

うまくいったときも 振り返って分析する

アンケートの結果では、年収一五〇〇万円以上の三人に二人が「二十代など若いときに努力して何かしらの成功を手にし、その体験が自信となるなどして現在に生きている」と回答している。

成功体験があると、自分を信じる力がつく。すると新たなビジョンを掲げたとき、今度もやればできるんじゃないかというマインドが生まれる。つまり、次々に新しいステージに挑戦できて、ステップアップが可能になるということだ。

この「やればできる」というマインドを若い頃から醸成することが、将来的に大きな差を生むのではないかと思う。私はあえて「勝てる土俵で闘え」と言っているのだが、自信がないときほど「やればできる」環境に自分の身を置き、成功体験を多く積むことが大事だ。

私自身、普通の大学を出て無名の企業に就職した、いわば凡人の典型だ。だが、与えられた営業の仕事に必死で取り組み、トップセールスになったことが、いまの自分のベースになっている。何の取り柄もなかった自分に取り柄ができたのだ。まさに「目の前の仕事にがむしやらに取組んだ結果、これなら誰にも負けないという自信を得た経験がある」というアンケートの通りである。

自分の経験からも、二十代は目の前のことにベストを尽くすクセをつける時期だと思う。嫌な仕事だろうが、苦手な仕

人間は、行動したときの後悔より
行動しなかったときの
後悔のほうが深く残るとい
う。年取の高い人はどのように
決断し、動くのか。
シンガポールを拠点に
活躍する嶋津氏が
体験を交えつつ解説する。

樽松ひとみ=構成 PIXTA=写真

なぜか貯まる人 VS 貯まらない人 700人の結論



The rich don't work for money.

年収1500万の人と 500万の人の 行動習慣を徹底比較

事だろうが、何かの縁でその会社に入り、取り組むことになったのだから、まずは円以上の半数以上が、「欲しいと思う高価な商品を買うために、額に汗して働いた経験がある」と答えているが、買いたいくるまや家のために働くという動機でも構わない。額に汗して働いた経験は三十代、四十代になって生かされてくる。

ベストを尽くして頑張ってきた人間にしか見えない「向こう側」があると私は

思っている。その向こう側に、生きる目的や天職といった人生で本当に大切な何かがあるのではないだろうか。

「将来はこんな仕事や暮らしをしたいという確固としたイメージが自分のなかにある」に「あてはまる」と答えた人は年収一五〇〇万円以上で年収五〇〇万円台の二倍以上いる。「こうなりたいという自分の姿をイメージすることで、実際に目標が現実化した経験がある」に「あてはまる」と答えた人は四倍近い。



じつは私も若い頃、いずれは代官山に住みたいと思い、妻とよく散歩に出かけていた。しかも、実際にそこで暮らしているかのようにスーパーで買い物をするようにしていた。のちに代官山に家を買ったのだが、なりたいた自分のイメージがリアルであればあるほど、手が届かないと思っていたものを手に入れるための方法論も具体化する。

高年収者ほど「土壇場きたときに、もうダメだと思っても、最後まであきらめずに粘るほうだ」と答えているのは、行動することの大切さがわかっているからだろう。セミナーやビジネス書で学んで満足しても、けっきょくは学ぶことが成果を変えるのではなく、行動することが成果を変えるのだ。

年収五〇〇万円台では「いまの仕事に迷ったら、何のためにいまの仕事をしているのかを掘り下げて考えてみる」「考えることや試行錯誤することに、何より時間を使うようにしている」に「あてはまる」と答えた人が極めて少ない。この結果を見て、自分の強みを知ることの大切さを思った。

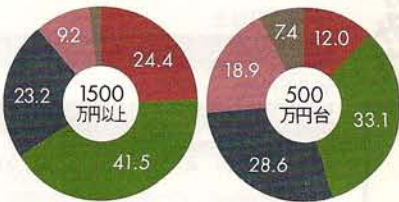
人間には所属の欲求がある。周りから必要とされてこそ、自分の存在価値が実感できる。職場であれ、社会であれ、自分の強みを生かすステージを見つけることが、稼ぐこと以上に、人生を豊かに楽しむポイントだと思う。

