

■与えること、奪われないこと、
取り引きしないこと、それが大事

修正： 2024.03.01

投稿： 2024.03.01



●与えること、奪われないこと、

取り引きしないこと、それが大事①

ディスプレイの中にゴキブリがっ！
まったくこいつらどこにでもいる…。

//-----

さてさて、本題ですが、
相手から奪おうとすれば、当然、
相手は奪い返そうとします。これは私の持論ですが、
「奪う人の善意はうんこのように汚い」です。
(「奪って奪われる」の原則です)

付け加えて、あなたが「奪う人」か「与える人」かは、
あなたが決めることなく、相手が決めることです。
(「見たいように見る」の原則です)

ゆえに、何か思惑があって相手に親切をしたとき、
それを相手が感づき相手が奪われたと判断すれば、
どんな恩も仇となって還されることになります。
と言うよりも、**一方的に失う**ことになります。

そうならないようにするためにも、
見返りを期待せず相手に与えることが大切です。

「だからと言って、見返りを求めず、
無条件に差し出すっていうのは、
ビジネスの世界では通じませんよ。
ボランティアじゃないんですから…」

と思う人もおられるでしょう。加えて、

「そもそも商談においては、双方、
自分たちに優位な条件で契約を結ぼうとするわけですから、
結果的に、誰だって奪うことを考えますよ。

お陰お陰なんて言ってたら、それこそ付け込まれますよ！」

と思う人もおられるでしょう。

…。

「怪物と戦う者は、その際自分が
怪物にならぬように気をつけるがいい。

長い間、深淵を覗き込んでいると、

深淵もまた、君を覗き込む。」

と言ったのは哲学者のニーチェですが、

相手が奪おうとしているからと言って、

こちらまで奪う人になる必要はありません。

なぜなら、理由がどうであれ、自分も奪ってしまえば、

自分も「奪って奪われる」の渦の中に入ってしまうからです。

ではどうすればいいのでしょうか？

簡単です。

その相手とは契約を結ばなければいいのです。

いわゆる「No Deal(取り引きしない)」です。

(続)

//=====//

●与えること、奪われないこと、

取り引きしないこと、それが大事②

相手に**与える**ことを考えると同時に、
奪おうとする相手に対しては**奪われない**ようにしつつ、
そして、そんな相手とは**手を切って**しまえ、
という話でした。

これは**労働者**に対しても言えます。
もし給与が低いと言うのであれば、**退職**することも手です。
本当に給与が低い(付加価値に対して)のであれば、それは、
経営者が労働者から**搾取**しているということになります。

その場合はどうすればいいのでしょうか？
と言うよりもどうすることが考えられるのでしょうか？
それは「退職」か「交渉」か「我慢」のいずれかです。

もし、交渉することもできず、退職することもできない、
というのであれば、残念ながら、現状に不満があろうとなかろうと、
ただただ我慢して生きていくしかありません。

自分から何も変えられない以上、
幸せになることもできない、ということです。

アニメ「賭博黙示録カイジ」にて、甘ったれた若者に対して、
利根川「**世間はお前らの母親ではない！**」
と言うセリフがありますが、これは何にでも当てはまります。

経営者も労働者の母親ではないので、
「給料が低い！労働時間が長い！仕事がつい！」
というわがままは叶えられません。と言うより、
叶えるだけの余力がありません。

経営者も労働者も、**お互いに与え合わなければ、**
会社として発展することはできないのです。

(続)

//=====//

●与えること、奪われないこと、 取り引きしないこと、それが大事③

ビジネスとは取引の連続であり、
取引は**ギブ&テイク**です。そして取引では、
「物やサービス」と「お金」が交換されます。

この「物やサービス」と「お金」自体は、
与えて与えられるものでも、奪って奪われるものでも
ありません。**ただ動いているだけ(流れているだけ)**です。
それに対して、人の心が乗っかっています。

「物やサービス」や「お金」が動いたことに対して、
与えられたと感じるか奪われたと感じるかでしかなく、
与えられたと感じれば与え返したいと思うものであり、逆に、
奪われたと感じれば奪い返したいと思うものです。

仮に報酬を頂くことを前提に与えたものであっても、
相手が与えられたと感じたのであれば、
それは立派に相手に与えたことになります。そうであれば、
今後も有益な取引関係が続くことでしょう。こうした、

「与えて与えられる」「奪って奪われる」の考え方は、
今から数千年も前にすでに説かれていたものであり、

当時の状況を思えば、
現代のビジネスの方がまだ優しいように思います。
昔は何事も命懸けの時代でした。そんな中、
「与えれば与えられる！」と説かれてきたのです。

少々、相手にふんだくられるくらい、なんですか。
命まで奪われるわけではないのです。

であるにも関わらず、失うことに敏感になって、
「それなら相手から奪ってやれ！」と、
すぐに感情的になり奪う発想になっていては、
与えようとしている人まで敵に回すことになりますよ。

商売しようというのですから、
少々、奪われるくらいのことは覚悟で、
「与えて与えられる」です。

(完)

//=====//

Web サイト :
データアクションサービス —データからアクションを起こす—

著者 :
時無 和考(Tokinashi Kazutaka)