**№33　テーマ『悪化した人間関係を修復する実力』**

**講話日2008年10月20日**

**皆さん、こんにちは。今日は愛の実力の中でも一番高度な段階の愛の力である、悪くなってしまった人間関係をどうしたら修復できるのか。この問題についてお話をしていきたいと思います。人間関係の問題というのは、家庭においても社会においても職場においても誰も避けて通れない重要な課題であって、多くの社員が仕事のことについては常に真剣になり、また仕事には命をかけるという方がいらっしゃっても、人間関係に命をかける、人間関係というものを仕事と同様あるいはそれ以上に大事なものと考える習慣が、これまでの組織にあまりなかったんです。これからはやはり人間関係というものがうまくいくかどうか、というのが会社の発展にも関わってくるし、また会社の中での仕事がうまくいくかどうか、これも人間関係において大きく違ってきます。その意味では、素晴らしい人間関係をつくる力というのは、仕事で成功するよりももっと根本的に大事な課題だという風に言うこともできると思います。ぜひ素晴らしい人間関係を構築する力というものを実力として自分のものにしていく、ということを考えてみてもらいたいと思うんですよね。前回までは、愛の力のベースである良い人間関係をつくる実力という形でお話したんですけど、今日は悪くなってしまった人間関係というものをどうしたら元の良い人間関係に引き戻す、修復することはできるのか。その力をどうすれば養うことができるのか、ということについてお話をさせてもらいたいと思います。**

**レジメの順番にお話をしていくんですけども、悪くなってしまった人間関係を元の良い人間関係に修復するという努力の仕方においても、五項目の重要な課題があります。悪くなってしまった人間関係を戻そうと言うんだから、基本的には第一番目に、嫌いな人でも好きになれるという力をつくっていくことが要求されるわけです。嫌いな人がいつまでも嫌いなようでは、修復できませんので、一度嫌いになった人でも好きになれるという力は、どうしたらつくれるのかということから考えていかなければなりません。嫌いな人でも好きになれるということを違った言葉で言うと、どんな人でも好きになる実力と言います。これはどうつくるか。人間は不完全ですから、基本的にどんな人でも好きになることは不可能です。誰も絶対にそれはできません。だいたい最初から「生理的にこの人と合わないな」という感じの限界というものが人間関係には、多かれ少なかれ存在しますので、どんな人でも好きになるということは不可能ではありますけども、ひとりでもより多くの人を好きになる力をつくる努力だけは、していかなければなりません。自分の周りに嫌な人が増えてくれば不幸ですし、自分の周りに好きな人が増えれば幸せになりますから、その意味においても、できるだけたくさんの人を好きになれる力をどうしたらつくれるのか、ということから考えていかないといけない。嫌いになった人でも、どうすればその人を好きになれるか。そういう力を自分が持てるか、そのことから考えていきたいと思います。この力をつくるための基本原理が三つあるわけです。**

**第一番目の原理は、誰でも長所短所が半分ずつあるという構造で人間性はできておりますので、相手の短所を見たら好きになれません。「嫌なやつだ」という感じのときは、その人の持っているダメな面、嫌な面、マイナス面を見てしまっているから嫌いになり、好きになれないという状態になってくると思いますので、積極的に相手の長所、相手にいいところを見つける努力をするということを通して、相手の長所を発見する実力というものを自分のものにしていくことが大事なんです。そして、その相手のいいところ、相手の長所を見つめながら、その人と付き合う。相手の長所と付き合わせてもらって、相手の短所はなくならないんだから、短所は見て見ぬふりをして、相手の長所を積極的に見つける努力をして、相手の長所を褒め称え、相手の長所と付き合わせてもらうことを覚えていかないといけません。**

