

「8勝7敗」

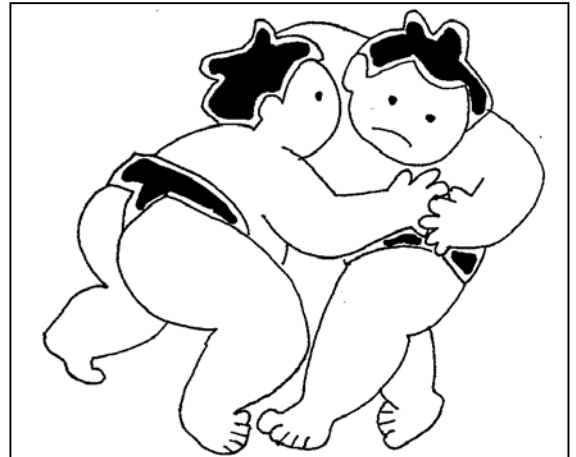
1. 勝負の世界

右掲は「相撲」のイラストです。私は、お客様に相撲ネタでお話する事があります。それは、「8勝7敗」という結果なのです。皆様も勝ち越しで番付が上位になると言う事はご存じだと思います。

しかし、この「8勝7敗」を連続すると「関脇」にまで昇進する事が出来るのです。「関脇」は「三役」(大関、関脇、小結)の一つで重要な地位なのですが、一度負け越すと陥落する地位でもあるのです。従って、「名関脇」と言われる人は少ないのです。私の記憶では長谷川という力士が記憶に残っています。「8勝7敗」は、体力に恵まれた者同志の戦いなので、成績が拮抗するので一番多い成績とも言えます。プロの勝負の厳しさでもあるのです。

ところが、「大関」になるには3場所で33勝以上という厳しい条件がつき、「横綱」は連続優勝という更に厳しい条件がつくのです。33勝は、一場所と言えば11勝4敗なのです。7つも勝ち越す必要があるのです。「8勝7敗」という一つ勝ち越す事がプロの世界では厳しいのに、7つも勝ち越すには圧倒的な勝ちパターンが必要になるのです。上記のイラストは、左前ミツを取って右手で相手の体を起して寄りをかけている図になっています。これは、千代の富士関が腕力を鍛えて作った勝ちパターンなのです。この体勢になって相手を圧倒したのです。そして、「横綱」になったのは有名な話なのです。

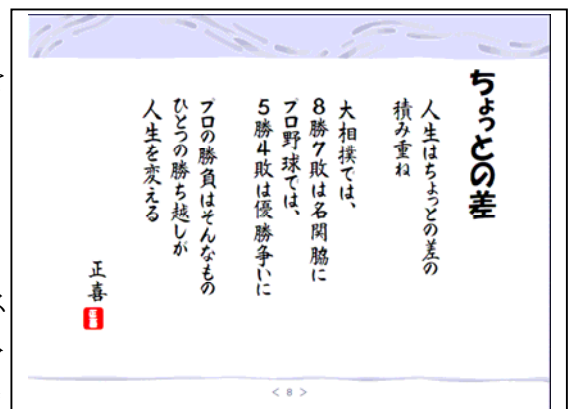
同じように、「5勝4敗」という話もよくします。これは、プロ野球の世界です。「5勝4敗」は、勝率5割5分5厘で優勝争いをする上位チームの数字なのです。逆の「4勝5敗」は勝率4割4分4厘で最下位争いのチームの成績なのです。この事は、同じ相手に3戦するのがカードを組むというのですが、3カードすなわち9戦して、1つ勝ち越すと優勝争いであり、1つ負け越すと最下位に低迷するのです。プロ野球の場合、必勝パターンとして、先発投手が6回まで投げて、残り3回を3人のリリーフ投手のリレーで押さえ込むスタイルが生まれましたが、これも各球団がマネるようになって決定的なモノにならなかったのです。従って、プロ野球は、調子の悪い球団に主戦級の投手を当てて必勝して貯金するのが一つの重要な要素になっています。いわゆる「〇〇銀行」というお得意さんの球団をうまく料理するのが優勝争いのキーになるのです。



2. ビジネスの場合

右掲は、平成20年8月に書いた「ちよつとの差」という人生訓の詩集にある物です。まさに上記で書いたことを短編で言い表しているものなのです。誰でもカッコ良く生きたいという思いを持つもので、魔法のような仕掛けがあって、それさえ手に入れば一足飛びに世界が変わるという思いでおられる方が結構多いのです。

