

E ブックス[®]15

勝者 の 件

VOL. 1

伊東久雄 著
(株)日本ブレインウェア
Function5出版部刊

目 次

はじめに.....	2
1章 誘 導.....	3
2章 機 会.....	7

はじめに

「勝者」と言うと、通常は「敵に勝つ」など敵対する相手が居て何らかの戦いを想像されると思います。

しかしここで言う「勝者」にとって戦う相手が居るとしたら、それは自分自身です。そして勝利とは相手を打ち負かして勝つことではありません。それは自身で描いたビジョンの完成や目的の達成を意味します。

それを「成功」という言葉で表現する人も居ます、しかし私はあえてここでは「成功」という言葉を使いません、それには理由が有ります。

それは、たまたまの偶然でも上手く行けば「成功」と言うことも有ります。しかしここでお話しするのは、あくまでも「戦略に基づいた効果的な行動」で確実に勝利を収める方法であり、それについて解説していければ幸いです。

1章 誘導

初回のテーマは、「勝者」として最も基本的で自らは何もせずに、自然体で勝利を収める事が出来る魔法です。これが出来れば「勝者」としての行動の根幹は制することが可能となります。

その基本的事項とは「誘導」と言えるでしょう。社内や社外、ビジネスにプライベートに、全てにおいてこの「誘導」が出来なければ勝者への道は程遠いと言えます。

例えば将棋、例えばチェス、例えばオセロ、強い人は必ず自分の得意とする戦法と陣型に自然の流れの中において持ち込んでいきます。

相手が自分の最も打ってほしいところへ、打ってほしいコマを打つように追い込んでいきます、相手は自分で考えた末であるかのように打ち込みますが、それはすでに「勝者」によって予め織り込まれた「勝利のシナリオ」にすっぽりとハマり込んでいるのです。これが「誘導」の成せる魔法です。

ビジネスでも全く同じことです、身内やライバルも含めて、周囲の人を自分の最も都合の良いように行動させる事ができるなら、何もせずして「勝者」となれます。

この時は周囲の誰もが何者かが描いたシナリオ通りに自分が動いていることなどは微塵も感じていません。先の将棋などのように、あくまでも自分で考え選択した結果と思い込んでいるのです。

この相手に何も感じさせないというところが極めて肝要で、時間経過も含めた総合的な戦略が肝要と言えます。

時には、相手の慢心を誘う為の一時的な計画敗北や、相手に先手を打たせて相手の作戦を見抜く為にあえて何もしないで時間だけを経過させて焦らすなども重要な作戦の一つと考える必要が有ります。

勝利とは瞬間の状況に在らず、継続した事項の最終的な結果によって測

るものなのでから。

さて、「誘導」を行う為には不可欠な重要事項が有ります。それは「イニシアティブ」です。

「イニシアティブ」とは「物事を自分が主体となって行う事」を指し、端的に言えば「主導権」や「優先権」を意味します。

つまりは、「誘導」にはこの「イニシアティブ」が無ければ全てが周囲に振り回され、自分の思ったような結果などは夢のまた夢となってしまいます。

具体的に「イニシアティブ」を他者に渡すことなく自分に堅持するにはどのように振舞わなくてはならないのか、これができるのが「勝者」であり、できないのが「敗者」となる大きな分かれ目とも言えます。

「イニシアティブ」が如何に重要かと言うと、例えば「イニシアティブ」を持った状態では、相手の思うツボにハマった振りをしながら自分の行動を起こすタイミングを冷静に待つことが出来ます。

更には、表面上は何もしていないように装いながら水面下で着実に事を進めて行くことも可能です。

しかし「イニシアティブ」が他者に在る場合は全てが相手の思惑によって振り回されてしまいます。また常に自分の思考や行動ではなくて相手も含めた周囲の行動や視線が気になります。

ここでお分かりになると思うのですが、実は「イニシアティブ」とは具体的なテクニックではなくて多くは自分自身の心の問題であり、その持ちように在るのです。「イニシアティブ」を自らに引き寄せるには、まずは余裕、そして確固たる自信です。

心の余裕は経験が大きく物を言います。多くの経験をしていることでどのような状況を迎えようが慌てることも無く何時ものように冷静に行動できます。

良い例が、ある場所に初めて行った時と2度目の時の心境の差であり、

初めてかかった病気と2度目の場合の恐怖感や不安感の差です。

自信とはそういう過去の問題を難無くクリアしてきた背景によって得られる一つの身に付けた能力です。更に自信は周囲への牽制にもなります。この牽制こそ「イニシアティブ」を操るには重要なのです。

