



勝つために練習するって、
ろくでもない

勝利至上主義があなたを「脆く」する理由

A PROPOSAL FOR A NEW PHILOSOPHY OF WORK AND LIFE.

私たちはなぜ、 汗をかくのか。



- ・勝つため
- ・結果を出すため
- ・競争に打ち勝つため

それは一見、誰もが認める「正論」に見える。しかし、その正論こそが、あなたの成長を歪める猛毒だとしたら？

「勝利」を目的にした瞬間、 人は脆くなる。



- **相対評価の罠**

勝利は相手次第。自分では制御できない「現象」に依存することになる。

- **支配欲の発生**

「勝つ＝他人の上に立つ」という図式は、他者を手段化し、見下す心理を生む。

- **自己否定**

負けた瞬間、すべての努力が無駄だったと感じ、言い訳や責任転嫁に走る。

OLD MODEL: 勝利が「目的」

- ・ 結果：卑怯・短絡的・再現不能
- ・ メンタル：負けると自分が壊れる
- ・ 美学：美しくない

STRONG & UGLY

NEW MODEL: 勝利は「現象」

- ・ 目的：技術と選択の質の向上
- ・ 結果：傲慢にならず、再現性が高い
- ・ メンタル：負けても修正点だけが残る

DEEP & BEAUTIFUL

あなたは「強く醜い人」になりたいか。「深く美しい人」になりたいか。

REDEFINING THE PURPOSE

「練習とは、人を理解できる
自分になることである」



勝利はその先にある、単なる「おまけ」に過ぎない。

なぜ、汗を流すと「優しく」なれるのか。



練習で「自分の
思う通りに動けない」
無力さを知る。



「努力不足」では
片付けられない、人間の
複雑さを肌で感じる。



他者の「できない理由」や
痛みを、想像ではなく
実体験として理解する。

「できない自分」は、 資産である。

自分の弱さを知ることとは、他者を支配する
のでは、**設計**(デザイン)するための**第一歩**だ。
誰かを下に置く「**序列化**」の世界から、
自分の状態を高める「**前進**」の世界へ。

残酷な事実：「理解」は対称ではない。

到達者 (The Arrived)

通過点を知っている。視界は全方位。
「できない自分」を記憶している。

未到達者 (The Unarrived)

先が見えない。視界は限定的。
「できた状態」を知らないため、想像不能。

成長できる人はダメな人を理解できるが、
その逆は成立しない。

A: 到達者 (The Arrived)

B: 未到達者 (The Unarrived)



山頂に立つ者と、麓にいる者。

山頂に立つ者 (Leader)

過去の自分 (麓) が見える

麓にいる者
(Beginner)

目の前の岩しか見えない

「なぜあいつは分からないんだ」と嘆くのは、
自分と同じ景色が見えているはずだという
傲慢な前提があるからだ。

「非対称性」を受け入れること。それが優しさ。

表あが問通者だった教実「は」機け下つない質絶過者は断短旨とつけする非真欄だから
急「た」方こが道機こつてとも自分の使えない知って直論密のたよ
秘論から

成熟した指導者は、
断絶を「仕方ない」と見下さない。

「私が翻訳して伝えよう」

と引き受ける覚悟を持つ。
「わからないのは当然」という前提に立つことこそが、
真の指導力(リーダーシップ)である。

ビジネス現場における「人間理解」。

SCENARIO:

部下が失敗した時、
あなたは どうする？

BAD

怒る。「なぜできない」と詰める。

GOOD

自分の過去の「不安全感」を思い出す。
その記憶を地図にして、彼らを導く。

経験とは、マウントを取るための武器ではなく、
後進を救うための地図だ。

誰かを負かさなくても、
自分には価値がある。



「勝利至上主義」から脱却すると、
世界は敵だらけの戦場ではなくなる。

他者を理解し、共に並んで歩くことが
できる「安全な場所 (Psychological
Safety)」へと変わる。

これこそが、練習がもたらす最高の
報酬だ。

理解とは、
通過した者だけが
渡せるギフトである。

経験という名の技術を使って、人を壊さずに前に進もう。



勝つためだけに、
練習するな。

心を広げるために、練習せよ。

人を理解するために、汗をかけ。

それが、本当の「強さ」なのだから。

PHILOSOPHY BY
Ren (Phoenix-Aichi)

SOURCE

「格言：勝つために練習するって、ろくでもない」

Phoenix-Aichi Online Blog, 2026.01.30

THEME

Human Understanding & The Asymmetry of Growth