

## 「人間力を高める」 天明塾長講話

今日のテーマは「人間力を高める」。

中国の古典に「大学」という本があります。大人になるための学として書かれているもの。「大学の道は明德を明らかにすることにある」。自分が持って生まれた自分しか果たせない使命とか、自分が本来果すべき使命は何か、これを明らかにすることがこの大学の道なんだ。

それから「天子自り以て庶人に至るまで、壹に是れ皆身を修むるを以て本となす」。天子様から、以て庶人に至るまで、一般、我々庶民に至るまで、自分の身を修むることが根本なんだと、こういうわけです。その根本は、「物に本末あり、事に終始有り、先後する所を知れば、則ち道に近し」。物には本末があるんだ。本末転倒と言われるあれですよ。事に終始有り。始めと終わりがある。だから大事なことは、前後を誤っちゃいけないよ、前後を誤らないことが道に近し、真理に到達する近道なんだ。

「本」というのは根っこだ。「末」というのは枝葉である。地中深く根っこを張っている木ほど幹が、あるいは枝葉が茂ってくる。いい花が咲いて、いい実がなるわけだ。だから知識・技能も大事だけれど、それはあくまで「末」、「本」は特性だ、自分の本当の持って生まれた良きもの、自分の果すべき使命、それは人間力。だから人間力を高め、自分がいかに生きるべきか、どういう生き方をするか、そこをしっかりとっていないと知識・技能だけ培ってもダメだよ。

広い意味での人間力って考えてみた場合に、能力の内容を分解してみると、「職務能力」と「人格能力」。私の先生

はいつもこのことを言っていた。人間の能力は「職務能力」と「人格能力」。これを平たく言うと人間性って言うわけだよ。専門能力と心。こういうふうにもいい。両方大事です。どっちが欠けてもいけないよね。でも、どちらかというとなんかの方がより大事というか、「本と末」という意味では心が動くから仕事の力もついてくるとか。そういう順序でみると、「本」になるのは人間力、人間性だよ。技術、技能、職務能力はその枝葉の部分。

それを仕事の面から見てみました。「経営者」と「管理職」と「専門職」の3つに分けてみました。それを整理したのがお手もとの「人間力の要素」の図です。「心」、人間性の部分を私は6つに分類してみました。①基準行動、②価値観、③人間関係、④家庭生活、⑤目標、⑥社会貢献。

この人間性の原点、私は色々勉強をしてきた結果、両親に生んでいただいた、育てていただいたということへの感謝が人間性の原点であるということが分かりました。これを心理学では「基本的信頼感」というんだそうです。

だから、両親に感謝している、その基本的信頼感を得られて感謝している人ほど素直で人に優しい。反対に両親に反発、反抗している人は、心が歪んでいたり、人を斜めに見たり、そういう人が多い。

両親に無関心でいる人、俺は俺、両親は関係ないよとか、そういう人ほど他の周りの人にも無関心。どうも人間性の原点は、こういうところにあるみたい。

[人間力の要素]

	知識	技能	体力	心
経営職	①一般教養 ②業務の専門知識 ③経営・管理の知識	①経営戦略の形成	①健康	①基準行動
管理職		①業務の管理 ②システムの改善 ③人材の育成 ④チームの組織化		②特殊な体力
専門職		①課業の遂行 ②仕事の改善		③人間関係
				④家庭生活
				⑤目標
				⑥社会貢献

その人間性って、どうやって培われてくるの？ 大脳生理学的に言うと、人間性が培われてくるというのは遺伝・教育・環境、この3つ。これは大脳の形成プロセスで決められてくる。

人間性の高まり。人間性はどうやって高まっていくんだろう。それは「恩の自覚」から始まり、「感謝の心」になって、「報恩」に移って「人に尽くす」行動になって表れる。恩、生んでいただいて、育ててくれてありがとう。その心が社会に出て行った時に、人に尽くす、地域に尽くす、社会貢献の心になっていくわけだ。

私の先生は、人間性を7段階に区分しました。そして社会人、何万人の調査の結果、1段階～3段階までの人が実に75%を占めているということが分かった。25%の人しか心が上がっていかないわけだ。

なぜだろう。なぜ心が成長していかない人がいるんだろう。それは、肉体は私達、3度、3度エサをやっていますよね。ところが心はエサをやらなくても生きていけるから、エサをやる人が少ない。ほとんどやらない人がいっぱいいる。僕の勝手な解釈だよ。そう思った。