「トライして失敗するより、チャレンジしないでチャンスを逃すほうが、むしろリスクだと思う」と回答した人が、年収

成功体験

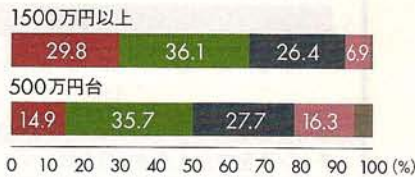
1500万円以上の3人に2人が、過去の成功体験を現在に生かしている

●20代などの若いときに努力して何かしらの成功を手にし、その体験が自信となるなどして現在に生きている。

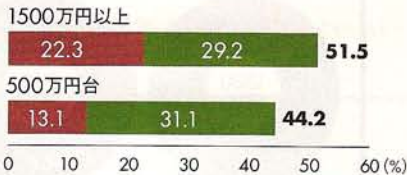


「天職」は自らつくり出すものと考えが、1500万円以上では59.6%

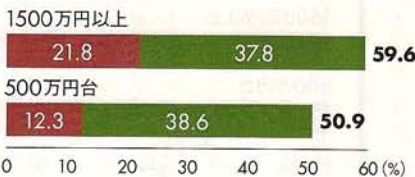
●目の前の仕事にがむしゃらに取り組んだ結果、これなら誰にも負けないという自信を得た経験がある。



●欲しいと思う高価な商品を買うために、額に汗して働いた経験がある。



●「天職」とは与えられるものでなく、仕事にがむしゃらに取り組むなどして、自らつくり出すものである。

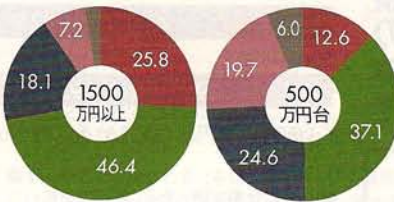


■あてはまる ■少しあてはまる ■どちらともいえない ■あまりあてはまらない ■あてはまらない

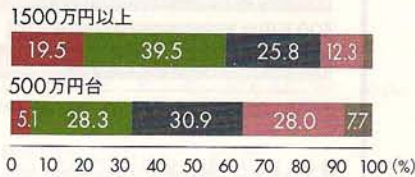
夢を実現する力

将来に対する確固としたイメージをもつ人が、1500万円以上では72.2%

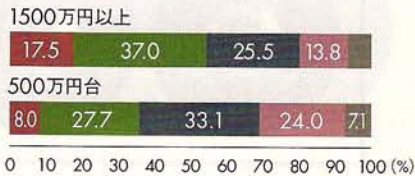
●将来はこんな仕事や暮らしをしたいという確固としたイメージが自分のなかにある。



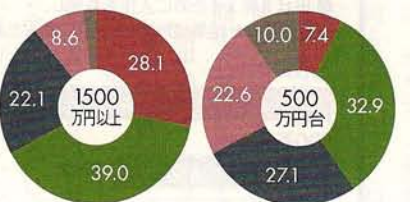
●将来はこうありたいというビジョンがあり、それをもとに日々の行動を決めている。



●いまの延長線とは別に、このような仕事をしたいという目標がありアンテナを張っている。



●こうなりたいたいという自分の姿をイメージすることで、実際に目標が現実化した経験がある。



■あてはまる ■少しあてはまる ■どちらともいえない ■あまりあてはまらない ■あてはまらない

一五〇〇万円以上では七割を超えている。アメリカ・コーネル大学の心理学教授であり、近年注目を集める行動経済学の研究者でもあるトーマス・ギロピッチ博士によると、人間は、行動したときの後悔より行動しなかったときの後悔のほうが

深く心に残るといふ。ここでも高年収者ほど行動することの価値を本能的にとらえていることがわかる。「失敗したときだけでなく、うまくいったときでも、なぜうまくいったのかを振り返って分析する」に「あてはまる」と

答えた年収一五〇〇万円以上の人は、年収五〇〇万円台のほぼ三倍にあたる。いときも悪いときも合わせて「WHY?」と振り返る問題意識の差が表れている。「嶋津流・運のつかみ方」というメルマガの記事でも書いたことがあるのだが、

自分がやりたいと思うことを情報発信していくと、そのために必要な情報や協力者が不思議と集まってくることもある。高年収者の二人に一人が「やりたいことを多くの人に伝えることで、チャンスをつかんだ経験がある」と答えているのもうなずける。

