

経営は論理学と人間学でできている

経営を大きく分けると、論理学と人間学の2つで構成されており、2つの性質は全く異なっています。2つをウエイト付すると、論理学が44%で、人間学は56%になります。

商品を決めたり営業地域を決めるなど、経営システムを作るときは論理学をもとにして決めますが、お客作りやお客との関係は人間学をもとにして決めなければなりません。大事になるのは、対象に合わせて使い分けることになります。

1. 論理学は古代ギリシャの、アリストテレスらによって始められています。論理性を高めるには好き嫌いを排除するため、数字や符号を使って説明することが多くなります。

競争相手との真の力関係は、ある局面に投入される経営力の2乗に比例するので、経営力が弱い会社が特別な対策をとらなかったら、強い会社から圧迫を受けて必ず苦戦します。このとき感情的な考えが強い人は「自分は別だ、特別だ」と考えるので、失敗するのです。

2. お客との関係は人間学が中心になります。その理由は商品を買うかどうかの決定権は、お客が100%持っているからです。100%の決定権を持っているお客から、他社に優先して商品を買ってもらうには、お客から好かれて気に入られ、忘れられないようにしなければなりません。このとき必要になるのが、人間学の実行になるのです。この教材は経営における論理学と人間学の内容と、その高め方について説明しています。

第1章 経営における論理学の応用

- 1-1. 経営を構成する大事な要因をはっきりさせる
- 2-2. 利益性の原則を改めて押さえ直す
- 3-3. 実行の手順をはっきりさせる
- 4-4. 経営システム作りの基本は弱者の戦略ルールに
- 5-5. 販売の仕事も論理的な対応が必要
- 6-6. 決算書の読み方には論理的思考が必要

7-7. 論理は左脳が担当している

第2章 経営における人間学

- 8-1. お客と人間関係を良くする
- 9-2. お客に不便をかけないようにする
- 10-3. お客から好かれて気に入られるようにする
- 11-4. お客から喜ばれるようにする
- 12-5. 社長は従業員教育に力を入れる

論理学と人間学

定価 7,000円+税

CD-R。1巻。69分。テキスト付。



1938年生。久留米市出身。福岡大学経済学部卒。建材メーカーで経理と営業を担当後、28歳のとき企業調査会社に転職。中小企業の信用調査と倒産会社の取材を担当。35歳のときにランチェスター法則と出会い、以来同法則を経営全体への応用を研究。44歳のときにランチェスター経営を創業。ランチェスター先生の墓参りは6回になる。講演は4,300回に。

お申し込みはFAXで。

ご住所	〒			業種	従業員	人
会社名	役職	ご氏名				様
TEL	FAX					

ランチェスター経営(株) 〒810-0012 福岡市中央区白金1-1-8-301 TEL 092-535-3311
 制作 竹田陽一 HPは <http://www.lanchest.com/> FAX 092-535-3200