

TAOISM

商いは飽きないとは何か
続くものの本質

「商い」＝「飽きない」＋「飽きられない」



売上や拡大だけを追い求めても、続かない。
売上や拡大だけを追い求めても、続かない。
続く構造を理解しなければならない。

なぜ、続かないのか。

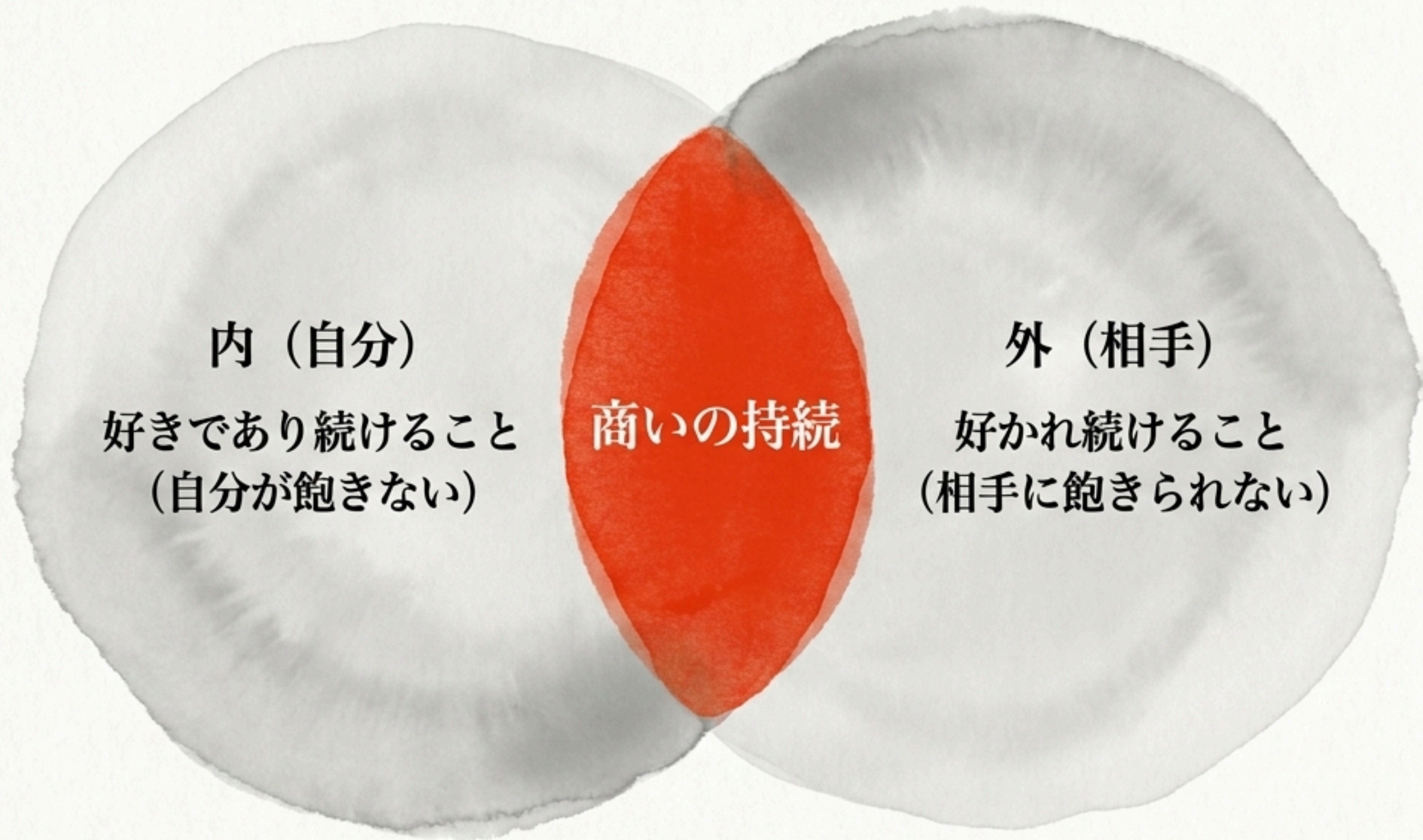


拡大の錯覚

人は慢心する。
売れているから続くと思う。
好きだから続くと思う。
しかし、現実は「一致」で決まる。



続く構造



どちらか一方だけでは、成立しない。内側と外側が揃ったときだけ、商いは持続する。

好き

自己の情熱

飽き・義務

【独りよがり】

自分は好きでも、相手には飽きられている。

【内外の整合】

自分も飽きず、相手からも求められ続ける。

【崩壊】

自分も飽き、相手にも飽きられている。

【搾取・疲弊】

相手に求められても、自分が飽きている。

← 飽きられる

顧客の欲求

→ 求められる