**人間は誰でも長所半分短所半分あるということについては、もうすでにお話をしてありますので、それをベースにして申し上げているんですけど、短所はなくならないし、短所は半分もある。だけど、それに注目していたのでは決して相手を好きになることはできません。長所も半分ある。なかなか嫌いになってしまった人の長所を見つけることは難しいことかもしれませんけど、基本的にはどんな人にでもいいところは半分はある。どんな人にでも他人よりも優れたところが半分はあるんだという人間観を信じて、その相手の中にある自分よりも素晴らしいものとは何だろうかという気持ちで、相手のいいところを見つける努力をする。だけども、一旦嫌いになってしまったら、「こんな奴に長所なんかあるか」となってしまいそうになりますけども、そこのところを相手の長所は見えないのは、相手がダメだからではない、相手の責任ではない。相手の中には必ず人よりも優れたところは半分もあるんだから、それが見えないということは自分の人間性の貧しさ、自分の人間性の狭さ、自分の人間性の幅が狭い、そのことが相手の長所が見えないということの原因なんだと考える。相手を責めるという気持ちではなくて、相手のいいところが見えないのは自分が未熟なんだという気持ちを持って、自分の人間性の幅をつくる。自分の力の貧しさというものを考えて、そして相手のいいところを見つける努力をしなければならない。相手のいいところが見えないのは相手の責任ではなくて、自分の責任、問題なんだ。もっと成長しないと相手のいいところは見えないんだと思って、相手と関わるということをしないといけません。やはり、自分の方に問題があるんだと考えることによって、相手を責めるような目で見ることがなくなってきます。それも人間関係の修復の上で、大事な意識の変化なんですよね。基本的に相手のいいところが見えないのは、自分の人間性の貧しさなんだ。自分の人間性が狭いんだ。自分の人間性が貧弱なんだから、相手のいいところが見えない。必ず相手の中には自分よりも素晴らしいところ、優れたところが、何かあるはずだという意識で相手と関わる努力をしないといけません。**

**愛の実力というのは、努力をしてつくっていくものであって、努力しないと愛の実力は成長しません。自分の力で自分のものにするということはできません。自然のままでいたら状況に振り回されて、好きになったり嫌いになったりということの繰り返しですので、努力しないと嫌いな人でも好きになる力をつくることはできません。愛は努力だということは、前々からお話をしているんですけども、相手のために努力する気持ちがなくなったら相手への愛はなくなったんだ。相手のために努力する気持ちがある限り、愛は存在するのである。だから自分が相手のことをどれくらい好きかということは、自分が相手のためにどの程度の自己犠牲的努力を払うことができるか。そのことによって自分がどの程度相手のことが好きなのかが判断できます。また、相手が自分をどの程度好きであってくれるのか、相手がどの程度自分のことを好きなのを知るには、相手がどこまで自分のために自己犠牲的努力を払ってくれるか。その水準によって、相手がどの程度自分を愛しているのかを判断できます。愛の力というのは、どの程度の努力ができるかということによって、愛のレベルが決まる。どの程度相手が好きかまたは、どの程度相手が自分を愛してくれているかということを見極める場合の判断基準です。愛は努力によって成長するものである。その意味においても、相手のいいところ、素晴らしいところ、相手の長所というものを積極的に見つけ出す努力をすることが、まずは人間関係修復の第一番目の原理と言えます。**

**第二番目は両義性。どんな現象でも、どんなことでも、必ずプラス面とマイナス面がある。物事のマイナス面を見れば嫌いになるし、好きになれない。どんなことでもプラス面とマイナス面があるのだから、どんなことでもプラスに解釈し、プラスに理解していく努力をする必要がある。両義性の具体的にはどういうことなのかと言ったら、「あいつは何か気が短い、短気だな」と思って、相手に対して嫌な感じを持っているというのは、相手の行動を短気だとマイナスに思っているだけなんですよね。だけど、それをプラスに見たらどうなるか。プラスに評価したら、決断が早いという評価にも変えていくことができるわけです。気が短いという評価と決断が早いという評価は、同じ現象の裏表と言うことができるわけであります。どちらの方の評価をするかということは、相手が嫌いだと気が短いという評価をしてしまうし、相手が好きな場合には決断が早いという評価を同じ現象に対してすることになっていくわけです。この原理をすべての現象、自分の身の回りに起きる出来事あるいは人間関係において使うと、ものすごく人間関係は違ってくる。というか良くなってくるわけであります。**