「たとえ不可抗力に近い出来事であっても、すべては誰のせいでもなく、自分自身の責任である」と考える人が年収の高い人ほど多い結果を見て、ある例え話を思い出した。

毎朝、同じ電車に乗る無遅刻無欠勤の人が、あるとき、電車がたまたま車両故障を起こしたために遅刻した。遅刻の原因はもちろん車両故障にある。だが、遅刻した責任はどこにあるのだろうか。それは、いつも乗る電車が遅れないと勝手に決めつけていたその人自身にある。

どんな出来事でも最終的には自分の責任だと思える「自己責任能力」の高い人は、問題が起こったとき、自分に何ができるだろうと発想できる。それが、現状の改善や自身の成長につながるのだ。

仕事でも人生でも 指揮官は自分

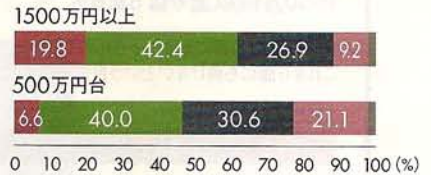
「仕事でも人生でも、指揮官は自分であり、どのようなことであっても、最後には自分で決める」「日常のどんな小さなことでも、自分の意思で決めるよう意識している」の設問で有意な差が出ているのも、主体的に人生を生きている人ほど、

1500万円以上の70.8%は、失敗するよりチャレンジしないことをリスクと考える

●トライして失敗するより、チャレンジしないでチャンスを逃すほうが、むしろリスクだと思う。



●失敗したときだけでなく、うまくいったときでも、なぜうまくいったのかを振り返って分析する。

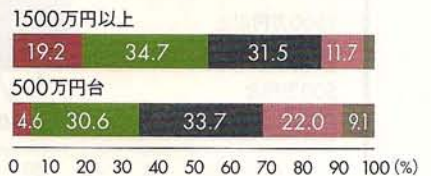


やりたいことを多くの人に伝えた結果、チャンスをつかんだが53.9%

●自分自身のやりたいことを素直に表現し、できるだけ多くの人に伝えている。



●やりたいことを意識的に人に伝えた結果、思いがけない形でやりたい仕事が入った。

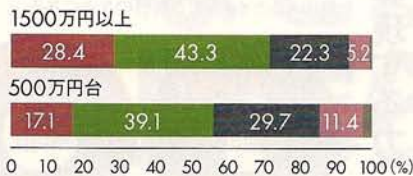


●あてはまる ●少しあてはまる ●どちらともいえない ●あまりあてはまらない ●あてはまらない

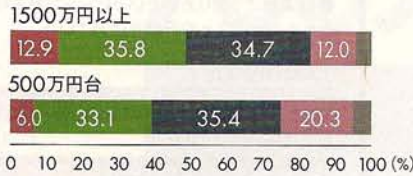
運のつかみ方

もうダメだという土壇場でも、あきらめずに粘る1500万円以上が7割

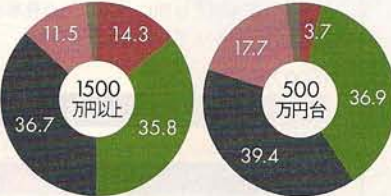
●土壇場にきたときに、もうダメだと思っても、最後まであきらめずに粘るほうだ。



●いまの仕事に迷ったら、何のためにいまの仕事をしているのかを掘り下げて考えてみる。



●考えることや試行錯誤することに、何より時間を使うようにしている。



53.3%が現在の人生を見直し、次のステージへと進んだ経験あり

●現状を変えるために人生を見直し、試行錯誤した結果、次のステージに進んだ経験がある。



●あてはまる ●少しあてはまる ●どちらともいえない ●あまりあてはまらない ●あてはまらない

試行錯誤の時間

仕事で成功を収め、結果的にそれが高収入に結びつくからだろう。

「ギブ&ギブ」については、上司と部下の関係に置き換えて考えるとよい。じつは私も、自分の後継者とまで見込んで育てた部下にあっさり会社を辞められた苦

い経験がある。そのとき得た教訓が「上司が部下のことを思うほど、部下は上司のことを思ってくれない」だ。私は部下に愛の押しつけをして勝手に見返りを期待していたのである。

