

# 逆転の死角

「事務所便り」は2008年、平成20年6月2日の第一号から、今年10年で四百号超える版を重ねました。

行先を迷い見えないとき、私は古きを訪ねます。そして自分探しの旅をします。

これまで後から見える形では気が少し長くなり、余裕で我慢できることですが、一般的にはこれを老化現象と言います。

多くの先人が伝える本に

学び、考え不条理の本質は、真の敵は、問題はどこだとうするを考え続けてきました。

権力や強者の闘いの行動

は石川県民として当然、対応してきたと思っっています。10年余り、古希を超え自分に変化を感じます。これは気が少し長くなり、余裕で我慢できることですが、一般的にはこれを老化現象と言います。

誰でも非難はたやすいのですが、諦めない我慢は勝つために必要であります。

悪事であっても、行った行動力は何もしないより、善悪は別とし、プラス（経験・収穫）を多くしマイナス（損失）をプラスに転換すれば良いのだから、行動力（実験）の失敗から多くを学べばプラスです。逃げれば本当の失敗です。

失敗を求めるとくらの覚悟が丁度よいのですが、求めないのが楽だから殆どが逃げます。これは失敗の経験不足でしょう。

う。失敗大好き会社は希少価値があり、これが中小零細企業の弱者逆転の「白昼の死角」であります。

毎年決まった顧客で、長年同じ仕事をする、無意識で思い込む「認知バイアス（霧）」に捕らわれます。

本は専門書以外の小説からも多くを学べます。

3月のEテレ・スイッチインタビューで植物（雑草）学者の稲垣英洋さんの「弱者の戦略」は哺乳類以前の世界から弱者が生存競争した進化の歴史を、経営に学ぶ良書です。

チャンスは、条件が少し悪いところにある。戦略の極意、早起きは三文の得は、「ずらす戦略」で工夫が必要と説く。

農薬をまくと害虫が増える現実がある。環境を化学物質で変えるので当然弱い

見えない部分自分も含め全てが変化しています。会社（私）の品質は何か会社（私）の強みは何かチャンスがある領域は何か社員は答えられますか。

売れる要素は、「だけ」です。

「ここ」「これ」「いま」の、だけのサービスです。どれだけ会社（自分）は売れる商品の「素」（生産性）をどれだけ多く提供しているのでしょうか。

生物は死滅しますが、突然変異で進化し増えるのです。地球は強いものと言われる種ほど絶滅危惧種です。

西洋の家紋に強い動物が並んでいます。日本の家紋は強い動物でなく植物が多い。これは日本は西洋に遅れていたのではなく（産業革命は遅れました）、文化は百年単位で先に進んでいると見れます。



多い。これは日本は西洋に遅れていたのではなく（産業革命は遅れました）、文化は百年単位で先に進んでいると見れます。

昨年12月に発行した高野誠鮮さん（羽咋市）と木村秋則さん（青森）の共著



「日本農業再生論」講談社は蔵書の一冊だともう。金沢市立図書館にあります。ただの反骨者ではない。世界の主流を築くべく人材。TPPに勝つため農地の集約化を言う官僚は、日本のやり方ではない、大規模農業化と真つ向対立、本質的な戦いをすべきと看破しています。石川県の至宝であります。

(有)西川経営オフィスサービス

中村会計

事務所便り

2017年4月24日（月）NO 429

地域から明るい未来を作ろう