

企業経営を楽しくするために、効果の出るやり方を作ってそれに集中しましょう。

%company%
%free1%
%free2%
%name_sama%

◆◆中小企業経営実践法。4回シリーズ

「夢をかなえる超現実的な方法」

心の病気を治す方法と、巷で高額にて取引されている成功法則は同じプロセスです。

最先端の脳科学は行動経済学や心理学に適用されてきており
特に欧米では、マーケティングやセールスにも応用されてきています。

その最新理論を4回に分けてお届けいたします。

【済】◆第1回 潜在意識こそ最重要

【済】◆第2回 夢をかなえる開運法

◆第3回 OSを乗せ換えてビジネスを加速する方法

◆第4回 実践計画を立案する

~~~~~  
第3回 OSを乗せ換えてビジネスを加速する方法

【目次】

■ はじめに

■ OSが私たちの人生を決める

■ OSを乗せ換えるための5つのステップ

■ OSの乗せ換えによるビジネス加速の実例

■ まとめ:新しいOSで未来を変える

■ はじめに

私たちの日々の行動や選択は、潜在意識に根付いた

「OS(オペレーションシステム)=パターン・ニューロン=器」によって規定されています。

このOSは、幼少期からの経験、環境、そして繰り返された思考パターンによって形成されるも

のです。

この記事では、この OS を「成功を加速させる」バージョンにアップグレードし、日常の行動パターンを劇的に変える方法について解説します。

## ■OS が私たちの人生を決める

「あなたの行動の 99%は潜在意識に支配されている」と言われるほど、私たちの行動パターンは無意識的な OS に基づいています。例えば、日々の意思決定や反応は、過去の経験や信念から自動的に処理されています。この自動化されたプロセスは効率的ですが、成功を妨げる制限的な思考も同時に固定化されます。

特に経営者やビジネスリーダーにとって重要なのは、自分の「OS」が現在の目標に合致しているかどうかを理解することです。古い OS が時代遅れであれば、置き換えが必要です。

## ■OS を乗せ換えるための 5 つのステップ

### 1. 自己認識の深化:

まず、自分の現在の信念や価値観、習慣を客観的に見つめ直すことが重要です。日記をつけたり、信頼できる人からのフィードバックを受けたりすることで、自分の思考パターンや行動を把握できます。

OS の中核にある信念(例えば、「自分には才能がない」や「失敗するのが怖い」)を明確にすると、その信念がもたらす制限を解消しやすくなります。

### 2. 新たな情報や視点の取り入れ:

多様な情報源から学び、新しい視点を得ることで、固定観念を打破できます。読書やセミナー参加、異業種の人々との交流を通じて、自分の考え方を広げることができます。

### 3. 具体的な目標を設定する:

目標は明確で、測定可能であるべきです。たとえば、「3 か月以内に売上を 20%向上させる」という具体的な目標は、行動を導く OS を形成します。

感情を巻き込む:感情を伴う目標やイメージは、潜在意識に深く刻まれます。ポジティブな感情を伴った未来のビジョンを描き、それを繰り返し想像することで、

新しい行動パターンを形成します。

#### 4. 習慣の見直しと改善:

日々の習慣は、私たちの行動パターンを形成します。

非効率的な習慣を特定し、より良い習慣に置き換えることで、生産性や創造性が向上します。

#### 4. 繰り返しによる定着

新しい OS を定着させるには、繰り返しが重要です。

心理学で「21 日間の法則」というものがあり、

新しい習慣は 3 週間の繰り返しによって形成されると言われています。

日常の行動を変えるためには、小さな成功体験を積み重ねることが効果的です。

例えば、「毎朝 10 分の瞑想を行う」、「1 日 1 つ新しいアイデアをメモする」など、短期間で達成可能な行動から始めましょう。

### ■OS の乗せ換えによるビジネス加速の実例

#### 実例 1: 無意識の「恐れのパターン」を乗り越えた経営者

ある中小企業の経営者 A 氏は、

事業拡大のための新規マーケットへの挑戦を数年にわたり躊躇していました。

その原因は「失敗したら会社が危うくなるかもしれない」という

恐れをもとにした思考パターン(ネガティブなパターンニューロン)にありました。

A 氏は以下の方法でこの OS をアップデートしました:

#### 自己認識と恐れの実視化

専門のコーチングセッションで「挑戦を避ける理由」を言語化しました。

「失敗 = 会社の終わり」という信念が誇張されたものであルート気づき、

それが無意識の決断を支配していたことを認識しました。

#### 安全な実験を通じた新しいパターンの形成

小さな規模で新規マーケットへの参入を試み、初期投資を抑える戦略を選びました。

この成功体験を繰り返すことで、

「挑戦しても致命的な失敗にはならない」という新しい信念が強化されました。

#### 行動の反復と定着

小さな成功体験が積み重なるごとに、以前の恐れは薄れ、

マーケット拡大に対する行動が自然なものとして OS に組み込まれていきました。

結果:

1年後、A氏の会社は新規マーケットで15%の売上成長を達成し、  
恐れのパターンから解放されました。  
彼は「恐れを感じるたびに、今はまず小さな一歩を踏み出す」と語っています。

## 実例 2: ネガティブな言葉をポジティブな習慣に置き換えたリーダー

B氏は、自身の言葉がチームのモチベーションに与える影響を見過ごしていました。  
会議での口癖である「これは失敗したら大変なことになる」という発言が、  
無意識的にチーム全体の恐れを煽る結果となっていたのです。

### ネガティブバイアスの意識化

コミュニケーションのワークショップに参加し、  
自分の言葉がネガティブな「パターン・ニューロン」を強化していることを学びました。

### ポジティブ表現への置き換え

「失敗を恐れるのではなく、試してみて学べることを考えよう」という言葉に言い換えることを  
練習しました。

これは最初は意識的な努力を伴いましたが、徐々に自然な口・癖となりました。

### フィードバックの活用

チームメンバーからのフィードバックを受け、言葉の変化がチームの心理的安全性を高めてい  
ることを実感しました。

### 結果:

B氏のチームはプロジェクトの進行スピードが向上し、挑戦を厭わない文化が形成されました。  
「言葉を変えるだけで、こんなに大きな違いが生まれルーツは」と彼は語ります。

## 実例 3: 幸運の「器」を広げた営業マン

C氏は、営業活動の成果が上がらない理由を「自分は運が悪いから」と思い込んでいました。  
この固定観念が、営業での積極性を削ぎ、失敗を過度に恐れる要因となっていました。

### 「運」の捉え方を再定義

セミナーで「運は行動によって作られる」という考え方に触れ、  
運を「固定されたもの」ではなく「育てられる資産」として捉え直しました。

### 試行回数を増やす

自身の営業リストを見直し、以前断られた顧客にも再アプローチする習慣をつけました。  
また、新しい見込み客への訪問回数を週5件増やしました。

### フィードバックによる成長

アプローチ方法について同僚や上司に相談し、改善点を毎週リスト化。

小さな成功が積み重なるたびに「自分にはできる」という信念が形成されました。

結果:

C氏は半年間でトップ営業成績を記録。

彼の新しいOSは、「試行回数が多いほど運は育つ」という信念に基づいています。

### ■まとめ:新しいOSで未来を変える

あなたの日常を支えるOSを見直し、適切にアップグレードすることは、夢を実現するための最短ルートです。

- ・OSは潜在意識によって規定され、行動の基盤となる。
- ・自己認識、新しいOSの設計、繰り返しによる定着が成功への鍵。
- ・ポジティブな習慣を形成し、ネガティブな思考を排除することで、ビジネスの加速が可能になる。

今回は、目標達成の具体的な戦略と、その成功を引き寄せる方法を解説します。お楽しみに！

いかがでしたでしょうか？

お楽しみいただけましたか？

次回は

### ◆テーマ「人生の夢や目標をかなえる」

心の病気を治す方法と、巷で高額にて取引されている成功法則は同じプロセスです。

最先端の脳科学は行動経済学や心理学に適用されてきており特に欧米では、マーケティングやセールスにも応用されてきています。

その最新理論を4回に分けてお届けしております。

「夢をかなえる超現実的な方法」

次回はその第4回 実践計画を立案する です。

お楽しみに！

編集長:岩下 一智 MRC

