

変化を楽しむ理念経営 はやぶさ2・519号 2021年10月08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>

\_\_c0\_\_ 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4回 変化を楽しむ理念経営

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4回 変化を楽しむ理念経営

#### 1. コロナはチャンス

理念経営の大きな特徴の3つ目が、主体的に変化を求めていく経営です。

メルマガの第1回でも述べましたが、  
今から10年後、20年後には人口構造の変化やAIの普及によって  
経営環境が大きく変化するため、今から理念経営を始めていくことが必要だと  
私は考えていました

それが、コロナ問題の発生により変化は一気に目の前に現れたのでした。

コロナが起こる前は、自分自身も徐々に変化していけばいいと思っていましたが、そんな悠長なことは言ってもらえなくなってしまいました。

コロナは飲食業や観光業、旅客運送業などの売上に大きな打撃を与えましたが、同時に通信販売業やアウトドアスポーツなど別の産業に対しては売上拡大をもたらしました。

また新しいビジネスも生み出しました。

コロナは災害でありマイナス的なものという見方が一般的ですが、社会全体から見ると必ずしもそうではなく新しいビジネスチャンスを与えるものという見方もできます。

## 2. 環境は愛

コロナによる経営環境の変化は事実として変えることはできませんが、それをどのように受け止めるかは人によって異なります。

人生においてもピンチはチャンスと言われることがありますが、そのようにとらえることのできる人は 10 人中 2 人か 1 人です。

それではピンチをチャンスととらえられる人はなぜそうできるのでしょうか？  
運がいいからできるのでしょうか？  
物質的なダメージが少ないと計算できるからでしょうか？

ピンチをチャンスととらえることは計算でできるものではありません。  
実はそれができるのは、その人の内面的な価値観によるものです。

「すべて与えられた環境は私に必要なもの」  
「神様が与えたものなので感謝して受け取ろう」

環境は神様の愛がぎっしりと詰まっているという見方が確立されてこそ、どのようなピンチもチャンスとして受け止めることができるようになります。

### 3. なぜ変化が必要？

さて、上記のように変化は  
私が変わるために神様が与えてくれたチャンスだと  
心から思うことができるようになると、

変化に対して動じなくなり、変化を楽しむことができるようになります。

変化することで新しい発見や出会いが生まれ、  
ビジネスも豊かなものになっていきますが、  
それ以上に豊かになっていくのが経営者の心、

愛の器です。

このことは目的から見ると、  
愛の器を大きくするために環境の変化と自らの変化が必要だという結論に達します。

### 4. 変化を避ける心を克服して

人は本能的に安定した状態を求めるものです。  
不安定な状態から少しでも早く抜け出したいと思うのが本能です。

不安定な状態を捨ててしまいたい、  
不安定な時間は人生の無駄だと考える人も多いことでしょう。

変化することは既存のものを壊したり、捨てたりしないといけないので、  
痛みを伴います。

不安定な状態は実はこの痛みを伴うので多くの人が避けるのです。

痛みのないぬるま湯にいつまでも浸かっていることは、  
外面的には目先の利益を確保できるかもしれませんが、  
心には何の成長も起こりませんし、感動も起こりません。

前回のメルマガでも述べましたが、幸福とはいかに感動の人生を送るかということです。

物質的にどんなに恵まれていても感動がなければ幸福を感じられなくなり、  
そのような心で経営していると、  
それは目に見える形となり、それまで得ていた利益も失うということになります。

自ら痛みを乗り越えて変化することが発展につながる。

逆説的な理論に聞こえるかもしれませんが、  
このことが正しいことは歴史が証明しています。

変化できなかったものは何一つ残っていないのが真実です。

「死なんとするものは生きる」この格言はビジネスにも当てはまる言葉だと思います。

今回のテーマは以上はとなります。  
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】 #518号・・・21・10・01(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  
よろしくをお願いします。

◆次号 第520号 21・10・15(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5回 未来志向

を、お届けいたします。どうぞお楽しみに！

◆お問い合わせ・質問は

メールアドレス：[kazu\\_zohan@hosbiz.net](mailto:kazu_zohan@hosbiz.net)

発行責任者：Captain 平本 靖夫、 編集長：岩下 一智 MRC

岩下一智 プロフィール

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

Facebook

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

Twitter

<https://twitter.com/kazuzohan>

\*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\\_\\_](#)