**具体的には、臆病だという性質、感じを相手に持ってしまったことによって、相手に対して何かしらあまりいい感じではない気持ちになってしまうと、臆病とは言わないでプラスに解釈して、プラスに理解したらどうなるか。臆病な人というのは、実は慎重な人と解釈できます。多くの人が、その人に対して「臆病なやつだな」と言っているところでプラスに解釈して、「あなたはなかなか慎重な人ですね」と言ってあげると、そうするとその人も「皆が臆病だと言って軽蔑や非難をしているのに、この人は自分のことを慎重な方だと言ってくれた」。それだけでも好意を持って他の人とは違う付き合い方をしてくれる。そのように相手が変わってくれるわけです。こういう原理は、心理学で言うところの亭主操縦法、女房操縦法という人心操縦法に使う原理なんですよ。相手を自分の思うような人に変えていく、それを人心操縦と言いますが、それに使う原理にあたります。相手が自分の気に入るような人になってもらいたいと思ったら、相手を褒めたらいいんだと。よく言われる話ですけども、「豚も褒めれば木に登る」のように人間は褒めてあげると、褒めてくれた人に対してだけは、褒められたところを出しながら付き合ってくれる。このように心理的に変わってくるんです。褒められたところ出しながら褒めてくれた人には接したくなってくる。そういう傾向性が心理学的にあります。それで人間関係が良くなっていくという流れができてくるわけです。積極的に相手のさまざまな態度あるいは言動をできるだけプラスに解釈してあげて、相手を褒めてあげるということを心がけていくと、人間関係は急速に変化していきます。**

**やり方というものをいろいろと羅列してみますと、気が小さい人がいらっしゃると思いますが、このことをプラスに評価したらどうなるかと言うと、堅実な人となるわけです。皆が気が小さいと非難しているところに「あなたは堅実な方ですね」と言ってあげると喜び、本当は気が小さいところがだんだん堅実になってきちゃったりなんかしちゃったりなんかして、いい感じになってくる。そういう誘導の仕方ができるわけですよ。夫婦関係なんかでもこういうことを知っていると、随分と相手を自分の気に入るような人間に変えていける。褒められると人はその言葉に誘導されて成長していく傾向があります。これは子どもを育てる場合もそうなんですけど、子どものさまざまな言動とか生活態度の中で良いところを褒めたり、あるいはうっかりしたら否定されるものでも、いい表現で褒めてあげるということをすると、子どもの性格、言動は変わっていき、お母さんが望むような子どもに成長していってくれる。子どもの成長の方向性をつくるのも、さまざまな態度というものをいい言葉で表現してあげると、だんだんだんだんとこのお母さんが気に入るようないい生き方をする子どもに成長していける。言葉ひとつで子どもの成長の方向性を決めることができるんです。これは心理学的に大事な原理です。両義性、どんなことでも両義的である。プラスにもマイナスにも解釈できる。言葉によって相手を誘導する。誘導と言うと、なんか作為的で悪いことをしているみたいに感じますけど、相手の持っているいいところを引き出してあげる。そういう形で相手をいい方向に変えてあげる、いい方向に成長させてあげる。言葉でいろんな現象をプラスに解釈し、プラスに表現してあげることによって、その人の成長をいい方向性に導いてあげられる。**

**そのために覚えておいてもらいたいことですけど、お節介で感傷的で嫌な奴をどう言ったら人間関係は良くなるのか。お節介は思いやりがある。感傷的というのは親切なんだと解釈し直して、本当はお節介で感傷的で嫌な奴なんですけど、その人に対して「なかなかあなたは思いやりがあって親切な方ですね」と言ってあげると、そう言ってくれた人に対してだけは、思いやりや親切の心を持って接してくれるように変わってきてくれるんですよ。言葉というのは、言霊と言って人の心を支配し、人の心を動かす力があるんです。言葉の力を使って人間関係を良くすることが可能であります。わがままで我が強い人もそのまま表現したら非難することになりますので、「なかなか個性的でユニークですよね」と言ってあげると、「そうかな」と思って喜び、そう言ってくれた人に対しては、いい感じに接してくれるということになっていきます。理性的で冷たい、それを「なんかクールでかっこいいじゃん」と言ってあげると、「そうかな」と思っちゃったりなんかして、言葉に誘導されて本当は冷たいだけの人なんですけど、だんだんとクールに、かっこいいかなという感じになっていく。そういう誘導ができるわけです。**

