

視点(888)

限界を超える成果の極大化の理論とは!!

「成果の紙一重による天国と地獄の理論」があります。すなわち、成果はほんのわずかの努力の差によって天国と地獄ぐらいの大きな差になるとの考え方です。

この考え方を、私はいつもプロ野球選手の安打数と年俵で比喻しています。つまり、プロ野球選手が年間フル出場すると打席数は約500打席です(四球、犠打除く)。うち、125本ヒットを打つと2割5分バッターで年俵は2,000万円~4,000万円です。しかし、もう25本余分にヒットを打ち150本になると3割バッターで年俵は1億円~2億円の5倍になります。さらに、もう25本余分にヒットを打ち175本になると3割5分バッターで年俵は5億円~10億円の2割5分バッターの25倍、3割バッターの5倍になります。正に、紙一重(プラス25本のヒット)が、天国(25本余分に打つと5倍の年俵)になれるのです。

この25本余分にヒットを打つためには、単なる過去の延長線上の練習や技術力の向上だけではなく、新たな発想に基づく創意工夫が必要となります(詳しく知りたい方は私の視点878・879・880の野球哲学と成果とイチロー選手を参照)。

この野球選手の125本のヒットから次の25本のヒットを打ち、成果を飛躍的に向上(5倍~25倍)させるノウハウを「創意工夫による成果の限界突破力」と言い、この限界突破した状態を「創意工夫による限界を超えた成果の範囲」と呼びます(六車流：流通理論)。

さらに、比喻としての野球の話が続けます。プロ野球選手は、外野フライを打てるパワーを持っておれば打撃の創意工夫でホームランにすることが出来ます。また、一定の速さで内野ゴロを打てるパワーがあれば打撃の創意工夫によりヒットにすることが出来ます。この凡打とヒットあるいはホームランの差は単なるパワーとか技術力ではなく、野球に取り組む姿勢から得られる創意工夫なのです。外野フライを打つことが出来るとか内野ゴロを一定の速さで打つことが出来るということは、ホームランを打ちヒットを打つパワーをすでに持っていることとなります。この+の創意工夫が、「成果の限界突破力と限界を超えた成果の範囲」なのです。

人の能力と年齢においても同じことが言えます。働く人のタイプ別の年齢と活齡(活躍できる年齢)を示すと次の通りになります。

働く人のタイプ	能力のタイプ	昔は(過去)	今は(現在)	今後は(未来)
スポーツ選手	体力	18歳~35歳 (17年間)	18歳~40歳 (+5歳)	18歳~45歳 (さらに+5歳)
サラリーマン (OL)	才能	18歳~55歳 (37年間)	18歳~60歳 (+5歳)	18歳~70歳 (さらに+10歳)
研究者	頭脳	23歳~65歳 (42年間)	23歳~70歳 (+5歳)	23歳~85歳 (さらに+15歳)
生活者	感性	18歳~55歳 (37年間)	15歳~65歳 (+13歳)	12歳~80歳 (さらに+18歳)

スポーツ選手の活齡は、昔の35歳から今は40歳となり、やがて45歳になろうとしています。スポーツ選手の35歳から40歳までの5歳の伸びは栄養等による体力の向上ですが、40歳から45歳までの5歳の伸びは、だれでも出来るわけではなく、創意工夫で活齡を切り開いた人のみが得ることが出来ます。サラリーマンも60歳までは体力で活齡を維持できますが、70歳まで活齡を維持しようとするると創意工夫が必要になります。同じく、研究者も70歳までは体力で活齡を維持できますが、85歳まで活齡を維持しようとするると創意工夫が必要となります。これは成果の限界突破力と限界を超えた成果の範囲に該当します。

生活者も、感性ある生活や買物の活齡を延ばすためには、単にお金があるだけではなく、自らのライフスタイルを創り上げ、自分の意思で自分好みの商品やサービスを購入することが必要になります。すなわち、生活者が65歳から80歳まで活齡を延ばすためには、「常に感性の高い意識を持つこと」が必要なのです。アメリカの熟年世代は、この意識を持っています。また、熟年世代の感性に応じた対応を売り手がしているために熟年マーケットは成長しています。

(株)ダイナミックマーケティング社³
代 表 六 車 秀 之