

約定という結び

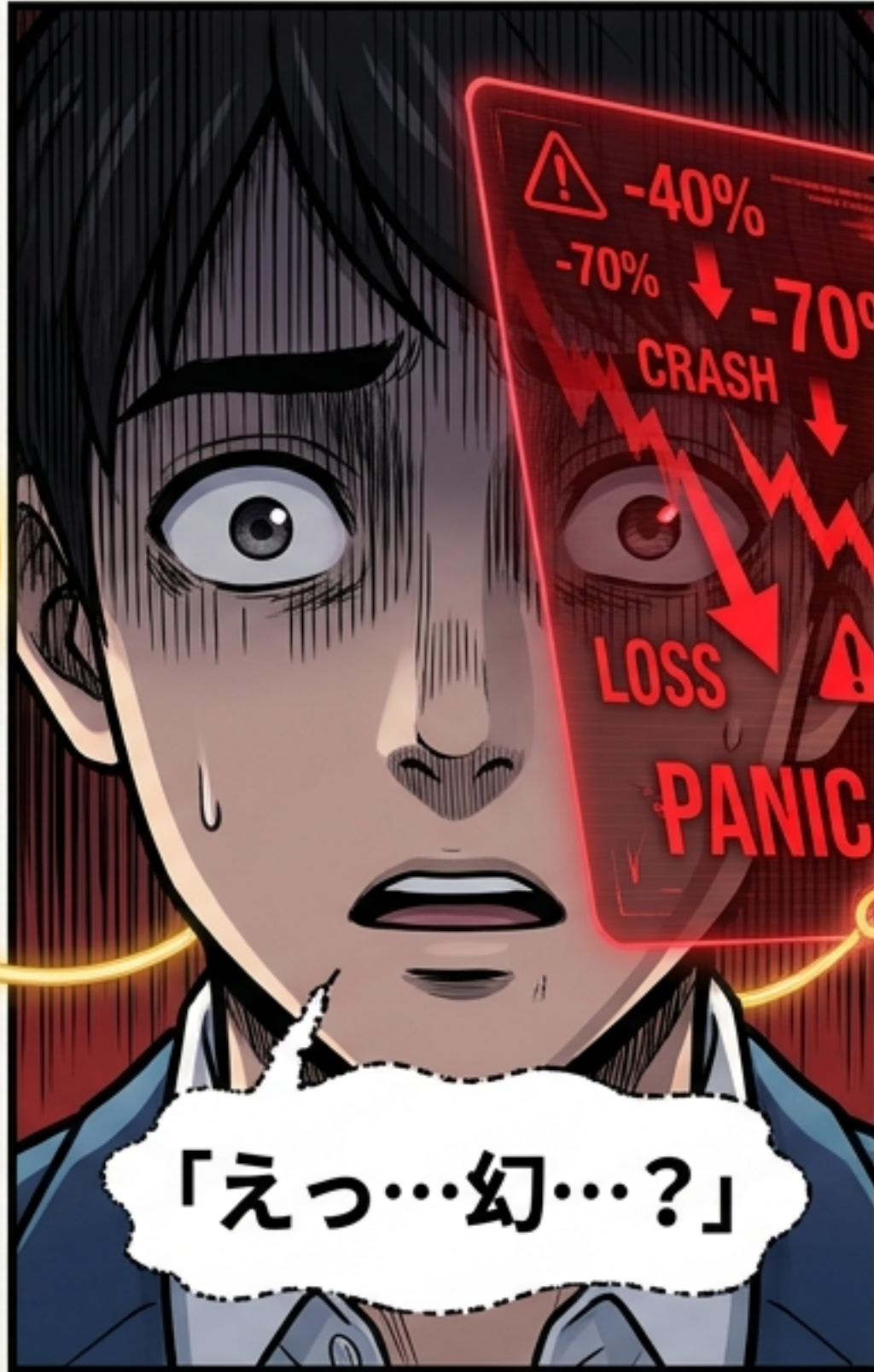
成立するものだけが現実になる

なぜ、俺の
完璧な予想が
外れるんだ...!?