心のエサって何だろう。人間性7段階区分表では、「関心」、「無関心」が分岐点。「関心」、「無関心」というところが2段階と3段階の間のところにあります。お父さん・お母さんにしても、先生に関心を持つとか、世の中のことに関心を持つとか、地震、被災地のことに関心を持つ。関心を持つと理解が深まる。理解が深まると信頼・信用になる。尊敬になる。崇敬の気持ちになっていく。反対に関心を持たない、無関心でいると無理解。無理解は不信・反発・反感・憎悪につながっていく。だから大事なことは関心を持つことなんだよ。

お父さん・お母さんに本当に感謝。そしてそのお返し、そこをしっかりとつないでいく。そのことが人間力の根本であるというふうにつくづく思っております。終わります。ありがとうございます。

[人間性7段階区分表]

人間性7段階区分			関心・無関心が分岐点	
7段階	感化力	人や世を感化する	↑	崇拝 尊敬 信頼・信用 理解
6段階	包容力	清濁併せのむ		
5段階	指導力	人を教え導く		
4段階	開拓力	困難なことに進んで当たる		
3段階	自立力	権利義務をわきまえる		
2段階	自立準備	周りのことを多少配慮できる		
1段階	自己中心	自分のことしか考えていない		
			無関心	↓
			無理解 反発・憎悪	

(薄衣佐吉先生の人間性7段階を加工)

# 「志を持つということ」

講師 丸 幸弘 氏 [(株)リバネス代表取締役CEO]

今日は、志を持つというテーマでお話をさせていただきます。

自己紹介をします。僕は今 36 歳で、会社を創ってからちょうど 12 年経ちました。

ちょっと有名なのは、このミドリムシの会社、ユーグレナは、昨年上場して、かなり大きな会社になりました。あと遺伝子検査の会社。それからロボットの会社を立ち上げたり、とにかく、色んな会社の立ち上げや新しいことにチャレンジする、それが僕自身だと思ってください。

生い立ちです。小さい時、シンガポールにいました。

シンガポールというのは多国籍の国家です。つまり目の前の人がマレーシア人だったり、もちろんシンガポール人、中国人、イギリス人。幼稚園の時に、学校に行くと皆違う顔をしていて、もちろん共通言語は英語ですけれども。

そこでコミュニケーションをしていく、例えば日本という文化はこういうことだと、シンガポール人はこういう考え方をしている、インド人はこういう考え方をしていると。色んな考えを持っていることが当たり前だったんですよ、小さい時。

日本に帰ってきて、たまたま出会った塾の先生が生物の先生だったんです。「先生、ここどうなっているんですか」と聞くと、「丸君、鋭いね。実は分かってないんだよ」と言われました。「えっ、じゃあ、何でこの細胞が脳神経みたいになっていくんですか」と聞いたら「丸君、そういうのは全部分かってないんだよ」と言われたんです。

学校の先生は全部分かっていて、分かっていることを勉強させられていると思ったら、先生は、全く生物学なんか分かってないんだ。人間がどうして文化を持って、人間はどうして会社を創って、人間はどうして苦勞をして、人間はどうして人を殺し合って、何で人間が助け合って生きているのか、分かってないんだと。生物学的にも分かってない。「分かってない」と聞いた瞬間、興奮しましたね。それまですごく退屈だった僕の人生は、そこで変わっていくんですね。分かってないというのがすごくエンジンだったんです。

大学時代、光合成の研究をやっていたんですけど、隣にいるおじさんはノーベル賞学者のベンソン先生、カルビンベンソン回路を発見した有名な先生です。彼が、「勉強というのは大変だ。強いる、勉める、気持ち悪い言葉だよな」。やらされているわけですよ。もちろん最低限必要なんですよ。知識を詰めていかなければ、やっぱり部品が無ければいけない。だけど、日本の教育は間違っている。

「学問」という言葉をなぜ使わないのか。「問いに対して学ぶ」が先だよ。

どんな言葉でも自分がちゃんと問いを持っているかというのが重要なんです。疑問に思った時に、初めて学びたいんです。自ら疑問や不思議を見いだしていくという力、「課題解決能力」じゃなくて「課題設計能力」なんです。自ら何か課題を設計しない限り、面白い人生なんて歩めないですよ。僕は「学問」という言葉をキーワードにしていけば、もっともっと楽しく学べるのではないかなと思っています。

大学時代、ベンチャーって格好いいな、と思ってベンチャーを研究しに行ったんです。当時、インターンシップなんていう言葉はなかったので、ITベンチャーの社長のところに行って、「すみません、ちょっと働きたいんですけども」と言うんです。「そういうのをあまりやってないですよ」「いやいや、お給料もいりません、全くいりません、思いつき働きます、名刺だけください」と。

