

兵学レポートについて その2 (攻撃と防御)

兵学は人類が何千年、何万年という時間をかけて練り上げてきたもので、研究は現在進行形です。その内容はこの世界の原理・原則を解き明かそうとするものであり、軍事の世界だけでなく人間関係やビジネスなど万事に用いることができます。例えば日本においても多くの場合『孫子の兵法』は軍事書としてではなく、自己啓発本やビジネス書として読まれています。

兵学レポートは軍隊に蓄積されている知的リソースやノウハウを、より多くの人に知ってもらい生活やビジネスに活用してもらうことを目的としています。このためレポート内で使用する言葉には軍事用語だけではなく、ビジネス用語なども出てきます。さらに同じ意味や概念について、前後の文脈によりある時は軍事用語、ある時はビジネス用語を使って表現することがあり、慣れるまでは戸惑うかもしれません。

なぜこのようなことが起こるのかというと、兵学の内容が物事の本質に通じているだけでなく、他の分野に比べてより深く研究されているため、例えば軍事用語とビジネス用語を明確に使い分けようとすると逆に混乱を招くことがあるためです。

とはいうものの、いくら説明しても具体的な例がなければイメージできないと思います。また、本当に兵学が生活やビジネスの役に立つのか信じられないという人もいるでしょう。そこで、軍事の代表的な概念である「攻撃と防御」を例に説明していきます。

1 攻撃タイプの人と防御タイプの人

あなたの周りにいる人を思い浮かべてみてください。攻撃タイプの人と防御タイプの人、と聞いた時に直感的に思い浮かぶ人はいませんか？

分かり易い例でいうと攻撃タイプ的人是政治家、特に野党の政治家が思い浮かびます。そこまで極端ではないにしろ、よく見ていると人は誰でも攻撃タイプか防御タイプに分かれます。

そしてあなたは攻撃タイプの人、防御タイプの人に対して以下のような印象を持っているのではないのでしょうか？

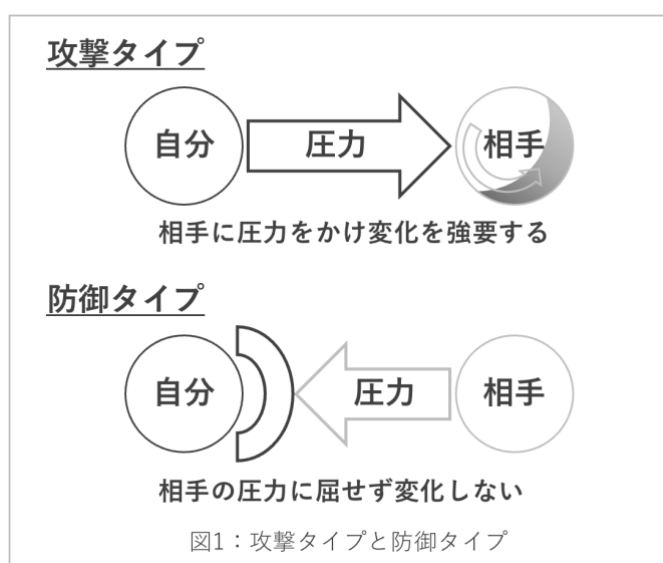
- 攻撃タイプ
 - ・ 欲しいものを手に入れる
 - ・ 図々しいところがある

- ・ 人を傷つけることがある
 - ・ 人から責められるとまるで弱い
- 防御タイプ
 - ・ 安定している
 - ・ 控えめ
 - ・ 人を傷つけない
 - ・ 手に入りたいものが目の前にあっても消極的でもどかしい

このように、人は軍事について学んだことがなくても日常の中に攻撃と防御が存在していることを感覚的に理解しています。

この攻撃タイプの人と防御タイプの人についてももう少し掘り下げてみると次のようなことが言えると思います。(図1)

- ・ 攻撃タイプの方は、相手に圧力をかけることで相手に変化を強要して目的を果たす
- ・ 防御タイプの方は、相手からの圧力に屈せず自分が変化しないことで目的を果たす



