



経営のヒント+(プラス)の発展系 『経営のヒント プレミアム』とは

60分
番組

経営のヒントプレミアムは、経営コンサルタント石原明が考える「生き方の極意」「成長への取り組み」「経営の真髄」を解説した音声コンテンツです。

プログラム内容は、「各回のメインコンテンツ」(約40分)、「注目の企業 ビジネスモデルトレンド紹介」(約10分)、「今月の一冊」(約10分)の3部作となっていて、石原明とプロデューサー早川洋平氏の対談形式で収録されています。

過去に配信した回は30回を超え、今もその中身は色あせることはありません。

メインコンテンツ

「心を身軽にして人生を豊かにするインストラクション

～家族を大切にビジネスでも成功するライフワークのつくり方～

今回のテーマですが、無料版ポッドキャストの『経営のヒント+(プラス)』のほうにも、以前から家族に関する質問がかなり届いているようで、またインタビュアーの早川さんもずっと気になっていたテーマみたいなので、一度それにしっかりと答えたいと思い選びました。

たとえば、起業して以来、めちゃくちゃがんばって仕事してきたのに、振り返ったら家族が付いて来ていなかった...とか、家庭の行事を最優先するために、そこには絶対に他の予定を入れない「特A日」を設けているにも関わらず、夫婦間にストレスを抱えてしまうことに悩んでいる...とか、様々な質問が届いているわけですが、2000年の私の著書『心を身軽にする80のインストラクション』にも、家族に対することはきちんと書いているので、そこをベースにしつつ、ビジネスで成功していく上で、夫婦・子ども・両親との関係をどう考えたらいいかを、しっかり整理しておきたいと思います。

世の中を見渡してみると、仕事も家庭も両方うまく行っている人は驚くほど少ないようですが、ビジネスで成功していく過程で、触れていく情報の質と量が圧倒的に違ってくるので、そもそも「どういう伴侶を選ぶべきか」といったことを、結婚する前から知っておかないと、後々大変なことになってしまうわけです(ー)!! すでに結婚している方の場合はどうしたらいいかということも含め、丁寧に解説したつもりです。ちょっとドキドキする内容かもしれませんが(笑)、勇気を出して聴いてみてください!

注目の企業 ビジネスモデルトレンド紹介

株式会社ギャラクシーエージェンシー

今回ご紹介するのは、全国の空いている月極駐車場などを一時利用できるタイムシェア型駐車場「あきっぱ!」を展開する会社です。最近つくづく思うんですが、世の中のインフラやシステムが整っているおかげで、アイデアしだいですぐにもビジネスが立ち上がるわけで、自分のアイデアをカタチにできる、この素晴らしい時代に生きていることに心から感謝したくなるような事例です。

今月の一冊

『お母さん、明日から僕の会社はなくなります』

横須賀 輝尚 (著) 2014年3月・KADOKAWA/角川学芸出版

著者の横須賀さんとは、かなり仲良しで、もちろん仕事上のつながりもあるんですが、ものすごくビジネスセンスのある行政書士で、土業系のコンサルとしても優秀な仕事をしている方です。本当に努力家で、賢さとまじめさがいいバランスで同居しているような感じの人物なんです。インタビュアーの早川さんも、この本にはかなり感銘を受けたようで、将来的に起業を志す方には最適の一冊だと思えます。



最新号の購入方法

単品購入 [1話ずつの購入]

3,790 円+税/1話

定期購読 [最新回から毎月]

2,838 円+税/月

年間定期購読 [最新回から12ヶ月間]

3つの特典付

28,380 円+税/年

※過去に発売した回(バックナンバー)は単品購入でのみ購入が可能です。

※最新回から継続してお聴きになる場合は、「年間定期購読」が特典も多くお得です。バックナンバー割引の特典もございます。

詳細とお申込みは、
こちらの専用サイトからどうぞ!

ishihara-akira.com/premium/

※クリックするとサイトに飛びます



日本経営教育研究所代表
経営コンサルタント

石原 明

1985年、ヤマハ発動機(株)を経て、外資系教育会社、日本代理店に入社。1986年、セールス部門で日本1位、以後、世界約6万人のセールスマンの中で常にトップクラスの実績を収める。1992年、セールス・マネージャーとして年間を通して最高の成果を發揮した営業管理職に贈られる「セールス・マネージャー世界大賞」を受賞する。研修講師としても約200社の研修を担当した実績を持つ。1995年、日本経営教育研究所を設立、経営コンサルタントとして独立。各社顧問及びコンサルティング活動に入る。1997年、これまでの教育分野に対する経験をまとめた「成功曲線を描こう」を出版。この本の内容をカリキュラムとした「成功哲学セミナー」基礎コース・実践コースをビジネスマン向けに開催、延べ3万人が参加。2002年、無料メールマガジン「営業マンは断ることを覚えなさい」発行、最速で2万人の読者を獲得、メールマガジンとホームページを連動させたマーケティングを確立、WEBを使ったマーケティングの草分け的な存在となる。現在、各社顧問及びコンサルティング、執筆、講演活動、などで活躍中。2000年にスタートした「高収益トップ3%倶楽部」には全国述べ3,500社が参加している。