- ・困った不便だと思ったらビジネスチャンス
- ・1.嫌なことがあったらビジネスチャンスがある→2.メモする→3.自分だったらどうする？のステップがとても実践的でした
- ・女性参加者が7割以上であることを考えると、いかに女性経営者がヒントを求めているか？が良く分かりました。他支部でも女性をもっと登壇させるべき。
- ・こまった鉄道研究会を、戦うのではなく味方することで今もWin-Winの関係が続いて

いる、発想の転換がステキです。

- ・小さい、具体的な目標を持つ。
- ・ほんのちょっと高い目標をクリアしていく。メモクリップ。
- ・最後まであきらめずにやるチャレンジの気持ちがとても感動しました。
- ・「鉄砲を売るなたまを売れ」御手洗社長の影響大。
- ・目標の立て方…ちょっとがんばればできる目標。