人はなぜ飽きるのか？

理屈はシンプルです。

以下の三つが欠けたとき、
そこに「飽き」が生まれます。



【変化】

変化がないものに飽きる。

【意味】

意味を感じられないものに飽きる。

【成長】

成長がないものに飽きる。

飽き

飽きられないための三要素



順序という絶対構造



まず、自分が飽きていないこと。



その上で、相手に飽きられないこと。

自分が飽きている状態で、相手を満足させ続けることはできない。
これがTAOISMにおける「内外の整合」。

実践1：観る



- ・この商いを好きでいられているか？
- ・惰性で動いていないか？
- ・成長を感じているか？



- ・価値は更新されているか？
- ・関係性は深まっているか？
- ・飽きられていないか？

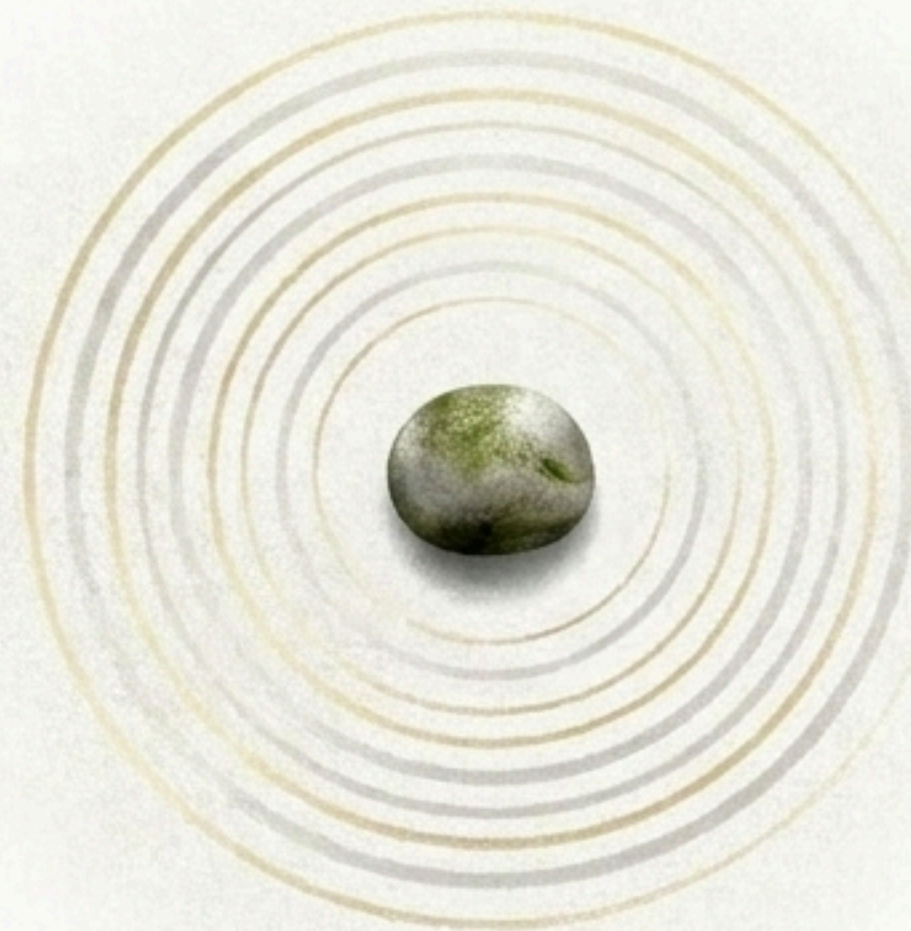
十織、五省、瞑想を通じて、自己の認知を整える。

実践 2 : 小さく変化させる

必要なのは、大きな改革ではない。