**また完璧主義で神経質だという人もいらっしゃると思うんですけど、「なかなか繊細な感性の持ち主ですよね」と言ってあげる。完璧主義とか神経質というのは、いろんなことに気が付きやすい、またはいろんなことが気になる。つまり、感性が非常に細やかだということなんですよ。だからちょっとしたことで苛ついたり反応するんですけど、それを「完璧主義で神経質で嫌なやつだ」と言うのではなくて、「なかなか繊細な感性の持ち主」と言ってあげると気分を良くして、そう言ってくれた人に対しては非常にいい感じで接してくれるように変わってきてくれます。**

**また、暗い人。「なんか陰鬱で暗い人だな」という人には、「なかなか深みがありますよね」と言ったら「そうかな」と思って、だんだんと暗さが思慮深いような感じになっていく。深みがあるような感じに見えてくる。そういう変化が言葉によって誘導されるんです。軽くて調子良すぎる人でも、「なかなか楽しくて協調性がありますよね」と言ってあげると人間関係は良くなるわけです。頑固者には「腹が据わっていますよね」と。融通が利かない人には、「信念がありますよね」と言ってあげると、その人は喜んで言ってくれた人に対しては、いい感じの付き合いをしてくれるということに変わってきたりなんかする。大雑把でいい加減で無神経で頼りない人は、「大らかで寛大な方ですよね」と言ってあげると、褒められたという心情になりますので、言ってくれた人に対してはいい気持ちで接してくれる。そういう変化が出てくるわけであります。とにかく同じ現象でもプラスにもマイナスにも解釈できるので、マイナスに解釈したら相手との人間関係が悪くなるので、自分も損だし、相手も不幸にしてしまう。同じ現象でもそれをプラスに解釈してあげれば、自分も気分がいいし、相手も気分がいいし、相手を幸せにしてあげることができる。言葉ひとつで人間を不幸にしたり幸せにしたりすることができるわけであります。**

**本当に人生を長い間生きていると、わずか一言が相手を死に追いやってしまう、絶望に追いやってしまうということもあるし、ふっと言った言葉は相手をものすごく喜ばせて、相手に生きる力を与えてあげることになる。もっともっと我々は、言葉の力、言葉の表現力というものをもっともっと大事にして使う努力をしていく必要が、人間関係においてはあります。ちょっとしたことでもマイナスに言ってしまうのと、プラスに表現するとでは、相手の心証、気持ちはものすごく違ってくるんですよ。我々は真剣に考えてみる必要があると思います。どんなことでも全ては両義的なんだ。プラスにもマイナスにも解釈できる。**

**これは人間関係のことだけではなくて、自分の身の回りに起こる出来事でも「これはプラスだ」と思ったら自分は幸せになるし、そのことに対して積極的に関わっていけるんです。自分の身の回りに起こる出来事を「これは自分にとってマイナス。困ったことになったな」と思ったら不幸になってしまって、自分の底力は出てきません。自分でチャンスだと思ったら、底力が出てきて問題も乗り越えていける。「嫌なことだな」と思ったらもう自分の底力が湧いてきませんから、その問題を乗り越えられない。あらゆることを自分にとって良かったと言える解釈の仕方というものを我々は長い人生を生きるための方法論として知っている必要があると思います。**

**人生においていろんな問題と悩みが出てくるわけですけど、問題と悩みを嫌だなと思ってしまったら、もうその人は問題を乗り越えられない。問題と悩みは自分を成長させるために出てきてくれている。今自分が歩んでいる道から出てくる問題は、こういう問題を乗り越えていく力をつくってかないと、「この道で君は成功できる人間にならんぞ」ということを知らせるために出てきてくれているんだ。問題はとにかく自分を成長させるために出てきてくれているし、自分がどういう努力をしたらもっと素晴らしくなるのか、ということを教えてくれるために問題は出てきてくれるんだ。そう解釈するだけで問題と悩みに対する気持ちは全然違ってくるんです。よくピンチはチャンスだと言われますけど、問題を本当にピンチだと思ったら苦しくなる。ピンチはチャンスだと解釈して、その問題が出てくるが故に、「問題を乗り越えたら自分はすごいことになるんだ」という気持ちになるだけで、ちょっと自分の気分が明るくなって問題を乗り越える力が命から湧いてくるんですよ。「嫌なことだな」と思ったら、自分の底力は湧いてこない、自分の知恵や気付きは湧いてこない。「自分を成長させるためにこの問題は出てきているんだ」と思うと、その問題を乗り越える力が湧いてくるんです。人生を生きる上で重要な気持ちの切り替え、物事に対する対応の姿勢の違いをつくり出す原理です。プラスに受け止める力をつくっていったら、自分の生きる力は倍加する。強くなるんだ。そのことをぜひ考えて欲しいと思います。**