与えたものに何かを返すかは、あくま

でも相手が決めることである。人間は勝手に決定権があることを、あたかも自分に決定権があるかのように決めつける悪いくせがあると、そのとき学んだ。

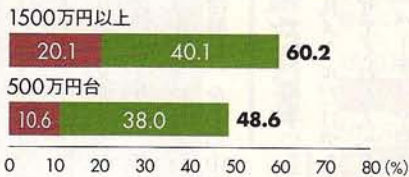
決断のタイミングについて、私は「迷ったら決断しない」という考え方を持っ



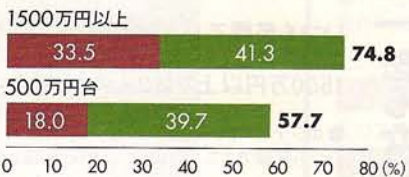
自己責任能力

不可抗力に近い出来事でも自分の責任と考えるが、1500万円以上では60.2%

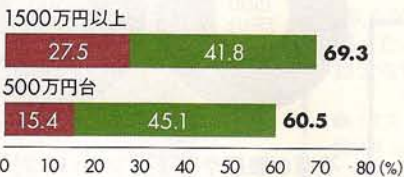
●たとえ不可抗力に近い出来事であっても、すべては誰のせいでもなく、自分自身の責任である。



●仕事でも人生でも、指揮官は自分であり、どのようなことであっても、最後には自分で決める。

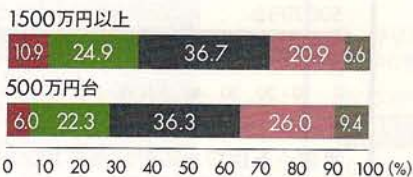


●日常のどんな小さなことでも、自分の意思で決めるよう意識している。



35.8%がギブ&テイクでなく、ギブ&ギブの積みかさねが大切と考える

●仕事で大切なのは「ギブ&テイク」ではなく、「ギブ&ギブ」の積みかさねであると思う。

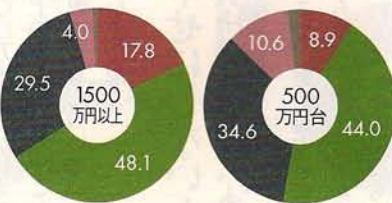


■あてはまる ■少しあてはまる ■どちらともいえない ■あまりあてはまらない ■あてはまらない

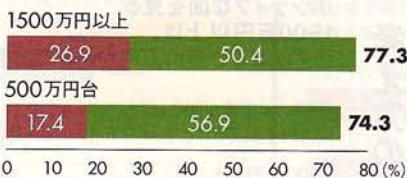
決断のタイミング

迷ったら無理せず、決断のタイミングを待つが、1500万円以上では65.9%

●迷ったときは、無理に決断するのではなく、よしと思えるタイミングを待つ。

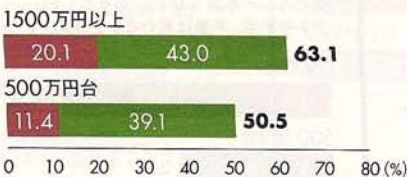


●迷ったときは、一度立ち止まり、ほかの情報や別の選択肢がないかを探す。

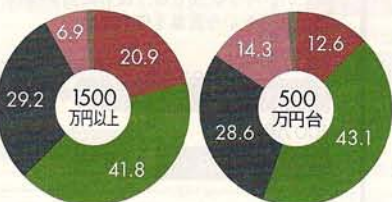


新しいことをはじめるときは常に、最悪の状態を考えて行動するが1500万円以上で62.7%

●新しいことをはじめるときは、ポジティブな情報だけでなく、ネガティブな情報をたくさん拾い集める。



●新しいことをはじめるときは常に、最悪の状態を考えて行動するようにしている。



ている。迷っている状態とは、数値で言えば「やる」「やらない」の比率が五対五や四対六のときである。「やる」が六で「やらない」が四なら、それはもう迷いではなく不安の領域だ。ある程度、自分の中で成し遂げるイメージは整ってき

ているので、あとは方法論の問題だ。逆に「やる」「やらない」が八対二になつてからの決断にはあまり意味がない。事業でいえば、このレベルの決断で成功するようなことは、すでに誰かがやっている。六対四や五対五レベルの微妙なと

ころで決断できるからこそ、先行者利益が得られるのだ。迷ったときに別の選択肢を探す、ネガティブな情報を集める、最悪の事態を想定するといったことが必要なのは言うまでもない。加えて、新しいことを始める