また、両方に共通することとして攻撃タイプの方は攻撃は上手ですが防御は下手、防御タイプの方は防御は上手ですが攻撃は下手です。

このことから想像できると思いますが、攻撃と防御は同じ軍事的な概念でありながら、その特性も成功させるためのポイントもまるで異なります。

さらに、攻撃タイプの方は防御すべき時に攻撃することで問題を解決しようとし、防御タイプの方は攻撃すべき時に防御することで問題を解決しようとしします。

そして人生の失敗の多くは、攻撃すべき時に防御し、防御すべき時に攻撃することで発生します。

2 軍事の面から考える攻撃と防御

ここまで攻撃タイプの人と防御タイプの人についてみてきましたが、それでは軍事の世界では攻撃と防御についてどのように解説されているのでしょうか。

ここでは陸上自衛隊の教範『野外令』の内容を紹介しながら、攻撃と防御の基本的な概念について説明します。

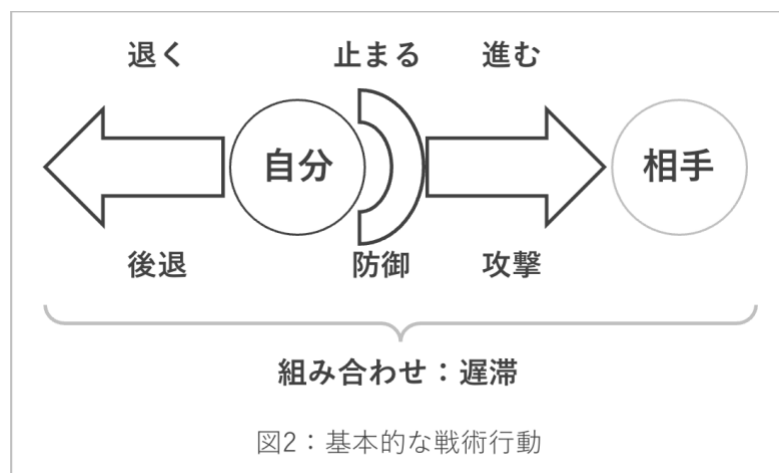
(1) 基本となる4つの戦術行動

軍隊の戦術には、最も基本となる4つの戦術行動があります。その4つとは

- ・ 進む：攻撃
- ・ 止まる：防御
- ・ 退く：後退
- ・ 以上の3つを組み合わせる：遅滞

です。(図2)

本来はここからさらに攻撃×攻撃→遭遇戦、攻撃×防御→陣地攻撃というように分類していくのですが、今回は単純に攻撃と防御について考えてみたいと思います。



(2) 攻撃、防御とは何か？

陸上自衛隊の教範である『野外令』には、攻撃が「決定的な成果を獲得するための最良の戦術行動」とあります。

また防御については、防御の主眼が「敵の攻撃を破砕する」ことであるとされています。これはどういうことでしょうか。

例えば戦闘について考えたとき、戦闘そのものの究極的な目的が相手を戦闘不能にすることだとします。その究極的な目的を達成できる唯一の戦術行動は「攻撃」です。

一方で「防御」とは、相手の攻撃に対抗するのに最も有効な戦術行動です。相手が攻撃してきた場合、適切に防御することで相手の攻撃を失敗させることができます。

これをもう少し一般論に転化して考えると、

- ・ 攻撃とは、現在手にしていない成果を手に入れるための戦術行動
- ・ 防御とは、現在手にしているものを維持するための戦術行動

ということもできます。

なので、現状をより望ましい状態にするため最良の戦術行動は攻撃であり、防御はそれ単独で現状を変更することはできません。防御はあくまで相手の攻撃に対抗するための手段であり、攻撃と組み合わせることで初めて本来の目的を達成できるのです。

例えば口論をする場合でも相手からの攻撃に反論するのみでは、いつまで経っても勝つことはできません。そして攻撃側は防御を崩すためにあらゆる手段を取ってくるので、防御だけではいずれ負けることになります。防御側は適切なタイミングで相手を鋭く攻撃してこそ相手を言い負かすことができるのです。