~~~~~  
■参考図書■Amazon 電子書籍

渋沢栄一翁の 合本主義「義利合一」の時代がきている

<https://www.amazon.co.jp/dp/BOCB9M6D2T>

著者：(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

~~~~~

本記事に対するご質問やご感想は下記アドレスまでお願いいたします。

[heart\\_gaia\\_gi@hosbiz.net](mailto:heart_gaia_gi@hosbiz.net)

~~~~~  
バックナンバーは下記の URL を確認してください。

https://rinenkeieishi.net/mail_magazine/hayabusa.php

~~~~~ 次回予告 ~~~~~

皆様のコメントを励みにして、航海を続けていきますので、重ねてご支援ご鞭撻を  
よろしく申し上げます。

次回、第 677 号は……

◆テーマ「人生の夢や目標をかなえる」

心の病気を治す方法と、巷で高額にて取引されている成功法則は同じプロセスです。

最先端の脳科学は行動経済学や心理学に適用されてきており

特に欧米では、マーケティングやセールスにも応用されてきています。

その最新理論を 4 回に分けてお届けいたします。

「夢をかなえる超現実的な方法」

をお送りいたします。

次回はその第 4 回 実践計画を立案する

を 24・12・13(金)にお届けする予定ですので、

楽しみにしててくださいね。

※なお内容は予告なく変更する場合がありますので、ご承知ください。

■LittleBiz 企業・中小企業で働く人々や、経営者が幸せでなければ、  
私たちは「世のため・人のため」になれない。  
とクルー一同尽力しております。

■平本靖夫、50年の経営支援家人生の集大成 第1弾！

『合本主義「義利合一」の時代がきている』

Amazon kindle にて発売中！！ 2000円

<https://www.amazon.co.jp/dp/BOCB9M6D2T>

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)・・・・CST 開発推進責任者

プロフィール

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

Facebook

<https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto>

お問い合わせは「<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>」まで

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>

◆はやぶさ・に関するお問い合わせ・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