※ ツキを呼び込む

	そのなくうしします。 ないなくうしします。 ないなくうしします。 しょ少セラー商品の院には必ず日々 では、社長が陽、社員は陸。陽の力だ では、社長が陽、社員は陸。陽の力だ では、社長が陽、社員は陸。陽の力だ、 こ自分が元気な陽の力で、 電話について数多くの相談を受けます が、ご自分が元気な陽の状態の時に、 後継者遺びや、後継者育成に取り組む	した時に限ってツキに逃げられます。 した時に限ってツキに逃げられます。 その違いは、ベストセラー商品とロン グセラー商品の喩えで説明するとわか りやすいでしょう。 バストセラー商品は、世間に一大ブ ームを巻き起こし、注目されるのです が、ある日突然完れなくなり、生産者 は大量の在庫を抱えてしまうといった ことが起きます。ベス	概念
	はなるなうとします。 ないの時には除の力で、 除の時には除の力で、 除の時には除の力で、 したできなの方から、と 利は経営者の方から、と	した時に限ってッキに逃げられます。 した時に限ってッキに逃げられます。 その違いは、ベストセラー商品とロン グセラー商品の喩えで説明するとわか りやすいでしょう。 リペオトセラー商品は、世間に一大ブ ベストセラー商品は、世間に一大ブ イムを巻き起こし、注目されるのです	
	間題について数多くの相談 間題について数多くの相談 したがもう」商品の除に 内では、社長が陽、社員は除 の時には除の力で、 除の時には除の力で、	いない時です。ところが、ツキを意識 いない時です。ところが、ツキを意識 イストセラー商品は、世間に一大ブ イストセラー商品は、世間に一大ブ イストセラー商品は、世間に一大ブ	降陽図 なプロジェクトを引き受けても失敗す かに、酸と酸的な環境を求 かに、酸と酸的な環境を求
者 た来に々 なくいるをま 生ので	ロングセラート 開め時には除の力で、 除の時には除の力で、 たでは、社長が陽、社員は除 の時には除の力で、	した時に限ってツキに逃げられます。 した時に限ってツキに逃げられます。 クセラー商品の喩えで説明するとわか りやすいでしょう。 ベストセラー商品は、世間に一大ブ ベストセラー商品は、世間に一大ブ	協調 存 の可能性があります。 気の時期は志 取 た 総約的な陽は友 を求
た来に々なくても冬ま生ので	時の時には陽に向かっ 、 たる475とします し続ける可能能の力で、 したでは、 社業は成長できな したの力で、	した時に限ってツキに逃げられます。 した時に限ってツキに逃げられます。 りやすいでしょう。 りやすいでしょう。	図 めてはいけないのです。この時期は志 夏 他的な場合の時期は志
た業で々 なく、る冬ま 生ので	けでは、企業は成長できなでは、社長が陽、社員は陰いでは、社長が陽、社員は陰いでは、社長が陽、社員は陰い力なのでは、社長が陽、社員は陰いの力なのの除に	その違いは、ベストセラー商品とロンした時に限ってツキに逃げられます。いない時です。ところが、ツキを意識	めてはいけないのです。この時期は志る可能性があります。焦って早成を求なプロジェクトを引き受けても失敗す
	では、社長が陽、社員は監督を伸ばすのは絵の力なの間を伸ばすのは絵の力なの間を伸ばすのは絵の力なの	した時に限ってツキに逃げられます。いない時です。ところが、ツキを意識	めてはいけないのです。この時期は志る可能性があります。焦って早成を求なプロジェクトを引き受けても失敗す
	時を伸ばすのは陰の力なの弱力し続ける研究部門があ	いない時です。ところが、ツキを意識	る可能性があります。焦って早成を求なプロジェクトを引き受けても失敗す
	努力し続ける研究部門があ		なプロジェクトを引き受けても失敗す
	ロングセラー商品の陰に	どんな時でしょうか。ズバリ、ツイて	
	そのなんるとします	を意識し、ツキが欲しいと思うのは、	たる人は、たとえば、この時期に大き
St1816181	うりともよりいたち	ツキの話に戻りましょう。人がツキ	「潜龍」と呼び、自分が「潜龍」にあ
	作用し合い、変化して循環し、新たなただし、これら陰陽は優劣ではなく、	陰と陽がある	またかった まだ力を発揮する時期でない時を たとえて表現しています。
	は陰で、夏は陽。女が陰で男は陽です。	必要があります。	人生やビジネスがどのように伸び、ど
	す (左上の図表参照)。たとえば、冬	き、苦手な人を遠ざけない努力をする	とを自覚してください。「易経」では
	一つの物や事象には陰と陽がありま	す。順調を過信せず、他人の言葉を聞	んな企業にも春夏秋冬が巡ってくるこ
	み出される良好な状態のことです。	にはこの時期に独裁的になる人もいま	時流を追う前にまず、どんな人、ど
	考え方に基づく自然な流れによって生	いう時こそ要注意です。経営者のなか	時流とともに滅びる、と教えています。
	きた僥倖ではなく、「易経」の陰陽の	わりに集まってきます。しかし、こう	「易経」では、時流を追いかける者は
	ッキとはこのように、たまたま巡って	認められ、お金も儲かり、人も大勢ま	という言葉を好んで使います。しかし、
ムリもありません。 一方、経営者も会社も陰の状態、つ	ないびつさはなく、ムリもありません。	いる時ともいえるでしょう。社会的に	この時中に対して、経営者は「時流」
セラー商品のよう はじめて「吉」の卦が記されるのです	す。そこにはベストセラー商品のよう	絶頂期を「飛龍」と呼びます。ツイて	なのです。
の数量売れ続けま を用い、陽の行き過ぎを抑えるとき	期間にわたって一定の数量売れ続けま	逆に何でも思いどおりに物事が運ぶ	です。ですから時中を知ることが大切
反面、きわめて長しめることが肝要です。受容の陰の力	に売れることがない反面、きわめて長	に努力して待つ我慢が必要です。	ネスでも、時を間違えると実らないの
ー商品は、爆発的 「学ぶ」といった姿勢をあえて生じせ	一方、ロングセラー商品は、爆発的	を抱き、いつでも力を発揮できるよう	ません。つまり、どんなに立派なビジ

