

未来を基準にする理念経営 はやぶさ2・520号 2021年10月15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 変化を楽しむ理念経営
- ★第5回 未来を基準にする理念経営

第5回 未来を基準にする理念経営

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5回 未来を基準とする理念経営

1. 未来と過去の関係

理念経営の4つの特徴のうちの4つ目が未来志向です。

未来志向というと何となく「未来を切り開く」とかいった
在り来たりな企業のキャッチコピーを思い浮かべるかもしれませんが、
理念経営のいう未来とは、キャッチコピーよりももっと中身のあるものです。

これは未来というものをどのように見るかという見方の違いによるものです。

したがって、未来とはどういう価値を持つものなのかを

最初に述べておく必要があります。

未来の価値を明らかにするためには、
未来の対義語である過去と比較することが有効です。

未来と過去の間関係を見ると、
過去はすでに目に見える形で表れた結果であるので、

未来と過去は、目に見えないものと目に見えるもの、
原因と結果、無限と有限、能動性と受動性、
積極性と消極性などといった関係性があります。

2. 未来志向とは？

上記の関係性をふまえて未来志向というものを考えると、
過去や結果にこだわらない、変化のために過去を惜しみなく捨てること
ができる、
人や企業などについてレッテル貼りしない、

過去がこうだったから未来もこうに違いない
という判断をしないという考え方であるということになります。

今から踏み出す一歩は、過去を基準とするのではなく
未来を基準（なりたい姿、理想を基準）に踏み出すということになります。

別の言い方をすると、
不信、疑心、プライドを捨てる、執着を捨てるということです。

3. 私の価値は相手が決める

では過去の輝かしい実績や、老舗としてのプライドなどは
価値がないのでしょうか？

結論から言うとそれらは価値があるものです。

ただし、そこには一つの条件があります。

それはこれらの価値は相手や社会が決めるということです。

これらの価値は自分で決めるものではないのです。

人間はいい結果や実績が出ると、自慢したり、
自画自賛したりしやすいのですが、

このように自分にこだわってくるようになると、
過去への執着、自分への執着の罫にはまってしまい、
相手や社会から見ると価値を失い廃れていくものです。

自分は何も持っていないという謙虚な心には
様々な発想やアイデアが入ってくるだけでなく、
相手や他人が住んでくれるようになります。

しかし、どこまで行っても自分にこだわる心には、
斬新な発想が生まれただけでなく、
相手や他人は息苦しく感じて誰も住んでくれないということになります。

4. 栄光は相手に、責任は私に

最後に、

それでは自分や自社の実績についてはどのように扱えばいいのでしょうか？

実績は自分が優れていたから、
自分に力があつたから出すことができたと考えるのではなく、
相手や周りの人たちのおかげで出すことができたという
「栄光は相手に」という心や姿勢が必要です。

逆にマイナスの結果や何か問題などについては。

「あいつのせいだ」「自分は悪くない」と考えるのが
今の世の中の常識だと思いますが、

「自分の責任だ」ととらえていくようになれば、

世の中の問題はいつの間にか消えてなくなっていくのです。

「栄光は相手に、責任は自分に」という考えは
何か自分だけが損をするように感じるかもしれませんが、
その考えを持ってこそ未来の勝利を勝ち取ることができるのです。

今回を持ちまして、井上 敬裕執筆の
5回シリーズ コロナ時代と理念経営は終了となります。
お読みいただき、ありがとうございました。

次回からは、執行役員・MRC 岩下一智 による
4回シリーズ CST 実戦編 をお送りいたします
どうぞお楽しみに

*お知らせ・「理念経営実戦のすすめ」特価（100 円）で販売
<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>
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】 #519号・・・21・10・08(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 ~~~~~

◆次号 第521号 21・10・22(金)は、
弊社執行役員・MRC 岩下一智 の執筆で

4回シリーズ CST 実戦編
第1回 中小企業に最適なマーケティング手法

- 第2回 顧客との関係性を構築し強固にする具体的な手法
- 第3回 お客様に一番最初選んでもらえる構造を構築する具体的な手法
- 第4回 誰でも簡単に出版しブランディングする手法

の

- 第1回 中小企業に最適なマーケティング手法

を、お届けいたします。どうぞご期待ください！

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。

◆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)・・・CST 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

まで、お願いいたします。

*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__](#)

*お知らせ・「理念経営実戦のすすめ」特価（100 円）で販売

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

著者：(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