ときは、やったときのメリット、デメリットだけでなく、それをやらなかったときのメリット、デメリットまで考えることが、じつは重要だと思ふ。「悪い出来事が起こっても、考え方を变えることで、ポジティブな面を見る」に「あてはまる」と回答した高年取者が多いのは、ネガティブ思考や被害者意識からは何も生まれないと知っているからだろう。「グチや不平、不満は言わない」「疲れた」「時間が無い」「忙しい」という言葉を使わない「人の悪口に同調しない」の設問に大きな差が出ているのも同様である。物事のポジティブな面にフォーカスできるのが、稼げる人の物の見方、考え方といえる。年取一五〇〇万円以上の二人に一人が「ポジティブでいるだけでなく、いつも笑顔でニコニコしているよう、意識している」と回答している。眉間にシワを寄せてイライラしている人と、穏やかな笑顔でいる人とは、どちらが話しかけられやすいかというと、当然、後者だ。別の見方で考えてみよう。「話しかけられやすい」とはつまり「情報が入ってきやすい」ということだ。情報が入れば、それに伴い人やモノやお金も集まってくる。アドバイスやヒントが得られれば、自分の成長も手に入る。笑顔の人は好かれるだけでなく、その場の雰囲気も変える。ニコニコしている上司がいれば明るい職場に、怒りっぽい上司であればギスギスした職場になる。「怒らないと決めている」と答えた高年

取者が多いのは、「自己責任能力」が高く、平常心で事態に取り組み、心が肝要だと知っているからだろう。「感情の波をコントロールし、平常心を保つための方法」として、自分なりの呪文をもつのもおすすめだ。私の場合、お守りにしている言葉はふたつ。「ひるんじやいけなない」と「冷静に、冷静に、冷静に」を心の中で三回唱えることだ。

「会いたいと思っていた相手に会ったとき、本人へのお礼メールだけでなく、その人の話を聞かせてくれた人へも報告のメールをする」「パーティや会食の場であつた人との約束でも、忘れることのないようメモを取り、必ず守る」の設問では、年収一五〇〇万円以上がいずれも一五ポイント以上の差をつけた。これは、信頼を勝ちとる習慣が身についているかどうかを表していると思う。

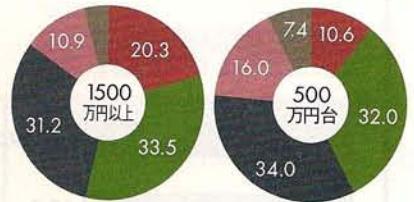
周りを幸せにしないと自分も幸せになれない

人はいつ、どこで、誰が協力者になつてくれるかわからない。相手に何かあつたときに「そういえば、あの人なら」と思い出してもらえ存在になれるかどうか、将来を分ける道になる。

これは「イエス・ノーがすぐに言えないメールでも、受け取ったことだけは、その日のうちに返信する」ような、小さな好印象の積み重ねが大事だ。一〇〇〇通のお礼メールのうち、九九九通はそのまままで終わっても、残りの一通が何かに

