

理念経営の動機は利他志向 はやぶさ2・518号 2021年10月01日(金)

※末尾に Captain 平本著作の「理念経営実戦のすすめ」を
無料（送料 100 円だけご負担ください）でプレゼント！しています。
<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>

__cO__ 様

5回シリーズ コロナ時代と理念経営

- 第1回 コロナ時代にこそ必要な理念経営
- 第2回 動機にこだわる理念経営
- ★第3回 理念経営の動機は利他志向
- 第4回 変態脱皮志向
- 第5回 未来志向

第3回 理念経営の動機は利他志向

著者：(株) I&C・HosBiz センター 取締役
中小企業診断士、社会保険労務士
井上 敬裕

=====

第3回 理念経営の動機は利他志向

1. 動機には方向性がある

前回のメルマガでは、結果より動機が重要なこと、動機には一貫性が必要なこと、つまり動機はひとつで変わらないことが重要であることを述べました。

動機は何か物事を行うときの根本的な力であり思いであるのですが、
動機は必ず目的と方向性を持っています。

理念経営では、動機の目的は他人であり、
方向性は利他志向である必要があるとしています。

このことは、別の言い方をすると、
動機は愛がなければならないということになります。

2. 利他志向の誤解

利他志向というのは、他人に言われたことを何でも行う、
命令や指示されたことだけを行うことではありませんし、
他人に支配され続けるということでもありません。また他人が言うから仕方なくやるとい
うことでもありません。

自らの意思で積極的、能動的に他のために生きる。
他人を愛することを意味します。

これはすなわち、他のために生きること、
愛することを自らの意思で選択していることになり、
結局は自分のために他人のために生きる、
他人を愛するということになります。

念のために言っておきますが、
自分の利益のために相手を利用するという意味ではなく、
純粹に相手のためにために生きること、愛することが喜びだということです。

3. 経営を通して愛を大きくする

経営は顧客のため、社員のために行うものです。

顧客のため、社員のために行うことが、自分のため、
株主のためにもなるのです。

この順番は間違えてはなりません。

以前会社は株主のために存在するといった発言をした経営者がいましたが、
この考え方はこの順番を完全にひっくり返した間違った考え方です。

報酬についてもそうです。

経営者や株主の報酬は社員にまず与えて、
残ったものからもらうべきです。

ところが、社員のための経営と口では言いながら、
自分の報酬だけを先に確保しておいて、
残り物を社員に分配するといった経営者がなんて多いことでしょうか？

自分のお金、時間、体、能力を他のために投入するということは、
別の言い方をすると、自分が犠牲になる、
自分が進んで損をすることによって他を生かすことであり、

人格や愛の器は、実は犠牲や損をすることによってのみ大きくなっていきます。

犠牲や損がなければ少しの痛みもなく他に与えることができ快適かもしれませんが、
それでは人格や愛の器は大きくならないのです。

顧客や社員のために自らを犠牲にすることにより、
大きな愛の器を育てることができるという恩恵を経営者は与えられているのです。

4. 幸福の経営とは感動の経営

最後に経営する喜び、幸福とは何でしょうか？

これは人生における喜びや幸福と基本的には同じだと言えます。

自分の思い通り事業が上手くいって、利益をあげて、
何不自由ない経営や生活ができることが幸福でしょうか？
もちろん、すべてが上手くいくことに越したことはないでしょう。

しかし、そのような経営や人生だと与えられた環境が当たり前になってしまい、
何よりも感動を味わうことができません。

逆に失敗や苦難や犠牲を通過して成功を得られたとしたら、
成功という目に見える形は一緒でも、
心の世界では感動という順風満帆の人生では得られない宝を
その人は得ることができるのです。

感動には涙があり、
過去に体験した感動は思い起こすたびに涙を誘います。

このことは感動は時間がたっても消えることのない永遠性があることを意味します。

どれだけ多く感動のある経営、人生を送っているか？
実はこの感動こそが幸福感に直結します。

そしてこの感動は純粹に愛することによってしか生まれないのです。

今回のテーマは以上となります。
お読みいただき、ありがとうございました。

*お問合せ・「理念経営実戦のすすめ」特価（100 円）で販売
<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>

ご愛読ありがとうございます。

著者：(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

プロフィールは

<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#hiramoto>

~~~~~

バックナンバーは下記の URL を確認してください。

【1】 #517 号・・・21・09・24(金)・・・バックナンバー

[https://rinenkeieishi.net/mail\\_magazine/hayabusa.php](https://rinenkeieishi.net/mail_magazine/hayabusa.php)

~~~~~ 次回予告 ~~~~~

皆様のコメントを励みにして、航海を持続いたしますので、重ねてご支援ご鞭撻を
よろしくお願いします。

◆次号 第519号 21・10・08（金）は、
弊社取締役である、中小企業診断士・社会保険労務士
井上 敬裕（いのうえ たかひろ）
の執筆で

5回シリーズ コロナ時代と理念経営
第4回 利他志向

を、お届けいたします。どうぞお楽しみに！

プロフィール

<https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#inoue>

最後までお読みいただき感謝いたします。本当にありがとうございます。
では、また次号で元気にお会いしましょう！

◆発信日・・・・・・毎週・金曜日

◆発行責任者・・・・・・Captain 平本 靖夫

◆編集長・・・・・・岩下一智・（株）I&C・HosBiz センター 執行役員

マーケット・クリエーター(MRC)・・・CSA 開発推進責任者

プロフィール

<https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#inoue>

Facebook

<https://www.facebook.com/MRCkazu/>

Twitter

<https://twitter.com/kazuzohan>

◆お問い合わせ・質問は

メールアドレス：kazu_zohan@hosbiz.net

発行責任者：Captain 平本 靖夫、 編集長：岩下 一智 MRC

*配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

[__stop__](#)

*お問合せ・「理念経営実戦のすすめ」特価（100 円）で販売

<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>