

「勝敗」の分別

企業経営漫談士 岡野実空

「40歳前は勝つように、40歳過ぎたら負けぬように」とは、『甲陽軍鑑』にある武田信玄の言葉。中国古典への造詣と、豊富な実戦経験が融合したその言動集は、武田家に止まらず、その後徳川の世で広く普及し、施政・軍略マニュアルとして長らく活用されました。

今回のコラムは、その教訓をベースに、西洋にはない「不敗」という概念を加え、「勝敗」の分類と各々のポイントをさまざまな事例から考えます。

その1: 勝利

孫子が「百戦百勝」を嫌ったように、信玄公も勝ちの「五分を上、七分を中、十分を下」とし、「勝ちすぎ」や「強すぎ」に警鐘を乱打しています。

その理由は、まず戦いによる「消耗」。また勝ちから生まれる「慢心」。他人の意見に徐々に耳を貸さなくなり、周囲との信頼関係が失われて、最終的には手痛い敗北や滅亡につながるからです。

その対策は、公のいう勝ちの「上・中・下」の取り決め。勝ちすぎ防止のため、事前に「五分」「七分」「十分」の具体的な「決着目標」と收拾の段取りを定めておく習慣です。(負けについても同様)

この近年の事例は、2014サッカー・ワールドカップのブラジル大会準決勝。それ「5:0」で前半に勝利を確定したドイツが、後半も手を緩めず、「7:1」と元王者ブラジルのプライドをズタズタにした「ミネイロンの惨劇」です。ゲルマン民族の「強み」と「弱み」を一気に曝け出し、敗者だけでなく世界中で語り継がれることになった影響は、早くも次の2018ロシア大会に出て、連続優勝候補がまさかの予選敗退という報復を招きました。

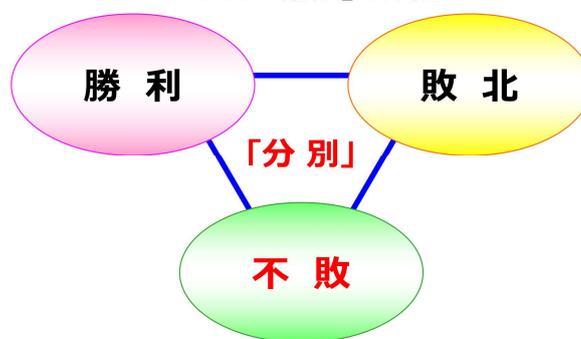
その2: 敗北

ユニクロのトップ、柳井正氏の著書『一勝九敗』。氏のいう「敗」とは、事業や地域からの「撤退」のこと。それを「転身」など呼び、負けから目を背けがちな民族の企業トップとは思えない姿勢です。上記サッカーばかりでなく、何ごとにも負けの方が多くを学ぶのは世の常。氏の行動は、自社の「戦略」を進化させる学習の一环に他なりません。

もっとも一般社会の「一勝九敗」は、かなり事情が違います。それは強い方が「勝つべくして勝つ」のは1割で、敗北の9割は、弱い方が勝手に「負けるべくして負ける」ということ。その理由は、「負け癖」も含め、「負けから学ばない」行動です。

実業界でこの傾向が甚だしいのは、流通やサービス業。参入やキャッチアップが容易な分、全体的に「再現性」や「再発防止」

KM1-19 「勝敗」の類別



という科学的思考に乏しく、いまだに「KKD(勤、経験、度胸)」がまかり通って、無闇に新陳代謝を繰り返しています。

その3: 不敗

『甲陽軍鑑』の基本コンセプトは、『孫子』由来の「不敗」。すなわち、まずは負けない態勢を築き、ライバルや環境の変化をよく見て、チャンスなら一気に勝ちに行くという基本戦略です。

この好事例は、将棋の羽生善治氏。「羽生マジック」といわれた全盛期に、実は相手のミスを誘うことで勝つという「不敗」の戦略を堂々と公開しつつ、全タイトル制覇という偉業を達成しました。ところがいま、その戦略は人工知能の独壇場。劇的に進化したAIに鍛えられた若手の台頭で、いま将棋界は群雄割拠の戦国時代を迎えています。

『甲陽軍鑑』の白眉は、その前半にある「愚かな」「利口すぎる」「弱すぎる」「強すぎる」という「領国を失い家中を亡ぼす四人の武将」のリアルな物語。これを読むと、過去・現在のさまざま企業幹部とその行動が目につかびます。嗚呼！

誰もが知る信玄公の御歌、「人は城、人は石垣、人は堀、情けは味方、仇は敵。言うは易く、行は難し！だからこそ、行えば「不敗」！！

平成30年10月8日 実空