Taoism

「含み益たっぷり！
俺は天才だ！」



「えっ…幻…？」

「こんなに良い商品なのに、
なぜ売れないんだ！」



投資でもビジネスでも、多くの人が「ある錯覚」に陥っている。



「君が見ているのは『現実』ではない。『願望』だ。」

注文を出した
だけでは
成立しない



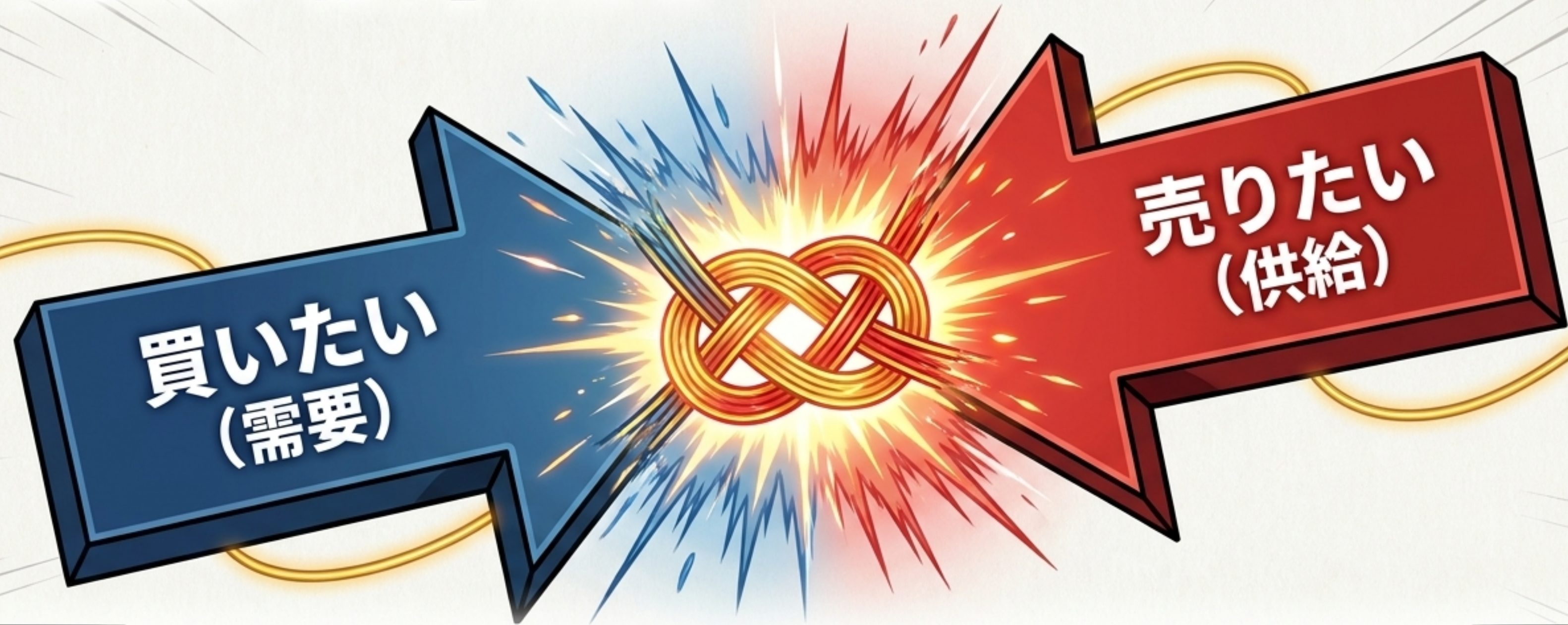
思惑を持った
だけでは
成立しない



評価損益
(含み益)は
ただの途中経過



約定とは「結び」である



異なるものが接触し、均衡し、一つの現象として成立する状態。
需要と供給が一致したその瞬間だけが「現実」になる。
相手の力がそこにあるからこそ、結びが発生する（合気の理屈）。

価格は「結果」であり、約定が「原因」



「『この価格で買いたい』は単なる願望。
その価格で『反対側(相手)』がい
いるかどうか全てである。」



投資における「結び」の作法

1. エントリー

結びの位置を待つ。
自分の都合(願望)で
飛び込まない。

2. 利確

現実化のタイミングを
逃さない。含み益は
まだ現実ではない。

3. 損切り

「成立しなかった」という
前提を素直に認める。

ビジネスもまた「一対一の結び」




- どれだけ良い商品(価値)を作っても、結ばれなければ「存在しない」と同じ。

- 顧客との一致点を見つけ、対価が支払われて、初めてビジネスは成立する。

あなたの視点はどちらか？



| 基準 | 願望を見ている人 | 結び(現実)を見ている人 |
|-------|---|--|
| 相場の見方 | <p>「ここで反発するはずだ」</p>  | <p>「ここで相手(反対売買)が現れるか？」</p>  |
| 利益の認識 | <p>含み益を自分の資産だと錯覚する</p>  | <p>約定して初めて利益だと知っている</p>  |
| ビジネス | <p>「こんなに良いものを作ったのに」</p>  | <p>「顧客との一致点はどこか？」</p>  |

気づき：理解したつもりになっていないか？



人は慢心する。

理解したつもりになり、
現実を見なくなる。

しかし、現実は常に
シンプルである。

「結ばれたかどうか」

—— それだけだ。

Taoismの教え：視点を整え、現実を整える

すべては一方通行では成立しない。

与えるだけでも足りない。



求めるだけでも足りない。

本質を見抜き、理屈を理解し、
結ばれて初めて価値になる。

さあ、現実化への一歩を。

**「あなたは今、結ばれているか？
それとも、まだ願っているだけか？」**



すべては結びから始まる。