■英語でどう語るか？「自ら燃える」

https://ameblo.jp/6endeavors

Fire Yourself Up

自ら燃える

物には可燃性、不燃性、自燃性のものがあるように、人間のタイプにも
火を近づけると燃え上がる可燃性の人、火を近づけても燃えない不燃性
の人、自分でカッカと燃え上がる自燃性に人がいます。

何かを成し遂げようとする人は、自ら燃える情熱を持たなければなりません。
高校野球では、心から野球の好きな若者たちが、甲子園という大きな目標
を目指し、一丸となって生き生きと練習に励んでいます。
その姿には、未来への可能性とエネルギッシュな躍動が感じられます。
彼らは自ら燃える自燃性の集団なのです。

自ら燃えるためには、自分のしていることを好きになると同時に、明確な
目標をもつことが必要です。

Fire Yourself Up

Materials may be combustible, incombustible or spontaneously combustible. People can also be classified into flammable, non-flammable, and self-started types.

Anyone who wishes to accomplish something great must have a burning passion. Just watch highly motivated athletes practice to achieve the ambitious goal of winning a

national tournament. Their energy and dedication set the stage for their future potential.
They are an example of a self-combustible group.
To be self-combustible, one must have a clear goal and love what he or she is doing.

▼今週の経営の原点12ヶ条は？

第6条　値決めは経営

値決めはトップの仕事。お客様も喜び、
自分も儲かるポイントは一点である

値決めは、製品の価値を正確に
判断した上で、製品一個当たりの
利幅と、販売数
量の積が極大値になる一点を
求めることで行います。
またその一点は、お客様が
喜んで買ってくださる最高の
値段にしなければなりません。

こうして熟慮を重ねて決めた
価格の中で、最大の利益を
生み出す経営努力が必要
となります。その際には、
材料費や人件費などの諸経費が
いくらかかるといっ
た、固定概念や常識は

一切捨て去るべきです。
仕様や品質など、与えられた要件
をすべて満たす範囲で、
製品を最も低いコストで
製造する努力を、徹底して行う
ことが不可欠です。

値決めは、経営者の仕事であり、
経営者の人格がそのまま現れるのです。

6. Pricing Is Management

Pricing is top management's
responsibility to find that one point where
customers are happy and the company is
most profitable.

There are myriad ways to set pricing:
selling large volumes at low prices with
smaller profit margins or setting
higher prices with fewer sales to achieve larger
profit margins and anything in between.

Therefore, you can say that pricing
reflects the thinking of management.

It is difficult, however, to forecast
how much volume you can sell or how much
profit you can gain by setting a certain price.
If the price is too high, it won't sell;

if the price is too low, even high sales
won't earn profit. Either way, setting the
wrong price could result in major loss of revenue.

Prices must be set after accurately
determining the market value of the product,
then finding the one point at which
"units sold" multiplied by "profit margin"
creates the highest total profit.

I consider this one point to be the maximum price
at which customers will still be happy to purchase the product.

It is not the sales manager -let alone a salesperson-
who should find this one point.

Rather, it should be the job of top management.

This should be the
universal principle for price setting.

▼今週の六つの精進は？

6.感性的な悩みをしない

人生では、誰でも失敗を
しますし、間違いを起こします。
しかし、そうした過失を
繰り返しながら人は
成長していくのですから、
失敗をしても悔やみ
続ける必要はありません。

「覆水盆に返らず」という
言葉がありますように、
一度こぼれた水は元に
戻りません。

起こってしまったことを、
いつまでも思い
悩んでいても何の役にも
立ちません。

それどころか心の病の
もとになり、
人生を不幸なものに
してしまいます。

自分のどこが悪かった
のかは反省しなければ
なりませんが、
十分に反省した後は、
くよくよせずに新しい道を
歩み始めることが大切です。
済んだことに対して、
いつまでも悩み、
心労を重ねるのではなく、
理性で考え、
新たな行動に移るべきです。
そうすることが、
すばらしい人生を
切り拓いていくのです。

Detachment

6. Don't Dwell on the Past

Everybody faces failure
and makes mistakes in life.
This is how we grow.

The important thing is to
reflect upon your failures
so you can avoid repeating them.

However, there is
no need to prolong your remorse.

Emotional distress can
bring about mental
and physical illness.

Having once reflected
deeply upon your actions,
you should move on
to new challenges
with swiftness and determination.

▼六つの精進　バックナンバー
https://ameblo.jp/6endeavors/

▼YouTubeチャンネル登録ありがとうございます！
https://www.youtube.com/channel/UCysh9oTQ216jFY8-y9LWicQ

山口 憲和
Norikazu (Kazu) Yamaguchi, MBA, SHRM-SCP
CA Insurance License: 0F78137
■アメリカ版　社労士　(保険と労務）サービス

■目標設定・人件費分析のキャッシュフローコーチサービス

https://www.jcfca.com/managers.html

▼会社案内&動画セミナー

http://www.philosophyllc.com/

■お気軽にお問い合わせ下さい e-mail: yamaguchi@yourphilosophy.net

■アメリカ人事最新情報ブログ http://hr.cocolog-nifty.com/

Philosophy LLC (Human Resources Services & Cash Flow Coach Services)

Philosophy Insurance Services (Insurance Services)

Affiliate with Alliance 360 (Health Insurance)

609 Deep Valley Drive, Suite 358

Rolling Hills Estates, CA 90274

TEL 310-465-9173

FAX 310-356-3352

Disclaimer: Please note that Norikazu Yamaguchi makes every effort to offer accurate, common-sense, ethical Human Resources management, employer, workplace, and

Insurance information on this email, but Norikazu Yamaguchi is not an attorney, and the content on this email is not to be construed as legal advice. When in doubt, always seek legal counsel. The information in the email is provided for guidance only, never as legal advice. We will not be responsible for any damages caused by using this information.

免責事項：山口憲和は、このメールの中で正確で常識的、倫理的な人事管理、雇用者、職場、保険情報等を提供するために万全を期していますが、山口憲和は弁護士ではなく、このメールの内容は 法的助言として解釈できません。不確かな場合は、常に弁護士に相談してください。この電子メール上の情報は、ガイダンスのためだけに提供されており、決して法的助言として提供されるものではありません。この情報を利用して損害が生じた場合でも弊社では責任を負いかねますのでご了承下さい。