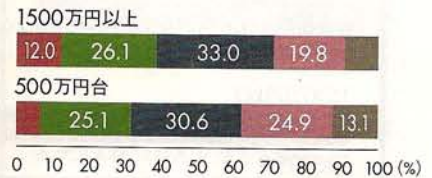
いつも笑顔でニコニコしているよう意識が、1500万円以上では2人に1人以上

● ポジティブでいるだけでなく、いつも笑顔でニコニコしているよう、意識している。



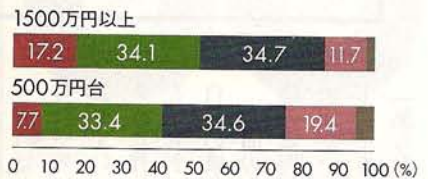
不遜な態度や理不尽な扱いに対し、怒らないと決めているが38.1%

● 相手の不遜な態度や、理不尽な扱いにムカつくときも、怒らないと決めている。



平常心を保つための方法をもつが、あてはまる500万円台の2.3倍

● 感情の波をコントロールし、平常心を保つための自分なりの方法をもっている。

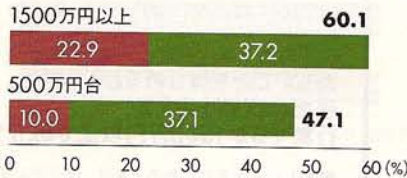


■ あてはまる ■ 少しあてはまる ■ どちらともいえない ■ あまりあてはまらない ■ あてはまらない

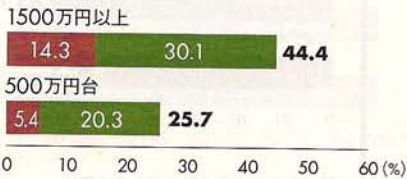
怒らない技術

ポジティブな面を見る 1500万円以上は、 あてはまる500万円台の約1.3倍

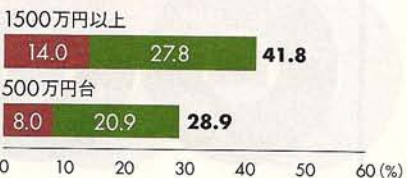
● 悪い出来事が起こっても、考え方をすることで、ポジティブな面を見る。



● どんな不本意な状況におかれても、グチャや不平、不満は言わないと決めている。

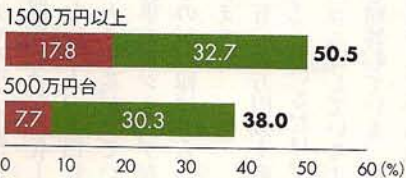


● たいへんな状況でも、「疲れた」「時間がない」「忙しい」という言葉を使わない。



1500万円以上の50.5%が、 人の悪口には同調しないと決めている

● 相手が人の悪口を言うのを聞いても、同調せずに無視することに決めている。



考え方のクセ

ヒットし、自分の大きな成果に結びつく可能性がある。このような信頼を勝ちとるための積み重ねは、地道に続けてこそ意味がある。

アポ入れにルールを設けるのは、ベストな状態で相手に会うための工夫でもあ

る。私の場合、接客は火曜と木曜の午後と決め、二時間単位でアポを組むようにしている。まず四〜六時、次に二〜四時の枠に入れる。自分の場合は朝型ではないので、午後のほうが頭が働くからだ。強みだけでなく、弱みも含めて自分自身

を知ることも大事だ。

「自分にとってミッションと思える役割や、この仕事で人の役に立ちたいと思える仕事がある」の設問では年収一五〇〇万円以上と年収五〇〇万円台で二六ポイント以上の開きがあった。これは、自分

投資をするのはむしろ経済の勉強のため

年取1500万円以上のほぼ2人に1人が、自腹を切って金融商品に投資しているという結果が出た。余裕があるからとも言えるが、若いうちから勉強代と思って少額でもいいので投資してみることをすすみたい。

私が投資を始めたのは24歳か25歳の頃。最初は10万円単位の株式投資だった。始めてよかったのは、株価が上下する背景に何かあるのかを真剣に勉強するようになったことだ。とくに為替は国際情勢を知るうえで非常に勉強になる。

ニュースを見る視点も変わった。社会面に載るような事件や事故のニュースはテレビではなく、新聞でチェック。テレビでは政治や経済のニュースが主だ。

投資をするからには誰しも儲けたいと考えるものだ。そのためにはどうしたらいいかという目線と思考で情報をとりにいくので、必然的に国際金融に関する知識がつき、お金の流れがわかるようになる。それにより世界の動きが見えるようになるのだ。 **P**