経験からくる余裕と自信は有る意味「無言の威圧」となり、周囲は知らぬ間にその威圧に翻弄され無意識のうちに行動させられてしまうことになります。

その周囲を無意識のうちに行動させることが出来れば完全に「誘導」を思いのままに使うことが出来るのです。

さて「無言の威圧」とは例えて言えばどのような物なのでしょうか。

人は、日常的に無意識のうちに優先順位を決めさせられてしまっています。例えばそれは相手と自分の立場や肩書であり年齢などです。

二人の人が目の前にいたとしましょう、どちらの人の話を真剣に聞くかと言うと、その人のタイトル（社会的な立場）や年齢やそしてその人が過去行ってきた実績を鑑みて、上位の人の話を無意識に優先して聞いてしまうのが普通の人です。

更には、相手と自分の2人の場合では、相手は自分と比較して上位か下位かとこれもまた無意識に比較してしまいます。

相手が同じ年なら社会的にどちらが上位か、そして実績はどちらが多くて上手く行ってきたかなどを意識させられてしまいます。

年齢や社会的な立場は最も解りやすく、知り合った当初だけは効果を発揮しますが、付き合いが始まれば徐々に何の意味無くなるものです。

これは、綺麗な服やブランドなどを身に付けた場合の外見も同様に、初対面とせいぜい2回目までで、それ以降は徐々にどうでも良い情報と化していきます。

しかし過去の経験と実績と言うのは、当初は解らないがボディブローのように時間経過と共に深く重く長く締めつけるように威力を発揮していきます。

知り合った頃よりも付き合いが深まるにつれ、相手を知れば知るほどに威力を発揮するのです。

つまり、多くの成功事例や武勇伝的な実績を持つだけで、実は何もしなくても実に簡単に時間差攻撃的な「誘導」を実現できるのです。

「勝者」を狙うのであれば、人は何を意識して何を無意識に優先しているかを良く理解することです。そして多くの人が無意識に優先している事項を身につけることが肝要です。

「無言の威圧」、時に相手はそれを脅威と感じて有り得ない行動を取ります。会話では勝てないと思えば実力行使や法的手段を講じ、また他者の権力を頼る行動に出ます。

でも、それは「勝者」にはまったく以って無意味です、否むしろ逆効果と言えます。何故なら、それこそが「無言の威圧」による「誘導」にすっぽりとハマってしまっているからに他なりません。

つまり、全ては既にシナリオに織り込まれており、何をしても冷静にしかも有利に対応されてしまいます。

実力行使にはそれ以上の相手の想定外の大きさの実力行使で、法的手段には先読みし絶対的な証拠を揃えられた上での法的な反論と反撃、更には将来に渡る予防線を張られてしまう事になります。

「無言の威圧」、もしそれを感じるような相手であれば決して敵に回してはいけません。何故なら絶対に自分のシナリオでは無くて相手のシナリオに踊らされてしまうからです。理由は先に述べたとおりです。

本物の「勝者」とは、自分よりも何か一つでも優れている物を持っている人に出会えば瞬時に見極め何が何でも味方にします、そして争わず共存共栄を見出せる人なのです。

考えれば簡単です、最も簡単に「勝者」になるには百戦錬磨の「勝者」と組めば良いだけなのですから。

2章 機会

多くの「勝者」を観察して思うことのひとつに、全てが「タイミング」を逃さないということがあります。

例えば、人生は全てにおいて瞬間的にはパラレルワールド、つまり2つのうち1つを選ぶとき、選ばなかった方の経験は二度と出来ないこととなります。

後悔や反省をして、再度選ばなかった方を後から行うことは出来ても、最初に選択した時点には決して戻ることはできませんから、最初に選んだ時とは当然のこと状況も変化しており得られる経験や受けられる恩恵も大きく異なってしまいます。

私も過去多くの経験がありますが、解りやすいのが他者からのお誘い事です。

誘われた時に乗ると後から乗るのとではこれも当然のこと、あらゆる面で大きく異なってきます、つまりこれも一種の「タイミング」です。

そして、相手から誘われた時に乗る方が後から自分でお願いして乗るよりもはるかに高い利権を得ることになります。

私は、誘われること自体が一つの縁を貰うことでもあると思います。

詳細は後から聞くとして、相手が信用できると思ったのであれば、その場で乗れる人は恩恵を受ける確率は上記のように数倍も高まります。

慎重に様子を見て乗る人はリスクも低いかもしれませんが、しかし恩恵を受ける確率も同時に極めて低くなってしまいます。

「石橋を叩いて渡るのか、叩きすぎて壊してしまうのか」と良く例えて言われます。

私なら、信頼できる人に渡れと言われたら、何も考えずに無条件で渡る

でしょう。

落ちたらどうする？

私なら何も後悔はないです。信頼できる人を信用しての自分で選択した結果なのです、しかも落ちたのであればそれは当然相手も何をおいても助けるでしょうし、更には大きな借りを作ることになり、長い目で見れば「結果善し」と言う事ではないでしょうか？