大きな改革



微細の積み重ね

1. 提供価値を磨く
2. 体験を更新する
3. 関係性を深める

慢心という罠



好きだったはずのものが、
義務になっていないか。

一度うまくいくと、人は「変えなくてもいい」と慢心する。
しかし、その瞬間から「飽き」は始まっている。
あなたは今、ただ続けているだけになっていないか。

終わりになき問い

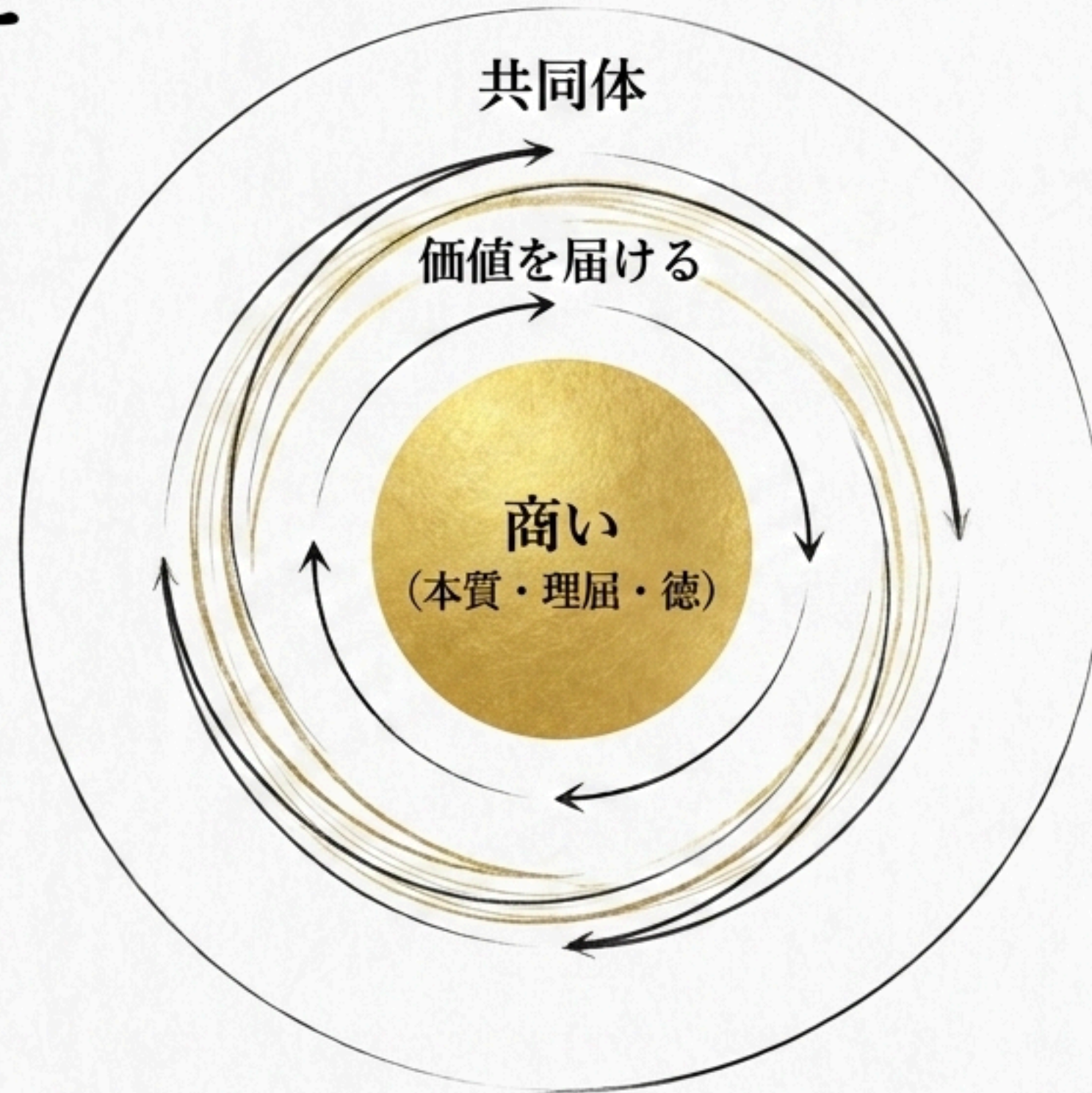
自分は本当に好きか。

相手は本当に満足しているか。

過去の自分と戦えているか。

この問いをやめたとき、商いは止まる。

Taoismの教え



- 本質を見抜く
- 理屈を理解する
- 徳を磨く
- 続く形に整える

誰かのために価値を届け、共同体の中で循環すること。

続くものこそ、本物です。

あなたの商いは、

飽きずに続いていますか。

そして飽きられずに

愛されていますか。

その問いに向き合うこと。

それがすべての始まりです。

