

オンライン ビジネス 起業 0 → 1 の教科書



目次

1) 「経営理念」をつくろう

- ①経営理念とは何か？
- ②経営理念はなぜ必要なのか？

2) あなたのビジネスを加速させるビジョンを描こう

- ①あなたのビジネスの未来を想像し、創造するためのビジョンを描く
- ②「自分自身の棚卸しワークシート」を書こう

3) あなたの人生とあなたのビジネスを整合させよう

- ①あなたの人生とビジネスを整合させる理由
- ②「自分自身の棚卸しワークシート」を書こう
 - 1) 「自分自身の棚卸しワークシート」で想いを言葉に（言語化）する理由
 - 2) 「自分自身の棚卸しワークシート」であなたの「存在意義」を定義するところから始めよう
 - 3) 「好き」「強み」がビジネスに活きる理由
 - 4) 直感、インスピレーションを活かそう





第1章 あなたの「やりたい」を形（ビジネス）にする土台づくり

1) 「経営理念」をつくろう

①経営理念とは何か？

「経営理念」とは

- ・経営を行う際の基本となる「考え方」や「価値観」「創業者・経営者の思い」を言葉で表したもの。
- ・「事業を進めていく上での根本的な考え方・信念」や「経営を進めていく上での判断基準」となるもの。

②経営理念はなぜ必要なのか？

理念を明確にし公表する理由とは

- ・経営を行う本人や従業員に浸透しすることで、それがお客様に届くことで、お客様に選ばれる理由づけとなる。
- ・企業の価値やブランドイメージをお客様に届け、またその価値、イメージを向上させる。
- ・経営者本人の中から生れ出た理念は、それから戦略や戦術が見えるものとなる。

誰もが知っている企業の経営理念を参考にしてみよう。

株式会社NTTドコモ

私たちは「新しいコミュニケーション文化の世界の創造」に向けて、個人の能力を最大限に生かし、お客様に心から満足していただける、よりパーソナルなコミュニケーションの確立をめざします。

引用元:

https://www.nttdocomo.co.jp/corporate/about/philosophy_vision/philosophy/index.html

株式会社オリエンタルランド

自分でみずみずしい発想を原動力に すばらしい夢と感動 ひととしての喜び そしてやすらぎを提供します。

引用元:<http://www.olc.co.jp/company/philosophy/>

株式会社 鳥貴族

焼鳥で世の中を明るくする

引用元:<http://www.torikizoku.co.jp/company/philosophy/>

日本航空株式会社

JALグループは、全社員の物心両面の幸福を追求し

一、お客様に最高のサービスを提供します。

一、企業価値を高め、社会の進歩発展に貢献します。

引用元:<http://www.jal.com/ja/outline/corporate/philosophy.html>

ANAグループ

安心と信頼を基礎に、世界をつなぐ心の翼で夢にあふれる未来に貢献します。

引用元:<https://www.ana.co.jp/group/about-us/vision/>

<海外の企業>

NIKE, Inc.

BRING INSPIRATION AND INNOVATION TO EVERY ATHLETE IN THE WORLD

*IF YOU HAVE A BODY, YOU ARE AN ATHLETE.

訳:世界中の全てのアスリートにインスピレーションとイノベーションをもたらす

引用元:<http://about.nike.com/>

Facebook, Inc.

To give people the power to share and make the world more open and connected.

訳:誰もが情報を共有できる、オープンでつながりのある世界を実現する

引用元:<http://newsroom.fb.com/company-info/>

Google.inc

1.ユーザーに焦点を絞れば、他のものはみな後からついてくる。

2.1つのことをとことん極めてうまくやるのが一番。

3.遅いより速いほうがいい。

4.ウェブ上の民主主義は機能します。

5.情報を探したくなるのはパソコンの前にいるときだけではない。

6.悪事を働くかなくてもお金は稼げる。

7.世の中にはまだまだ情報があふれている。

8.情報のニーズはすべての国境を越える。

9.スーツがなくても真剣に仕事はできる。

10.「すばらしい」では足りない。

引用元:http://www.google.com/intl/ja_JP/about/company/philosophy/



第1章 あなたの「やりたい」を形（ビジネス）にする土台づくり

2)あなたのビジネスを加速させるビジョンを描こう

①あなたのビジネスの未来を想像し、創造するためのビジョンを描く

「ビジョン」とは、1)で説明した「経営理念」を軸とし、到達したい未来像として描かれたものです。

例えば、Amazonのジェフ・ベゾス氏は、ビジョンの一つとして、「あらゆるものをクリック一つで購入が可能で、すぐに家に届いて、それを家族みんなが出迎えてくれる瞬間」というものをイメージして、彼の下で働く人たちは、それを実現するためにどうすればよいのか、日夜、考え続けて、現在のように大きな企業となり得たと言われています。