また、攻撃と防御とは何かについて考えたとき、防御タイプの人になかなか欲しいものを手に入れられず、攻撃タイプの人意外と簡単に欲しいものを手に入れるということも納得できるのではないのでしょうか。

3 ビジネスでの攻撃と防御

それではビジネスにおいて攻撃と防御とはなんのでしょうか。

この問いに対して具体的には説明できないものの、ビジネスにも攻撃と防御が存在するというのはなんとなく腑に落ちるという人はいるのではないのでしょうか。

前項で、

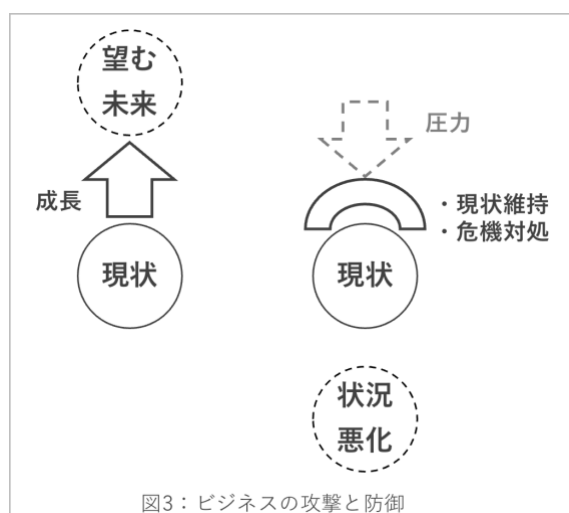
- ・ 攻撃とは、現在手にしていない成果を手に入れるための戦術行動
- ・ 防御とは、現在手にしているものを失わないよう維持するための戦術行動

と説明しました。

このことに照らしてみると、ビジネスの攻撃と防御とは

- ・ 攻撃＝成長戦略
- ・ 防御＝現状維持または危機対処

ということになります。(図3)



具体的な例だと、

- 攻撃
 - ・ 競争地位別戦略（チャレンジャー）
 - ・ 成長・シェアマトリクス（花形、問題児）
 - ・ 戦略パレット（クラシカル、アダプティブ、ビジョナリー、シェイピング）
- 防御
 - ・ 競争地位別戦略（チャンピオン）
 - ・ 成長・シェアマトリクス（金のなる木、負け犬）
 - ・ 戦略パレット（リニューアル）

などを挙げることができます。

また、ブルーオーシャン戦略やイノベーション戦略などは典型的な攻撃です。

これらの例で考えると、例えば競争地位別戦略は経営に戦略という概念が持ち込まれてまだ間もない頃に生まれた戦略であり、チャンピオンの戦略をとった企業は最終的には淘汰されています。このことはイノベーションのジレンマについて考えるとイメージしやすいです。ただ、そもそも軍事戦略を学んでいれば、防御を戦略の中心に据えてしまうといずれ敗れるというのは自明の理です。

海外ではビジネスの世界でも経営者たちが軍事戦略を学んでいます。Amazon のジェフ・ベゾスなどはその代表です。その Amazon はある分野で業界 No.1 になったとして、部分的に防御の戦術を取ることがあっても企業全体が防御の戦略を取ることはありません。例え自社内でカニバリゼーションを起こしたとしても常に攻撃です。攻撃を基本に防御を組み合わせしており、防御主体になることを厳に戒めています。その姿勢を表す言葉が「DAY 1」です。これは、極めて軍事的な発想です。

4 兵学レポートの読み方

ここまでの説明で軍事的な考え方がビジネスやその他、万事に通じるということが少し理解してもらえたかと思います。

繰り返しになりますが、兵学の理解が進んでくると、兵学が単なる軍事的な話ではなくこの世界の原理・原則について研究しているものだということが明らかになってきます。

そして、人類はその研究に人命や人としての尊厳を犠牲にし、膨大な質と量の才能と何千年、何万年という時間を費やしてきているので、その深度は他の分野の比ではありません。

このようなことから兵学レポートでは軍事的な用語があらゆるところに出てきます。慣れるまでは戸惑いもあるでしょうが、行間を読み取りつつ、レポートの内容をあなたの身近な出来事に置き換えてもらおうと上手に理解していくことができると思います。