しかし、現実には厳しいのです。カッコ良さよりも泥臭くスピードで勝負したり、卑近に価格で勝負するケースが多いのです。従って、この訓にあるように泥臭く「一つの勝ち越し」にこだわって送りバントもあれば、わざとボールにぶつかって出塁するという「狡い」やり方でも勝ちにこだわる必要があるのです。夜討朝駆けという古い手法でも相手が感動すれば「勝ち



は勝ち」なのですが、そういう根性のビジネス・マンが少なくなって来たのです。

このように、まず「勝負」へのこだわりが欠けて来て、頭で利益率などの効率面ばかりが優先して商談を「見切る」という指示する上司が多くなったのです。これでは、現場の人間力が磨かれないのです。「壁」にぶつかって何とかしようという「もがき」が「人」を大きくするのは、例えば、ある会社から「見積依頼」が来た時に、前例がないから「出来ません」と返事する社員に育てたのは誰なのかという問題が出て来るのです。これは、会社としての問題であり、大きく言えば「風土」の問題になるのです。

ビジネスの上流、中流、下流のいずれにいても「？」という課題に対しての取り組み方が重要なのです。前例がないからと尻込みする集団ではパワーが小さくなるのは当たり前なのです。「？」という課題に対して「これは面白い」と飛びつく集団でないと「進歩」が出来ないのです。全員がサラリーマン化して「ことなかれ主義」ではブレイクスルーは起こらないのです。「？」と思うことで、しかも誰もが疑問に思うことにチャレンジする事で大きなチャンスが生じるのです。

相撲の千代の富士関が「前ミツをとって相手を浮かせる」という必勝パターンを身につけたのは、脱臼に悩んだ彼が筋力トレーニングで肩を鍛えた事から生まれたのです。相撲界の常識では、そういうトレーニングはなかったと思うのです。脱常識にチャレンジしたからこそ天下の名横綱にまでなれたのです。これは、常識的なことでは生まれなかったと思います。ビジネスも同じなのです。皆が「？」と思うことにこそチャンスがあるのです。「？」を強化することが重要なのですが、「継続は力なり」と言うように、なかなか継続できないのが世の常なのです。これでは「8勝7敗」の世界で終るのです。

「？」をトコトンやり続けてこそ「輝き」が出るのです。1回よりも10回、10回よりも100回、100回よりも1000回なのです。1000回は「3年」という時間が必要なのです。1万回なら「30年」なのです。「トコトン」という信念が「未来」を切り開くのです。なぜなら、世間の評判になるからなのです。「必勝パターン」は、このように、時間をかけて生まれるのです。幾らノウハウを教えてもらっても「10回」で終わっては実るのはマレと言わざるを得ないのです。何度も何度も反芻して自分のモノにするという根気のいる事なのです。それが叶えば「11勝4敗」というご褒美が来ると確信するのです。

この事はかつてのトヨタと日産の戦いでもあったのです。「8勝7敗」の世界だったのですが、ゴーンさんが来る前までは「11勝4敗」と言われても仕方がないほどに大差が付いてしまったのです。その原因の一つを言えば、例えば、ハイブリッド車の開発なのです。「？」と思われたプリウスを市販して、それを磨いて3代目のプリウスになり、リッター38キロの驚く燃費を生み出し、今や、ハイブリッド技術で圧倒しているのです。まさに、ハイブリッド車では「11勝4敗」の世界を作っているのです。この「執念」とも言うべき開発者魂が重要なのです。今後、日産もEV車で「必勝パターン」をつくると思いますが、他社も同じ方向で動いているので、どこまで差をつけられるかが課題と思います。トヨタはカムリで高級車でもリッター26キロに到達したのです。どちらがユーザーに支持されるか分かりませんが、複合したモノを制御するノウハウの蓄積の方が難しいと思うのは私一人ではないと思います。これを超越する技術を開発できるメーカーは、なかなか出ないように思います。

【まとめ】

1. 「8勝7敗」では関脇になれても記憶に残る存在にはなれない
2. 「必勝パターン」を身につけて「11勝4敗」になれば大関となり歴史に残る存在になる
3. 「必勝パターン」は「？」と思うことから生まれる事が多い
4. この「？」を「継続力」でホンモノにする信念が必要になる

【AMIニュースのバックログは<http://www.web-ami.com/siryu.html> でご覧になれます】