

仕事と論語と蕎麦打ちが大好きな月本康寅がお届けする

# たんぽぽ通信

◆集客・営業・広告・販促・マーケに役立つビジネスコラム 2025年1月2週号

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

## ■『ピツと思ったらパツとやる・・・成功者の法則』

従業員一人あたり利益がトヨタ、NTT、三菱UFJ、KDDI、三井住友FGより高い  
(株)北の達人コーポレーション代表取締役社長・木下勝寿さんは次のように言っています。

「社長たちは忙しい中でも『ピツと思ったらパツとやる』」

木下氏はリクルートでの会社員時代、取引先の社長たちの行動力に気づきました。

何かを提案すると、社長は次に会う時には実行していて「良かった、ダメだった」と結果を出す。

一方、会社員だった自分は考えるだけで動かない。社長はすぐに行動する、その差に気づき、木下氏も「ピツと思ったらパツとやる」癖をつけ、仕事のキャパシティが4~5倍になったそうです。

私自身も「巧遅は拙速に如かず」を信じています。私は凡人なので頭の良い人に勝つには、量とスピードで差を埋めるしかありません。質が悪くても速く行動すればエネルギーになります。

新年はさらに大量に速く行動しよう、と決めています。ピツと思ったらパツとやりましょう。

●本記事は契約のうえ、ビジネス心理学講師・酒井とし夫さんが寄稿しています。



私の約束

リフォームの提案は、お任せください！  
知識と智恵と豊富な経験で、必ずあなたの悩みを  
ズバリ 解決します。

月本建設（株）代表取締役 月本康寅

電話/086-275-0676

FAX/086-275-5267

ホームページ⇒



4つの資格のプロ  
だから安心です！

1級建築士  
1級建築施工管理技士  
1級土木施工管理技士  
宅地建物取引士

「頼んで良かった」(v)と言われる会社です！