

経営のヒント103 孫子の兵法

勝つことよりも負けぬことが大事

変化・組織・自分」の敵に勝つ！

～～～最高の戦略は敵を味方に変えること～～～

孫子は、人生及び企業は戦争の渦中と捉える。

これは孫子を学ぶことによって、人間の本质が理解できるという意味であり、企業経営に関して参考とすべき視点

まず、私達は企業経営を通して何者と戦っているのかといったことについて、正しい理解と認識が求められる。

孫子は私達にいったい何者との戦いを明らかにせよと言うのか。

戦う対象は何か。

第一の戦いの対象は「変化」である。

第二の戦いの対象は「組織」である。

組織を本質的に理解できない自己の低い価値観という敵と戦う必要がある。

また、組織についての重要なことの一つに危機感がある。

「危機感のない企業風土」という敵に立ち向かわなければ、早晩組織は崩壊する。

そもそも孫子は戦争において、自ら勝つ条件を創ることによって勝つのではない。

負ける条件を自分で作らない限り、絶対に負けぬということを訴えている。

組織の中から自ら負ける条件を作る組織の敵が出てくるのである。

第三の戦いに対象は「自分」である。

自分のマイナスが大きければ大きいほど逆転してプラスの価値が大きくなる。

この世の中の戦いは、帰着するところ自己矛盾との戦いである。

そして変化・組織・自分という敵を味方に変えていった人が人生の戦いに勝つのである。

戦わないで勝ち、敵を味方に変える。

21世紀の基本戦略である。

企業経営にとって、敵とは？……問題」

問題とは理想と現状とのギャップ

つまりは正常と異常との落差 気づく意識が大切 (観る、視る、察る)

作戦編でこんなことを言っています。

「兵は勝つことを貴び、久しきを貴ばず」？ 目的は勝利であって、戦いではない！

何のために戦うのか？それは勝つことであり、戦うことが目的ではないと言っています。

現代風にアレンジすると何のために働くのか？お金を稼ぐためか？自己実現のためか？幸せを得るためか？

つまりは、目的と手段・方法を間違えぬ！ということですね。

謀攻篇では、「百戦百勝は善の善なるものにあらず」？ 戦わずして勝つのが最高と言っています！

勝敗は負ける側が負ける原因・理由を自分自身の中にある結果 負けぬ戦い(自分がコントロールできる)

大切なことは勝つことではないよ！負けぬことが重要なんですよ！

と言っています。

つまりは、負ける理由・原因を作っているのは負ける側に自らにその問題が存在しているからだということです。

勝つことは自分でコントロールできないが負けぬようにすることは自分でコントロールできる！