そして、こう考える人は意外と落ちないものなのです。

むしろ慎重過ぎる人の方が変に力が入って壊れない橋もその人の時だけ壊れたりするのです。これも過去多くの事例を見てきて事実が物語っています。

それで冒頭の言葉、全てが「タイミング」ということなのです。

そして「勝者」は、誘われごとにはまず乗ってみる人が多いのも確かです。降りるのは後から状況や心境などを考えて何時でもできます、他方乗るタイミングは逃したら二度と来ないかもしれないのです。折角の縁や機会を自ら放棄する事のないようにしたいものです。

これまで説明した瞬間での「タイミング」とは異なり、更に重要な項目に「時期」という「タイミング」も存在します。

ビジネスにおいては起業するタイミング、事業を開始するタイミング、またプライベートにおいては結婚するタイミング、引っ越すタイミングなどあらゆる状況や環境の変化には「時期」という要素が存在します。

そして、やはり「勝者」の選択する「時期」は極めてドンピシャリと正確に「ここしかない」という時期を逃さずに開始もしくは撤退を決定しています。

この「時期」と言う事項に関しては、上手く「タイミング」を掴めなかった言い訳として「時期尚早」や「時既に遅し」などと言う言葉が使われます。

でも、この言葉を使っているうちは絶対に「勝者」にはなれません。

これらは、本当に「時期」が悪かったのでしょうか？

これも私の経験から言うと、「時期」が悪いのではないのです。正確に言えば、「時代やその時のニーズ」を正確に把握するのが出来なかったという事ではないでしょうか？

つまりは、その時代やニーズにマッチした商品やサービスを提供できなかった結果というわけです。そして時代が変わり同様の商品やサービスが脚光を浴びようになると、そこで冒頭の「時期が悪かった」と言いたいのが為の言いわけの言葉が出るのではないのでしょうか？

「勝者」は、まず技術や商品やサービスを瞬間的に「今が旬か否か」を嗅ぎわけます。そういうある種の「時期感覚的な嗅覚」に優れているわけです。

そして、どんなに優れたものであっても、「今」ではない物は取りあえず頭の何処かに置いておき、一切の行動も起こしません。

他方、上手く行かない人は、優れた物を嗅ぎわける能力には長けているものの、「時代と時期というタイミング」を読む事が出来ていないのです。

したがって、他者よりも早く自分が行わなくてはと、なりふり構わずに開発してしまったり、売れる裏付けも無いままに購入してしまったりするのです。

このように、「時期感覚」に優れている人は、何を扱っても何を行っても上手く行くのです。その結果において周囲から「時期が良かった」と評されるわけです。

この「時期感覚」を磨く方法は一つだけです。それはどんなに良いものでもあらゆる角度から検討し勝算が無いものはやらないと言う「良いものでも捨てる勇気と覚悟」を自身の中に備えることに限ります。

例えば、「もったいない」という言葉、これはビジネスにはマイナスに作用する事が多々あります。

良い仕事がかんたん入るといふ瞬間の状況だけを見て、今は充分な体制が無いのであれば断れば良いのに「もったいない」ということで無理に受注し、それを行う為社員を雇い設備投資を行ってしまう。

そして、一過性の受注の波が消えるや否や、今度は人件費や設備投資の負担が重くのしかかってくる。この繰り返しでは成長どころか衰退の道を転げ落ちるばかりです。

流れは一過性の物か、それとも継続的なのかを読める能力、これもまた「時期感覚」の一つでもあります。

あらゆる面で「時期感覚」に優れた人は、やはり「勝者」と呼べる人になって行きます。

「時期」と言う事では、参入時期や開始時期も先のように重要なのですが、最も難しい「時期感覚」は「撤退」にあります。

「勝者」は、撤退時期を見誤りません。絶妙な時期にあっさりと撤退してしまうのです。

スポーツの世界でよく見られる光景として、まだ余力が有りファンに惜しまれる時期に引退する人がいます。その人は引退後もプレイヤーだった時期以上の活躍を他の分野で咲かせて見せます。

ここで、惜しまれる引退とギリギリまで頑張っただけで他者から引退を言い渡されての引退とでは引退後にどれほどの差が出るのかは誰が考えても解る事でしょう。

それを意地や拘りで続けた結果、引退後は人々から忘れ去られた存在になってしまった人も多いのではないのでしょうか？

事業や経営も全く同じ事です、まだ余力を残したときに潔く撤退や清算する、これがその後に再度再興出来る「勝者」です。

限界まで頑張ってしまったら、その後に再起する力さえも無くなってしまいます、そして再興できずに周囲から忘れ去られていくのがオチなのです。

「良いものでも捨てる勇気と覚悟」、「もったいない」という感覚をビジネスに持ちこまない。そして「潔さ」、それを持ち合わせている人が、やはり「勝者」となれる人なのです。