僕がなぜそう言うかということ、そこでちゃんと社長と交渉をしたんです。「僕はお金もいらないし、それが目的で来ていません、社長の1ヶ月、1時間の時間を僕の給料としてください」。つまり、社長と話がしたかったんです。ベンチャーって何なのかというのを知りたかったんですよ。お金だったらカテキョウをやっていた方が儲かりますからね。時給 3,000 円ですよ。「そうじゃない、俺は社長としてやっているあなたと話がしたいから、その対価として労働を提供します」と。「おもしろえなお前、そんなこと言うやつ、誰もいねえよ」と言って、1ヶ月に1回、社長と焼き肉を食べるという条件で働きました。

すごくエキサイティングでした。毎日大変で、毎日寝られないぐらい面白かったです。ただし、ここで経験したことは、会社が潰れていくことなんですよ。ベンチャー企業って、甘くないんですよ。ここは 2 億円のお金を引っ張ってきたベンチャー企業でした。でも経営者と技術者、2人が2トップをやっていて、うまくいかなくなって喧嘩が始まったんですよ。「お前の経営力、営業力がないから俺のテクノロジーが売れないじゃないか」「何言ってんだよ、お前のテクノロジーが陳腐化しているんじゃないの？だから売れないんじゃないの？」よくあるパターンなんです。ベンチャーって、確実に経営者は未熟なんです。成長してないんですよ。だけど、一生懸命目的に向かって走っている状態だったんですよ。

僕らが一番初めにやったのは、最も単純です。15人の若い研究者が集まってできることって何だと思います？

まずお互いに自己紹介をしますよね。「お前、何できる？」「お前、何得意？」「お前、生まれてから今までどうやって過ごしてきた？」「どんな特徴がある？」、多分ここで15人で会社を創れと言ったら、同じことをやりますよ。ぜひ会社に帰ってやってみてください。僕らはそれを大学の中でやりました。15人の学生が集まって、「なあ、なあ、俺等何ができる？」「お前、何得意？」「俺はサイエンス大好き」「俺も好き、俺も好き」「テクノロジーも大好き」「俺も好き、俺も好き」「教えるのも好きだよ」「塾講とかやっていたからね」「そうか、これをやるか」「皆のできるこって、サイエンス、テクノロジーが好きで、それを毎日当たり前のようやっていて、そしてこれを伝えていくのが好き」「これだけだね、共通は、OK」「何か似たようなビジネスってないかな」と言ったら、塾講とかカテキョウがあったんですよ。

受験が終わった後、その経験をまた中高生に教えるのは塾講とかカテキョウじゃないですか。自分が研究している内容を、小学校、中学校、高校に持って行って伝えることはビジネスになるんじゃないかと。僕らも興奮しましたね。大発明をしたんじゃないかと。その事業計画を某経営者の方に見せたんです。もう3秒で「儲からない」と言われたんです。「何ですか？こんな完璧に自分達のできるものを、なぜあなたは否定するんですか」と言ったら、「丸、マーケティングというのがある」何だ、マーケティングって。

研究者は分からないんです、マーケティング。「いいか、受験というのは基本的にベースなんだ、中学校、高校、塾講は受験という市場に則っているからいけるけど、お前らのやっていることは受験に関係ないじゃないか、遺伝子組み換え、IPS細胞なんていうのは受験に出ない」と言われたんです。

さあ、どうでしょう。僕は違うと思ったんです。もう、これからの我々の時代は受験をクリアしたからって生きていけないと僕は思っていたんです。新しいことを自分で掴み取る時代だし、受験じゃない内容がインターネットにこれだけ繁茂する状態で、今さら受験のマーケティングとか言われても意味が分からないですね。だから信じなかったんです。尊敬はしていましたよ、その経営者。「ありがとうございます、マーケティングをもう少し考えます」。そうか、マーケティングって、市場というところから見るんだ。じゃあ、リバネスで言われている最先端の科学出前実験教室の市場はと言ったら、0なんです、当時。市場がなかった。ないんです、そんな市場は。面白いなと思ったら、市場を創っちゃえばいいじゃないですか。市場にしちやおうと。それをやったんです、僕らは。それで今は、年

間相当な数の出前授業もしますし、世界で最先端の科学の出前授業、そして最近、MOOCs (Massive Open Online Course ムークス) と言って、大学の授業がオンラインで公開されて、小学校、中学校、高校でも学べるようになりました。もはや受験は関係なくなっただです。

