

■ 敵のように見えるけど味方だったり、
味方のように見えるけど敵だったり

修正： 2028.01.01

投稿： 2028.01.01



●敵のように見えるけど味方だったり、

味方のように見えるけど敵だったり①

「良い人」とか「悪い人」とか言われておりますが、その良い悪いは何を基準としているのでしょうか？
って、聞くまでもなく「自分」を基準にしています。つまり、

自分にとって都合が良ければ「良い人」であり、
自分にとって都合が悪ければ「悪い人」となります。

そして、人の心は、
天気のようにコロコロと変わっていきますから、
その人から見て「良い人」なのか「悪い人」なのかも、
瞬く間にコロコロと変わっていきます。

最初は嫌な奴かと思っていたものの、
たまたま意見が一致すれば、それだけで、
「あれ、こいつ、意外と良い奴？」と思うようになるわけで、
それくらい人は、自分の都合で相手を判断しています。

さらにこのような善悪は、時代の影響も強く受けます。
「目には目を、歯には歯を」で有名なハンムラビ法典ですが、
「目には目を、歯には歯を」と聞けば、
どこことなく残酷な印象を受けることと思います。

「これを制定した王様は、さぞ残忍な暴君だったのだろう…」
と思う人もいるでしょうけれども、実際はその逆で、
民衆想いの善政に徹した政治姿勢が記録されています。

昔は「目には命を、歯にも命を」のような時代でしたから、
過度な報復は止める、やり返し過ぎるな、ということで、
「目には目を、歯には歯を」というのは優しいルールだったと言えます。
今でこそ悪に思えることでも、当時では善だったりするのです。

しょせん善悪とは、その基準より善(上)か悪(下)かの判断でしかなく、
そしてその基準線は、時代や人によってバラバラです。つまり、
天国に行けば悪人でも地獄に行けば善人となり得る、ということです。

(続)

//=====//

● 敵のように見えるけど味方だったり、 味方のように見えるけど敵だったり②

世の中には反対の、そして、
どちらも正しそうな言葉がたくさんあります。

何もしないことは悪いこととして
「蒔かぬ種から芽は出ない」と言われている一方で、
何もしないことは良いこととして
「触らぬ神に祟りなし」とも言われています。

どちらが正しいのでしょうか？
はたまた、

「他人からどう思われているかなんて気にするな！
自分を信じて己の道を突き進めばいい！」
というようなことが言われている一方で、

「周りの意見にも積極的に耳を傾けろ！
相手を無視して自己主張しても自己満足でしかないぞ！」
というようなことも言われています。

これも**どちらも正しい**ように聞こえます。しかし、
よくよく考えてみると、これらは**真逆の内容**です。

こんな感じで複数のパターンがあって、かつ、
それらは反対の内容であるにも関わらず**どちらも正しい**、
そういうケースが世の中では多々あります。

「**信じる者は救われる！**」とされている一方で、
「**信じる者は馬鹿を見る！**」とも言われていたりしますし、はたまた、
「**諦めたらそこで終わりだ！**」とされている一方で、
「**何事も諦めが肝心だ！**」とも言われていたりします。

結局、**どちらであっても肯定・否定される**ということです。
だったら、世の中の常識なんか**無視**して、
自分の**信念**で選択していけばいいのではないのでしょうか。

(続)

//=====//

● 敵のように見えるけど味方だったり、 味方のように見えるけど敵だったり③

自分を信じればいいのでしょうか？
周りの意見を聞けばいいのでしょうか？

自分を信じれば、
「**もっと周りの意見に耳を傾けろよ！**」
と言われますし、逆に、周りの意見を聞きすぎても、
「**お前には自分の意思がないのか！**」

などと言われたりします。

結局、自分を信じようが、周りの意見を聞こうが、
上を向こうが下を向こうが、右に避けようが左に避けようが、
誰かから何かは言われます。

というのも、みんな言いたいことを言いたいだけなので、
何か言えそうなことは言われてしまう、というわけです。

加えて、基本的に人は当然ながら**無責任**であり、
アドバイスを素直に聞き入れて、それで失敗したとなれば、
アドバイスを聞き入れた方が悪い、という扱いになります。

つまるところ、結局、最後は、
自分の頭だけが頼りになる、ということです。

そもそも世の中は**弱肉強食**ですから、
目の前に垂らされたエサが**本物か偽物かを区別できない**
情弱・脳弱(情報弱者・頭脳弱者)であっては、
捕食者から、慾を刺激されたり不安を煽られたりと、
あの手この手で**喰われてしまう**ことでしょう。

自分の頭を信じられないからと言って、
神様や目の前の人の話を容易く信じていては、
他人に簡単に騙されてしまうということです。

(続)

//=====//

● 敵のように見えるけど味方だったり、

味方のように見えるけど敵だったり④

自分を信じればいいのでしょうか？

周りの意見を聞けばいいのでしょうか？

どちらでしょうか？

特に揺れるのが「新しいことに挑戦する場合」です。

例えば、新商品の開発や新市場の開拓などです。

いわゆる「イノベーション」と呼ばれるものです。

「お客様の欲しがるものを提供する」という、
商売のセオリーに準ずるのであれば、
お客様に「何が欲しいですか？」と正解を聞いて、
それを忠実に実行すればいいだけのようには思えますが、

当然、そんな簡単にイノベーションを起こせるわけもなく、
そもそもお客様をはじめ誰も正解など知らないのですから、
本当に売れるかどうか分からないものを、売れると信じて、
手探りで研究・開発していかなければなりません。

フォード・モーターの創設者である自動車王のヘンリー・フォードは、
「もし顧客に、彼らの望むものを聞いていたら、
彼らは『もっと速い馬が欲しい』と答えていただろう。」
と言っています。お客様には先見性はありませんから、したがって、
お客様に正解を求めても正解には辿り着けないわけです。

加えて、イノベーションは業務の変革も伴うため、
社長がイノベーションを叫ぼうものなら、
社員が徒党を組んで敵となる可能性もあります。

そうしてアップルのスティーブ・ジョブズも、
自分で創った会社をリストラさせられました。
意外と本当の敵は近くにいるものです。もしかしたら、
側近の役員が、社長の一番の敵になるかもしれないのです。

(完)

//=====//

Web サイト：

心を力学する ー原理・原則に基づく生き方を考えるー

著者：

時無 和考(Tokinashi Kazutaka)