

# ★ 新規講座 ★

皆様のご参加を楽しみにお待ちしております♪ 令和3(2021)年7月

詳しくは別紙チラシをご覧ください

7月  
無料体験セミナー  
コースセミナー  
できます

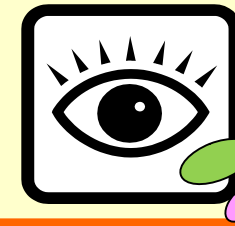
タイトル	日程	内容	
オンラインでのご参加ご希望の方は、事前にテキスト・資料等を送付します。			
※ 各セミナーとも事前にお申込みが必要となります。			
【6回コース】人間力(感性) <b>良きリーダーになるために</b> 講師: 當山 宏	<b>7/2(金)</b> スタート 第1・3 金曜日 10:00~11:30	リーダーは、一社員だった時とは全く違う立場になります。リーダーになるための心得がじっくり学べます。	
【12回コース】人間力(感性) <b>感性経営 初級</b> 講師: 當山 宏	<b>7/14(水)</b> スタート 第2・4 水曜日 7:00~8:30	経営の3つの力となるのが、人間力の感性経営。真の自分を発見し、経営・仕事・人生に生きがいを見つける成功実現の学びです。	
【12回コース】 <b>マーケティング中級</b> 講師: 當山 達男	<b>7/15(木)</b> スタート 第1・3 木曜日 10:00~11:30	マーケティングにはお客づくりのための思考が体系化されています。中級クラスでさらなるマーケティング思考をつけましょう!	
【12回コース】人間力(感性) <b>年代別教育論</b> 講師: 當山 宏	<b>7/21(水)</b> スタート 毎週 水曜日 10:00~11:30	心を持った人間に育てるための教育論です。子育てや社員教育に年代別教育論が活かされます。「教育力」は未来をつくる力です。	
その他セミナー(有料)	【12回コース】質問型コミュニケーション <b>チームセルフマネジメント</b> (スターティング) 講師: 鈴木 康之	<b>7/9(金)</b> スタート 第2・4 金曜日 10:00~11:30	自己対話の中から事実を受け止め、自らコントロールし課題解決できる。自分の価値ある気づく。仕事へのモチベーションもUP!
	【講演会】有志の会 <b>リーダーシップ &amp; 時局</b> 講師: 藤原直哉	<b>7/15(木)</b> 13:00~18:00 オンラインのみでの開催	低迷の時代において組織におけるリーダーの役割と組織の在り方において考察していきます。前半は時局です。

沖縄初!! 経営を学ぶ学校  
日本人事 株式会社

TEL: (098) 875-7488  
〒901-2131 浦添市牧港4-16-5 (マチナトポウル3F)  
メール: info@jinji.biz HP: https://www.jinji.biz



沖縄初!!  
経営を学ぶ学校  
だより



# 目からうろこ

No. 165  
2021年7月

## サービス・ドミナント・ロジック

世の中のものすべてをサービスと捉える

「サービス・ドミナント・ロジック」とは、モノとサービスを二極化させて考えるのではなく、モノとともに加味されたサービスも含めた総体を、顧客への提供価値として考えるという概念だ。モノは最終的な提供物ではなく、サービスを提供する媒介であり手段であるという位置づけになっている。

マーケティングはモノからスタートしたため、サービスという無形財を考える時には、モノかサービスかを区別して考えることが多かった。

しかし、サービス・ドミナント・ロジックでは、モノもサービスも包括的に捉える。すべての経済活動はサービスであり、企業は顧客とともにいかに価値を創造できるかという「価値共創」の考え方をするのだ。

従来のモノ中心のマーケティング(グッズ・ドミナント・ロジック)では、顧客はモノやサービスを「購入する人」という位置づけである。企業は他社にない優れた商品やサービスを製造販売する「交換価値」を重視してきた。

しかし、サービス・ドミナント・ロジックでは、顧客をモノやサービスを「利用する人」として位置づけ、「使用価値」を重視する。

そして、企業はモノづくりではなく、「価値づくり」を担うべきだと考えることになる。顧客もこれまでの消費する人ではなく、「価値の生産者」という役割を担うことになる。

「製造業のサービス産業化」と「サービス業の製造業化」が  
これからの大きなテーマになっていく。



# ありがとうございます！ 皆出席

6月に終了講座で、皆出席でご参加いただきました♪  
毎回お忙しい中ご参加いただき、誠にありがとうございます！！  
これからも皆様にご満足して頂ける授業にしていけるよう頑張ります♪



理容室ひやみかち 上原政昭 様  
(組織戦略)R2.11/18-R3. 6/2



(有)ニコニコ商事 照屋絵梨 様  
(原理原則パート2)R2.12/17-R3. 6/3

2021 R3. 5月 18日 火曜日

## マーケティング★ゼミ 実践発表♪



今回の発表は、総合包装(株) 総務部三年目の友利和実さん、機械部七年目の島袋謙さんの若手社員さんによる発表でした。経営者でもマーケティングを学んでいるのは少ない中、社員のお二人がマーケティングを学び、また素直にお客様に向けて取り組んでいる内容は、「すごい」の一言！！

難しいイメージのあるマーケティングですが、固定観念のない若手にはスムーズに取り組むことが出来ていました。世の中の進化と合わせて、若い人たちもより進化しています。人を活かしていくためにも、マーケティングは必要だと感じました。発表頂いた友利さん、島袋さん、ありがとうございました！！



## 質問型 コミュニケーション 鈴木康之 コラム連載⑫

### 「なぜ？」と言われてどう感じますか？

以前の私は「なぜ？」って言われる側の時、こう感じてました  
「なぜ、書類の順番をこうしたの？」 → 『えっ！間違ってた？』 否定されたー  
「なぜ、今これやってるの？」 → 「なんで～、いけないの～」 否定されたー  
否定的な言葉として受け取って「なぜ」恐怖症みたいな感じでした。

そして今思えば「なぜ？」って言う側の時は、相手を否定的に観て言っていました。  
「(だめじゃないか)なぜ、そんなことするのー」 威圧！  
「(だめじゃないか)なぜ、言った通りにやらないのー」 威圧！  
言葉に出さずとも気持ちの中に否定から入って威圧的だったんです。

しかし、「なぜ？」ってどんな時に使う言葉なんだろうかな？  
意味は、理由や原因を問うのに用いる言葉となっています。

辞書には理由や原因を知るためだけで、否定も肯定も記載されてないんです。

普段「なぜ？」を否定や威圧で使っている人は、本当に理由や原因を問う時に、「なぜ？」が使えない方が多いんです。  
結果、理由を聞くことをせずに「きつこうだから」と決めつけてしまい自分の思い込みのまま決めつけてしまい、誤解、誤認となりがちです。

「人は同じ環境、同じ状況でも感じ方、思い方、考え方、捉え方はそれぞれ」です。  
良い、悪い、合っている、間違っているではなく、まずは「なぜ？」で理由を聞くことです。  
聞いてみてそこで感じたあなたの思いや考えで改善やアドバイスをするのです。

何気ない、たった2文字の「なぜ？」が人間関係を大きく変えていきますよ。