●投資は景気や経済の勉強のうちと思ひ、自腹を切って金融商品へ投資している。



●金融商品に投資するだけでなく、常に経済の動向や国際情勢をチェックする習慣がある。



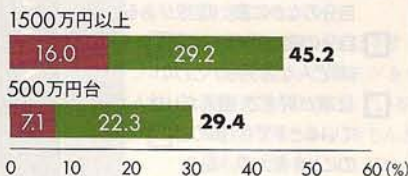
信頼を勝ちとる

会いたい相手に会えたとき、本人だけでなく情報をくれた人にも報告が48.4%

●会いたいと思っていた相手に会ったとき、本人へのお礼メールだけでなく、その人の話を聞かせてくれた人へも報告のメールをする。

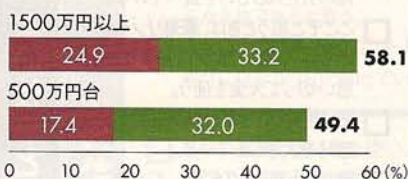


●パーティや会食の場で出会った人との約束でも、忘れることのないようメモを取り、必ず守る。

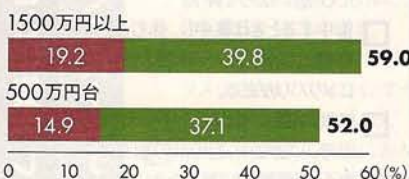


59.0%がアポ入れなどで迷ったとき、自分なりの意思決定のルールあり

●イエス・ノーがすぐに言えないメールでも、受け取ったことだけは、その日のうちに返信する。



●アポは日にちがあいている早い順から入れるなど、迷ったときの自分なりの意思決定のルールがある。



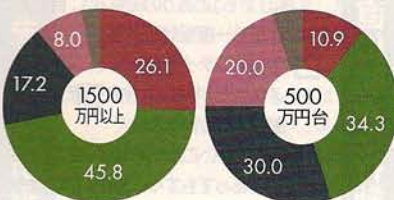
役に立てばと願っている。

P

社会への恩返し

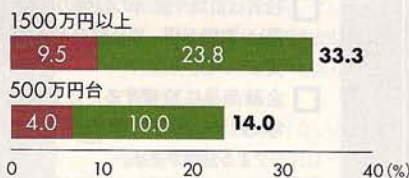
ミッションと考える役割や、人の役に立ちたいと思える仕事をもつが1500万円以上では71.9%

●自分にとってミッションと考える役割や、この仕事で人の役に立ちたいと思える仕事がある。

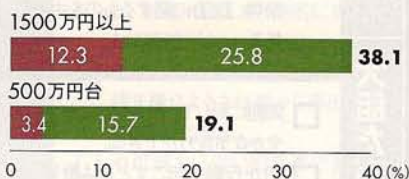


3人に1人は自分の能力やスキルを使い、社会へ恩返しするような取り組み

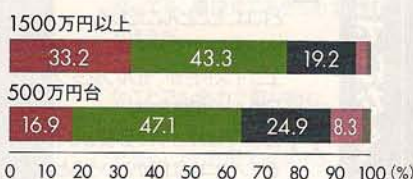
●仕事で得たお金の一部を、何らかの団体や財団に寄付するなど、人のために使うようにしている。



●自分の能力やスキルを無報酬で提供することで、社会へお返しするような取り組みをしている。



●自分のためだけでなく、家族や友人など、周囲の人のためにもお金を使うようにしている。



■あてはまる ■少しあてはまる ■どちらともいえない ■あてはまらない

の人生を真剣に考えているかどうかの違いだと思う。

また、「仕事で得たお金の一部を、何かしらの団体や財団に寄付するなど、人のために使うようにしている」「自分の能力やスキルを無報酬で提供することで、社会へお返しするような取り組みをしている」「自分のためだけでなく、家族や友人など、周囲の人のためにもお金を使うようにしている」の設問でも大きな差が出ている。

これは、高年取者ほど、周りを幸せにしないと、自分も幸せにならないことに気づいているからではないか。人に生かされ、社会に生かされている感覚が持っていると、貢献心が生まれてくる。

私も、ささやかながら、同じくベンチャーの経営者であり、ビジネス書作家でもある仲間五人と、世界で活躍する日本人起業家やビジネスパーソンを支援するためのボランティア組織を発足し、一三カ国でチャリティセミナーを開催するという活動を行っている。これまで培ってきたビジネス経験や知識が少しでもお役に立てばと願っている。

P

九は捨て損でいい。残り二が花開いて、損を埋めてくれる

リーダーズアカデミー学長

嶋津良智

一九六五年生まれ。IT系ベンチャー企業を経て、九三年に独立、起業。翌九四年、二人の経営者と情報通信機器販売の新会社を設立。三年後、出資会社三社を吸収合併。実質五年で年商五二億の会社まで育て、二〇〇四年、株式上場（IPO）を果たす。
 ○五年、次世代リーダーの育成を目的とした教育機関リーダーズアカデミーを設立。○七年、シンガポールに拠点を移し、活動を続けている。



