

ぎふ専研レポート「勝(克)つ企業(お店)」- ①

「己に打ち克つ」

中小企業診断士 **大野 実雄**

①「勝つ」と「克つ」とは…

①勝つ→他者との競争や争いで優位に立つ、試合や戦いなどで相手を負かす。

(特徴)主に対外的な勝負・競争に使われます。(例)試合に勝つ

②克つ→自分の弱さや困難、誘惑、感情などを乗り越える。

(特徴)内面的な戦いや、困難・苦境に立ち向かうニュアンスがある。

(例)誘惑に克つ

③表現例・比喩表現

◆「外に勝つ」…他者との競争に勝つ
・外に勝つことは力を示す。内に克つことは心を磨く。

・敵に勝つのは『勝つ』、己に克つのは『克つ』。前者は外向きの強さ、後者は内なる強さ。

・試合で勝つのは外に勝つことだが、日々の鍛錬を続けるのは自分に克つということ。

◆「内に克つ」…自分との戦いに打ち勝つ

・恐れに克つ者は、誰よりも強い。
・怠惰に克つ者だけが、真の成長を遂げられる。

・外に勝つ者は英雄になれるが、内に克つ者は人格者となる。

◆プラトンの名言「己に打ち克つことこそ、最大の勝利である」

・私たちが日々の生活で直面する大切な教えを示しています。外部の環境や他人との競争に目を向けがちですが、真の勝利とは自分自身の弱さや欲望に打ち勝つことにありと教えてくれます。自己管理や自己成長は、人生を豊かにし、より良い自分を目指すための鍵です。困難な状況や誘惑に直面したとき、冷静に自分を見つめ直し、前向きな選択をすることが求められます。この名言は、自己改善の重要性を導き出させてくれます。

やお店が、今、儲かっていないから、過去より売上、利益などが低下しているから不況と言っているのです。

今、儲かっていないのは、過去の栄養過多と非効率性の膿みが溜まっているだけなのです。成長ではなく、ただ単に、膨張していただけなのです。

過去の良き時代からみると、過去の延長線上からみると不況なのです。今が正常(普通)だと思えば良いのです。不況でなく、普況(普通の状況)なのです。

②春は来ないと思え！

皆様の会社(お店)が儲かっていたら不況とは言いません。不況という言葉の先には、何があるのかという、好況という言葉が必ず先にあります。この期待感があるから今不況と言っています。もうすぐ好況がくるとか、もうすぐ「春が来る」とか言っているのです。今までと同じような春は決して来ません。

業界(地域)が低迷しているから、今は動いては駄目だからじっと我慢しようとか、あるいは、もっと動かなければいけないとか言われます。決して闇雲に動く必要はありません。

おの じつ お
大野 実雄
中小企業診断士・販売士

●プロフィール
メーカー、経営コンサルティングファームを経てオオノ経営労務事務所開設。「変化には変化でしか対応できない」を企業支援の基本としている。著書に「売れるように売れば必ず売れる」「働き方・生き方こころの軸」「勝つ企業」等がある。



プラトン…古代ギリシャの哲学者



②今を知る、企業(お店)を知る

①未来から現在を観る

未来の展望、未来への希望・思い・姿・絵があつて、はじめて企業(お店)があり、存在意義があります。現在から未来をみると、どうしても過去・現在の延長線上での見方・考え方になってしまうから、未来の展望(あるべき姿、ありたい姿)からみて、現在をどのようにとらえ、どのように変えなければいけないかを考えていただきたい。

が、じっと我慢していると却って後退します。過去の美味しい時代は二度と来ないという認識で、過去の良き時代を忘れた働き(行動)が大切です。



④失業率とは？

失業率が高いと不況だとも言います。しかし、失業率が高いとか、低いかの基準はどこにあるのが理解しにくいと思います。あくまでも過去の数字から高いといっているものであつて明確な根拠はありません。

失業率が5%ということは、100人の中で95人が働いていて、5人が職を探している状況をいいます。需要と供給で決まる市場経済下において、経済は変動を繰り返すことが当然という経済社会下において、失業率0%は異常であつて、5%は普通だとも必要ではなからうか。数字だけに惑わされないようにすることも大切です。

企業が淘汰される時代においては、「人材の淘汰」もやむを得ない状況です。