また、Appleの創業者スティーブ・ジョブズ氏は、「すべての机の上にコンピューターを」と語り、そのためにすべての人が欲しくなるパソコンを日夜作り続けたのです。

このようにビジョンによってあなたのビジネスは前進し、そして、そうであるべきものが「経営ビジョン」です。

②ビジョンを描く時のポイント

「ビジョン」を描く時は、以下のポイントを参考にしながら、あなたがあなたの仕事を通して創造したい未来を感じてみましょう。

- ・自分たちが心から達成したいと願っている未来像
- ・「公共(社会)の夢」として多くの人々を引き付ける力があるもの
- ・深い未来への追求と自分たちの信念に基づいてつくられているもの

③ビジョンとチームビルディング

チームで仕事をする時、ビジョンが羅針盤のようになり、仕事をする目的と行き先を共に共有しやすくなります。「ビジョン」があることで、チーム力を高めるためにもとても重要とされています。





第1章 あなたの「やりたい」を形（ビジネス）にする土台づくり

3) あなたの人生とあなたのビジネスを整合させよう

①あなたの人生とビジネスを整合させる理由

「これから、あなたのビジネスと経営理念とビジョンを実際に作成していくのですが、そこで一番大切なことは、あなたのする仕事はあなたの人生の一部であり、あなたの人生全体の表現の一部であることです。

あなたのビジネスが成功していてもあなた自身が健康を患っていたり、家族にトラブルがあるとあなたにとって人生は憂いあるものになるでしょう。またビジネスで大きな失敗をしてどん底に陥った時があっても、家族の支えや友人との繋がりを感じた瞬間はあなたの人生にとってとても有意義なことにもなるでしょう。

Apple創業者スティーブジョブズ氏も仕事で大成功を収めた上で、人生の終焉に、「一番大切なのは健康な自分であること」と病床で語っています。

大切なのは、あなたが自分で起こす事業、あなたが行う仕事はあなたの人生に真に幸せと豊かさもたらすものである必要があるということです。

ビジネス、仕事はあくまでもあなたの人生の一部であり、あなたの人生全体の表現の一部である、だからこそ、「経営理念とビジョン」をあなたの心から産み出し、言葉にして起業初期に作成するのもその理由です。

あなたの大切な価値観がそのまま経営理念と繋がっていて、将来のありたい姿、ビジョンは、あなたの人生の醍醐味を経験できるものある必要があります。

そこで、これからする【自分自身の棚卸しワークシート】にはあなた自身の内側を振り返り「あなたそのもの」を知つて「なぜそれをやりたいのか?」「なぜこれを行うのか?」というその源泉(ソース)を言語化することが大切です。

② 「自分自身の棚卸しワークシート」を書こう

②-1) 「自分自身の棚卸しワークシート」で想いを言葉に（言語化）する理由

自分自身を振り返り、シートに書くという行為にはどんなメリットがあるのでしょうか？

・あなたが気づいていない潜在的な感覚、想いを浮上させ、顕在化させることができる

・普段、考えている「考え」「思考」は教化されたものが多く、それは「～しなければならない」「～することが当然だ」「～するべきだ」「～だから私は正しい」という「当然そうだ」という考えに制限されていることがある。過去のあなたのワクワクの源泉(ソース)に焦点を当てて振り返ることでこの思考の制限を超えた「あなたの本来の想いや、らしさ、強み」を発見できる

・あなた自身の内側を振り返ることで他と比べることのない、自分にとっての幸せと豊かさは何か？という価値観、基準を発見できる

普段、無意識に考えていることはスピードがとてもなく早く自分でさえも気づかないことが多いと言われています。それを口に出したり、また書くという行為で言語化する過程で速度が落ち、あなたの心の中が整理されるというわけです。

あなたが自分でも気づいていなったことや、忘れていた感覚を発見することは、潜在的意識の中で浮遊してたものを明確にとらえ、しっかりと顕在化することになります。

それによって、あなたのエネルギーが開放されて、インスピレーションが生まれやすくなります。

②-2) 「自分自身の棚卸しワークシート」あなたの「存在意義」を定義するところから始めよう。

「存在意義」とは、あなた自身が存在する理由という意味ですが、仕事ではあなたの仕事が周りの人々にとってどう役に立っているのか?なぜあなたのサービスが存在する必要があるのか?という理由です。

「自分、自分達が何のために存在しているのか?」
「なぜそれを行うのか?」

「経営理念」「経営ビジョン」を定義するための土台となる「存在意義」を問ういくつかのワークをしていきましょう!