▶ Yoshinori Shimazu

人材育成や企業研修を行うだけでなく、ベストセラー作家としての顔も持つ嶋津。現在はシンガポールを拠点に、現地と日本と往復しつつビジネスを行っている。キャリアのスタートはOA機器の営業だ。

「営業の仕事は大嫌いだったんです。ただ、最初に内定をくれたところに入ろうと思って就職活動していたら、それがバリエリの営業の会社でした。同じ支社に配属された一四人が、連休明けに七人に

なっていました。

でも、辞めるという発想にはなりません。典型的なサラリーマン家庭に育ったので、縁があつて入った会社にはずっと勤めるものだと、頭のどこかで思っていました。

ただ、営業が嫌だという気持ちは変わりません。ところが見回したら、一人だけ営業していない人がいた。支社長でした。偉くなれば営業しなくていい。そう気づいた瞬間、営業の仕事が昇進というゲームに変わりました。

でも、あの時期に営業の仕事を一生涯命にやってよかった。僕の場合、本能的なコミュニケーション能力は営業で鍛えられました。自分が本当にやりたいことを若いうちに見つけられる人は少ない。僕も含めて多くの人は、やりたくないことにも正面からぶち当たって泥水をすするといふ経験を重ねながら、ようやく何かに出合えるのだと思います」

覚悟を決めて取り組んだ結果、一〇〇人いた同期の中でトップセールスを記録。最年少営業部長に抜擢され、就任三カ月で担当部門の成績を全国一位に導いた。「頑張ったらそれだけ評価してもらえる。実力主義の会社でした。でも、部長より

上は急に年功序列になり、その先が見えなかった。それにお客を大切にするという部分で会社とは考え方に相違がありました。何か急に嫌になって、二八歳のときに部下三人と独立しました。

事業は同じく情報機器の営業です。ところが起業して三カ月ほど経ったところ、一緒に独立した部下から、「なぜ嶋津さんだけ営業しないのか」と問い詰められたのです。信頼を得るためにはやるしかない、営業の最前線に戻って、部下が『もういい』と言うまで売りました。

いま思うと、率直に意見を言ってくれた部下がいてラッキーでした。若い社員に「やる気がないから辞める」と言って

しまったことがあります。すると別の社員から『社長にああ言われたら社員の逃げ場がない』と諭された。偉くなると思つてくれる人がいなくなりますが、その点で僕は恵まれていた」

独立の翌年、縁あって知り合った経営者二人と共同で通信機器の仕入れ会社を設立。六年目には株式上場を果たした。

「僕は人にうまく流されるのが、運をつかむコツだと思つています。会社を統合させたときも、二人に『上場でも目指さないか』と誘われて、なんとなく乗っただけ。

ただし、相手は選びます。自分より運

の強い人か、自分より優秀な人。

経営はうまくいっていましたが、でも、お金を儲けるだけでは何か足りない気もしてました。そこで自分の人生を、愛ある生活、健康、経済、やりがいのある仕事という四つのカテゴリーを組み合わせて、すべてのパターンで考えてみました。

すると、仕事に心から満足してない自分が浮かび上がってきた。このままでは自分の人生を後悔することになると思ひ、仲間に相談して、株式上場を果たしてからという約束で会社から離れることを決めました」

一生をかける仕事として念頭にあった

のは教育の仕事だった。学生のころ流行った学園ドラマが気持ちのどこかに残っていた。一年かけてリーダー教育のコンテツを練り上げた。シンガポールに拠点を移したのは〇七年。きっかけは語学の体験留学だ。

「体験留学にきているのは若い人ばかりで、四〇過ぎのオジサンは自分ひとりだけ。そのとき強く感じたのは、これまで自分は業界で井の中の蛙だったけれど、今度は日本で井の中の蛙になってしまうという危機感でした」

現在の活動の割合はシンガポールと日本で八対二。準備をシンガポールで行い、

日本でアウトプットするスタイルだ。

「お金は頑張つて稼いで、しっかり使つたほうがいい。お金がなくてもものんびり暮らせればいいという人もいますが、それは自分勝手な考え方。お金があれば、自分以外の人を幸せにすることができません。事業を起せば、人を雇用できるし、税金を納めることもできる。

まわりの人に何か与えようと行動していると、相手に裏切られたり、何も反応がなくてがっかりすることもあります。でも、人のために一〇やったら、九はやり損でいい。残りの一が花開いて損を埋めてくれます」