また、一方で研究の方もどんどん支援している。

何が言いたい。知恵の増幅が今、起こっています。もう誰も解析できなくなっている。細分化され増幅している。どんどん溢れてきている知恵を、誰が分かりやすく世の中に伝えて使っていくのか。これが今、課題です。1個、映像を見てください。

この映像、アメリカの学校の先生向けに作ったんです。教壇に立つ前に、これを見てくれと。今までどおりの教方で、果たして今の子どもがちゃんと生活できますか、本当の力を身に付けられますか。世界は自分達、つまり先生達が考えている以上の速度で早く動いていくので、僕らが見ていない世界のために子どもを育てなければいけない。

20世紀は組織があって、形があって、その中に自分をはめ込んで、言われたことをやる事に仕えるので仕事と呼んでいました。でもこれは20世紀の話です。何が起こるか分からない個の時代になってきますから、「事を仕掛ける」、自分の問いに対して何かをやり始めよう、この課題を解決しようというふうに動き出したこと自体が仕事になります。これは大きな違いです。もう日本では「事に仕える」仕事は無くなります。日本ではそういう分野は全部ロボットに替わってしまうからです。じゃあ人間は何をするんですか。知識製造業です。自ら知恵を集め出してください。それで世界をこうしたいんだというので、事を仕掛けてください。新しいことを仕掛けるというのが仕事そのものになるという時代です。

だから、僕が思ったのは、面白いやつらを集めて、そいつらが集まったからこういう形にしよう、こういう人が入ってきたらこういう仕事をしようというふうに、人が入ってきたり人が抜けていったら、それに合わせて会社の形を変えていくという時代なんですよ。この仕事をします、この形にしますという、これ以外の人達は入ってこれないので、それは変化に対応できない会社になるので潰れます。

僕はこれをQPMI (Question Passion Mission Innovation) サイクルと言っています。新しい価値の創造をするなら必ず課題やクエスチョンが一番上になきゃいけないよと。その後、もう1つ、個人の時代になるのでパッションが重要だよ。どれだけ自分がその物事、課題に対してパッションを持つか。

全部共通するのは、たった1人のパッションかクエスチョンで、物事が起こっているという事実なんです。昔、トヨタだってそうです。ホンダだってそうです。たったの1人か2人の人間が世界をこうやってやろうというのが今の大企業になっています。そして、これからの21世紀は、もっともこの組織になっていきますので、ちゃんと課題を設計して、ちゃんとパッションを持って仲間を集められれば、世の中は変わっていくと。それを今日、皆さん、ここで発表していただきたいんです。

1分間ずつ、この話をここにきて、皆にさせていただきたいと思えます。それでは1人目、やりたい人、手を上げてください。

・・・塾生各自やりたいことを発表・・・

ということで、皆さん、ありがとうございました。今日、ここに立つ時、ドキドキした方もいますし、質問に対する答えができてない人もいました。あなたが何をしたいですかという問いだったんですけども、会社のお話を長くした人、ダメですね。会社なんて関係ないって何度も言ったじゃないですか。

もちろんしている会社のことと自分が一体化している場合にはいいです。儲ける魚屋を創りたい、OKです。一体化しています。会社の説明をした人は×です。QPMIというのは個人のことを話さなければいけません。自分は何をしたいのか以外、話してはいけないんです。それはずっと、今日この講義の中で言ってきた、個人のパッションの話をしてほしいと、未来を創るためには自分がどうありたいか、人はどうでもいいんです、まずは自分がどうありたいかというのを自分の感情とか感性を前に出して話をするという癖をつけてください。本日はありがとうございました。

## ■ 「青森県の強み、弱み、課題、可能性を考える」

グループディスカッション

青森県の強み、弱みを事前に調べ、各自発表。その上で、青森県の課題、その原因と克服だけでなく、可能性についても議論。

グループ	論 点
A	低賃金と高齢化が著しい反面、多くの可能性があると西 北地域を掘り下げて議論。温泉観光、食文化などの活用や、 地域オリジナル産業による若者世代の呼び込みを図るなど。
B	強み弱みを踏まえた解決策として、人財育成（企画力・知 識）、情報発信、外部コンサル活用により、一次産品を活用 した所得向上と雇用の拡大を図る。
C	魅力はあるのに、自県のよい所を知らなかった。大人の伝え方 が悪いと次世代には伝わらないため、青森の魅力を伝えてい く。