②-3) 「好き」「強み」がビジネスに活きる理由

あなたの経営理念、ビジョン、存在意義を導き出す時に、一番大切なことは、あなたが自分がする仕事の強い動機、情熱を引き出すものになる必要があります。

「こうあらねばならない」「～することが正しい」「～は評価される」というところから導きだされた答えは、時に情熱的でやる気になりエネルギーに溢れるのですが、時間の経過とともにそれが色褪せたり、枯渇していきます。

結果が得られないと、そのことを損をしたように感じ、物足りなさや不満、興味を失ってしまうことに繋がります。

「夢中になる」という言葉がありますが、自分の好きなことは時が経つのを忘れて没頭してしまうことです。

あなたが何かに「夢中」になっているとき、それがすぐ仕上がりず時間がかかるって、またはすぐには達成しなくてもやり続けます。また、どんな困難が訪れても、それを手に入れることや創り上げること、それを行うことで自分自身が満ちているという感覚があるでしょう。

あなたを夢中にさせるものは、成果や結果を手に入れなくても、それを行うだけで十分に満足するものとも言えます。

その充足感がまた次のやる気を引き出し、転んでも転んでも、また起き上がり次の試行錯誤へ移り、また挑戦します。

あなたの源泉(ソース)から生み出された欲求は人からの承認を求めることがあります。

その源泉(ソース)の欲求をみつけるための問いは以下のシンプルなものです。

「あなたを時間を忘れるくらいに没頭にさせるものは何ですか?」

「あなたが何かを失った時にでも、幸せで豊かだと感じさせたものは何ですか?」

この答えがまさにあなたの「好き」と「強み」に繋がっていることでしょう。

あなたの源泉(ソース)から生み出された欲求は、それを経験させることで自分自身を満たし続け、その充足したエネルギーは、あなたのやる気を産み出し、さらに創造力を産み出す、そして、また自分自身の内側を満たす、という循環するエネルギーになっていきます。そうです、枯渇することはありません。

この循環するエネルギーの源泉(ソース)の感覚を「ワクワク感」と表現できます。

ただし、外的な要因で短期間のみ満足させるワクワク感とは違い、循環するエネルギーの源泉(ソース)の感覚は「静かな情熱」、「ゆるぎない意志」という内側の決意の感覚があります。

「ゆるぎない意志」あなたの「好き」「強み」が活かされた時、あなたの仕事は楽しくて充実したものになり、誰かの役にたつ喜びを感じることができる最高の仕事になるでしょう。

そしてその熱意とエネルギーは周りに伝播し、お客様を満足させることで、仕事の成果や利益に繋がっていくのです。

②-4) 直感、インスピレーションを活かそう

直感とは意識的な推論を必要とせずに、本能的に何かを理解する能力です。

インスピレーションとは何かをしたり感じたり、創造的なことをするために精神的に刺激されるプロセス、突然の啓示、タイムリーなアイデアと表現されています。

いずれにせよ、どちらも「論理的思考」を超えた感覚ですが、この感覚を活用したアイディアやビジョンなどのいい点はあなたの思考から推測できる想像力を超えた世界へと思考の枠を広げてくれます。

論理的思考は過去の経験から未来を推測したり、データを分析し次の最良の選択をすることができるようになりますが、新しいアイディアや人との出会い、成功の兆しなど、まだ見ぬ未来のことは「思考」からの予測だけではあなたのチャレンジを小さい物にしてしまう場合があります。

直感、インスピレーションを感じている時は意識も軽く、なぜかあなたが、まだ見ぬのでもどこか確信めいたものを感じているでしょう。

直感、インスピレーションで成功した事例を挙げる、また、誰かと話すなどをして、その感覚が人生にどんな影響をもたらすものなのかをディスカッションしてみるのもオススメです。

