

20251223 リファレンス駅東ビル

13:00-18:00 実施 参加学生 2 名

### ① 最高の経営とは何か

すべての「会社」という存在の目的は、資本主義の中で明確に定義されている。

経営の目的：所有者利益の最大化

株式＝会社の所有権 株主＝会社の所有者

経営とは、人・モノ・金・情報という経営リソースを使い、少ない資源で、利益を最大化すること

### ② IQ と人の成長

IQ は、個性や幸福度、社会人としての成長と必ずしも関係しない。

劣等感を持つと、知らないうちに自信を失ってしまう

自分に価値がないと思う人ほど

→ 価値がある「モノ」や「肩書き」を身にまとう

自信がない人はコンフォートゾーンに留まり、変化を嫌う

弱い人間ほど、権力に従い、大きな群れに従う

→ 結果：自分の意思を持たなくなる

### ③ 戦略思想の本質

戦略の王道は、勝てない土俵では戦わないこと

世の中には必ずヒエラルキーが存在する

努力では覆せない場所で消耗しない

→自分が勝てる場所を見極めることが戦略

### ④ 社会人と学生の決定的な違い

学生：正解が用意されている世界

社会人：正解が用意されていない世界

多くの人は「社会人はきつい」というが、実は社会人の方が圧倒的に自由で楽しい

そして、自分が楽しいときにこそ、人の幸せを本気で願える

### ⑤ 自立とは

人間は、100%自分の意思で決めたことには、何があっても責任を取る生き物

野球は頑張れたが、勉強は頑張れなかった理由

→自分で決めたかどうかの違い

責任を引き受けた瞬間、人は「依存」から「自立」に変わる

自立をすると、何か起きたとき、すべて自分に矢印が向く

人間は、他人に決めさせられたことには責任を持ってない

→それが「無責任」の正体

## ⑥ 社会人＝商品という考え方

社会人になると、自分自身が商品になる。

給料＝価格

商品価値＝信用力 × 希少性

・重要なポイント

学歴は入社した瞬間にリセットされる

信用だけがお金に変わる（クレジット）

誠実さが何より大切(小さな約束を守る、嘘をつかないなど)

目の前の人をたくさん幸せにすると

→ 「この人についていきたい」という信用が生まれる

## ⑦ 希少性と市場価値

市場は需要と供給で成り立っている。

欲しがられているものと、提供できるものの差

→ この差が大きいほど、希少性と価値は高まる

## ⑧ 自信と言葉

自信がない人ほど、自分を大きく見せるために嘘をつく

簡単なことを、わざと難しい言葉で話す

一方で、自信がある人ほど、難しいことを、誰にでも分かる言葉で伝えられる

## ⑨ 成長の正体

成長を「時間 × 経験」だと勘違いしている人は多い

→やらされ感の中では、何年経っても成長しない

成長の正体＝密度 × 変化

自分を本気で変えた回数が成長を決める

自信がない人ほど、変化を恐れ、自分を変えたがらない



講義風景