

## 「一生折れない自信」

### 1. 「探究」ということ

右掲は、藤井棋聖誕生の記者会見で「探究」と揮毫した色紙を披露している写真です。結果にこだわらず将棋を深めていく姿勢を表しています。「たんきゅう」には「探究」以外に「探求」とも書くが「究」と「求」の文字が持つ意味によって違います。端的には「究める」か「求める」の違いで、「求める」ならタイトルを取ることになるが、「究める」なら将棋の奥深いレベルを追究することになります。

この「探究」で思い出したのが故日野原先生が「終末期の生活の質を追究」とおっしゃっていた事です。「命の長さではなく深さが大切」として、家族や友人たちと手を握り合う心の交流などを推奨されていました。「命の深さ」という大きな課題です。ポンヤリと過ごしてしまいがちですが、それでは「命の深さ」を探求する事にはならないのです。また、お金のゆとりがあって旅行や食事などを満喫する方もいらっしゃいますが、それも一つの深さではあるでしょうが一過性のものなので、本来的には、時間の浪費にならないように「意図」をもって過ごしたいと思います。

しかし、「探究」は奥深くなると「壁」が高くなります。高い壁に阻まれて諦める方が多く、この方たちの口癖は「自分には能力がない」という自己否定する事です。「道」という言葉がありますが、昔、独立前にあるレストランで偶然相席になった自民党員という方が「道という字は、首をかけて目標に向かって、きわしい道を歩むが、「道」の「辶」は道りを表し、到達できないような「大志」をもって、最初は平坦だが、レベルが上がると厳しくなる人生を歩むことだ」と教えて下さいました。これは、「探究」と言い換えることができますと思います。到達できない目標をもって、日々精進する事が大切だと悟りました。名前を忘れてしまいましたが、今も大切に思っています。



### 2. 「名人」を超えろ！

藤井棋聖が幼い頃に通った「文本道場」の文本力雄さんが、藤井少年が10歳で奨励会にはいる時に「名人を目指すなら応援しない。名人を超えろ！」と言ったとの事です。道場では、定跡、対局、詰め将棋の3項目を徹底的に教え込まれたそうですが、非凡な才能を見抜いて藤井少年にかけた言葉なのです。つまり、「名人」を求めるとゴールがあるが、「名人」を超えるのではゴールがない状態になるのです。今やコンピュータが発達して将棋もAIがプロ棋士に勝つ時代になったが、藤井棋聖が指す「手」はAIが分析し切れないものがあるとの事です。

よく分からないが、相手棋士が中盤などで藤井棋聖の一手に長時間考え込むケースがよくあると報道されています。この「一手」はAIは数億回もシミュレーションして出て来る奥深い妙手なのです。「定跡」という言葉、プロたちが皆知っているパターンはAIもすぐに弾きだすのですが、それを超えているのでプロ棋士も長考になり、AIは数億回もシミュレーションすることになります。解説の方々も形勢判断に困っておられるのです。まさに、「定跡」を超えているのです。これでは、AIも新しく「定跡」としてデータベースに記憶させるしかない妙手になるのです。

まさに前人未到という奥深い領域なのです。将棋の世界は長い歴史があり、名人たちが勝ちパターンとして「定跡」を確立して来たのですが、さらに、奥深い「定跡」を編み出した訳です。この一手で相手は藤井棋聖が詰将棋の名人なので、どんな風に詰めて来るかを迷う訳です。きっと、想像もつかないうちに自分の手を打つ事になるので後の展開が苦しくなるのです。この心理に持ち込んだら、形勢は逆転すると思われれます。藤井棋聖の勝率が8割を超えています、その高い勝率の要因の一つが「定跡を超えた一手」で相手を攪乱するという事ではないかと思う訳です。トッププロが攪乱されるレベルの将棋は、まさに「名人を超えろ！」という世界を歩んでいるのだと思います。

### 3. 心が折れる時

しかしながら、誰しも「人間だから」という部分があり、順風満帆に見える藤井棋聖も長い将来には「峠」を迎えて苦しむ時が来るのが必定です。この時に参考になるがサミュエル・ウルマンの「青春」という詩であり、私は、そこから「若さ」＝「信念」x「実績」x「希望」と要素をピックアップしてシンプルに表現しています。まず、「信念」が大切ですが、「この道一筋」と言えども周囲の環境が変わるので「実績」が伴わなくなるので「信念」がグラつき始めます。このグラつきから救ってくれるのが「希望」なのです。グラつく状態は環境が悪化しているので「希望」が持つなくなるのですが、それから救ってくれるのが「大志」に基づく「信念」であり、過去の「実績」つまり「お客様」なのです。

従って、「心が折れる」と表現しますが、その状態から脱出するには「大志」に基づく信念であり、過去の「実績」である「お客様」なのです。私は、業績が悪化したなら「お客様」を再訪問して欲しいとお客様に指導しています。実際に、周年事業で記念品を主だったお客様に訪問した社長さんは、その中から「地縁」や「学縁」を再発見されてビジネスが深まった実績があります。また、ある自動車販売会社で教育に行った時に、50代のベテラン営業の方が行き詰っておられたのですが、過去の注文書を紐解いて古いお客様を再訪問したらとアドバイスしたら、勤務しているエリアではない遠方だったが実際に訪問されて、最初のお客様はおられなかったが、2番目のお客様に歓迎されて、ご近所の代替を紹介して頂いて実績が出来たと喜んで報告してくださいました。つまり、私は、自分を支えてくれるのは社会であり、中でも「お客様」が大切だと実感しています。

### 4. 着手すると状況が変わっていく

右掲は「好きな事＝仕事」というイラストです。このポイントは「楽しそう」です。人生はいろいろな山や谷に遭遇して喜怒哀楽を繰り返すのですが、調子のよい時は自ずから「楽しそう」に仕事を進めることができますが、問題は調子が悪くなった時の対処法です。私は、平成6年に船井総研の客員経営コンサルタント養成学校に通い、船井流を学んで資格認定を得て、翌年、独立開業して早25年が経過しました。



それから、この四半世紀が経過しましたが、その間にもいろいろな山や谷に遭遇しました。借金の返済で毎日のようにATMへ行き返済をした時期もありました。最初の頃は、お客様がゼロだったので仕方がなかったが、10年後の頃は、社員の給料支給というごく当然の事にも困った時期でした。当然、表情にも出ていたと思います。ある日、セミナーが終わって社員の方々に慰労を兼ねてお肉を食べにいった時に「社長が機嫌がいいのは久しぶりだ」と言われました。ハッとしました。「得意淡然、失意泰然」という言葉を頭で理解していても、経営が苦しいと社員にとっては「機嫌が悪い」と受け止められていたのです。

私は、「楽しそうにしよう」と決意したのです。意識して「楽しい」を演じていると不思議と徐々に楽しくなって来るのです。この「楽しい」を演じる一つの方策が、当時、発行していたFax通信の記事を書くことだったのです。今は、この記事のように毎週発行するメルマガのA4で2ページのリンク記事を書くことになっています。記事は、まさに「楽しそう」にしないと書けないのです。この記事はA4で2頁分ですから、結構なボリュームがあります。タイトルを決め骨子を描いて書き始めるのですが、まず、「タイトル」が浮かぶことがキーになります。平素からいろいろな情報と接していますので、その中から、興味が有り、皆さまに役立つネタを探ることが重要なのです。ネタが決まれば、殆どの場合、書き始めると楽しくなり自分の世界に没入できます。これがポイントです。