

# 社長の頭の中

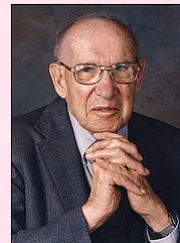
The Truth of management

by Hiromasa Hidari

ドラッカー名言録

「あなたの顧客は誰ですか？」

介護サービスは、あなた自身も顧客です。 by Hidari



VOL.75. 2012. 10月号

## 「プロとアマの違い」

スイッチ ON!! 第三回目活生会も大きく皆の情熱を乗せ、来年も12期を見据え後半戦がスタートしました！どうぞ、下半期も全力でよろしくお願い致します!!!

さて、Facebook で気づきをもらいましたので、共有します。

アマは

- 1.現状に甘える
- 2.ぐちゃぽい
- 3.目標が漠然としている
- 4.自分が傷つく事は回避する
- 5.経験に生きる
- 6.不信が先にある
- 7.気まぐれ
- 8.時間の概念がない
- 9.失敗を恐れる
- 10.享乐的資金優先
- 11.途中で投げ出す
- 12.できない言い訳が口に出る
- 13.他人のシナリオが気になる

プロは

- 1.人間的成長を求め続ける
- 2.自信と誇り
- 3.常に明確な目標を指向
- 4.他人の幸せに役立つ喜び
- 5.可能性に挑戦し続ける
- 6.思い信じ込むことができる
- 7.自己訓練を習慣化
- 8.時間を有効に習慣化
- 9.成功し続ける
- 10.自己投資を続ける
- 11.使命を持つ
- 12.出来る方法を考える
- 13.自分のシナリオを書く

さて、あなたはプロでしたか？アマでしたでしょうか？

私自身完全にプロになりきれいていないと感じました。まだまだのびしろがあると解釈していますが、そののびしろをそのままにしていたら、ただの空白になってしまうのでしっかりと埋めて行きたいと思います。

ここで一番大切なのは、向上心ではないでしょうか？

プロになろうとして努力する人と、アマでもいいかと開き直る人では未来が大きく違います。この場面（環境）ではプロだけど、この場面（環境）ではアマだと言う人もたくさんいらっしゃるかと思います。

常にプロになろうとしている人は、現在プロになりきれいていなくても、周りに人が集まってくるはずで、世の中に完璧な人はいません。そんな中で、少しでも理想に近づこう、もっと上を目指して行こうという思いがプロの意識であり、プロを目指している人を惹きつけるのではないのでしょうか？

14 個目のプロとアマの違いを付け足すとしたら

アマは

- 14.問題を他人に向け、人が離れていく

プロは

- 14.問題を自分の活力に変え、人を引き寄せる

アマとプロの違いは数えきれないほどあるかと思います。あなたの思うプロとアマの違いは何でしょうか？この部分を明確にしていると、自分の指標が明確になり、判断基準ができますよね。今日時間を見つけて、自分の指標を考えてみるのは、将来に繋がる自己投資になります。あなたの周りにプロ集団の輪をどんどん広げていきましょう！



フェイスブック始めました。  
お友達申請お待ちしております

左 敬真