**第三番目のどんな人でも好きになる方法ですが、自分から声をかける。なかなか嫌いな人とか嫌な人に自分の方から積極的に声をかけるということは難しいんですよね。だからなかなか人間関係は修復できないんですよ。本当に嫌な人に対して自分が「この人とだけは絶対に仲違いの状態で置いとけない。この人だけは何とか人間関係を修復したい」と思ったら、どうするか。朝会ったときに、自分の方から嫌な奴に「おはよう」「おはようございます」と声をかける。相手からしたら「何を言うとるんだ」みたいな感じで返事もしないで行ってしまう。それにもかかわらず、毎日毎日「おはようございます」と、こちらの方から積極的に声をかけるんです。これは心理的にはものすごく難しいことなんですよ。自分の方から相手に声をかけるのは、「負けました。もう降参しました」ということになるのではと思ったり、媚び諂っているみたいに感じてしまう。なかなか自分から嫌な奴に声をかけることは、難しいんですよね。そこを努力するのが愛なんですよ。この悪い人間関係のままで放っておいたら、本当に人生が生きにくくなる…と思ったら、とにかくは毎朝毎朝「おはようございます」と自分の方からね努力して声をかける。すると、毎日毎日「おはよう」と声をかけ続けられていたら、必ず相手も「言い返さないと具合が悪いな」という状態に追い詰められていってしまうんです。こちらの方から積極的に行ったら、必ず相手からも声が返って来るときが来る。心理学的にはそうなることになっているんですよ。**

**だけど普通の人は、毎日毎日「おはよう」と声をかけているのに、なかなか相手から声が返って来ないと、「もうこれは脈が無いな」と思って途中でやめてしまう。それでは、その人の愛はその程度の思い、気持ちだったということで終わってしまうんですよ。人生は、どんなことでも一旦やり始めたら結果が出るまでやめない、ということが大成功の人生を自分のものにする大事な生き方なんです。ほとんどの人は途中で理性が働いて諦めて止めてしまうんですよ。それが失敗の人生の原因なんだ。とにかくやり始めたら結果が出るまでやめない。これが相手もこちらの方の根気強い努力に負けてしまって、そしてその相手の気持ちをこちらになびかせてしまう。こちらの相手に対する愛が、相手の命に響いて「おはよう」と声が返ってくるときが必ずくるんですよ。毎日毎日会うたびに「おはよう」と言われていたら、自分の方でも「おはよう」と言い返さないと悪いなと思うんですよ。「こんなやつに…」と思っていたのに、うっかり言い返してしまったら、ふっと仲が元に戻るなんてこともあります。声をかけても声が返ってこないかもしれない。そういう気持ちがあると、なかなか相手から返ってこないんですけど、「絶対に返ってくる」と信念を持って声をかけていると、その信念が相手の心に響いて、何かしらを感じさせて、そして案外早く相手からも返ってくる。これは信念の問題です。**

**声をかけるというのは、心の橋を渡す行為というんですよ。心と心の結びつきをつくっていくための基本的な原理が挨拶なんですよ。挨拶をしないと心の繋がりが切れるんですよ。挨拶をすると心が繋がり始める。だから会社でも挨拶が非常に大事なんです。人間関係においても常に挨拶は心のつながりをつくっていく方法論、原理として非常に大事な行為であります。近所に住んでいる人でも、お互いに挨拶をし合わないと、「なんか嫌な奴だな」という感じで生活していることになるんですけど、どこかのキッカケで挨拶をし始めると、突然相手がいい人に見えてきたりする。挨拶をしない間は、「何かわけのわからんやつだな」という感じなんですけど、挨拶をし始めるといい人に変わるんですよ。それほどまでに挨拶というのは、心と心を結びつける、ものすごい力を持っております。**

**相手からもこちらの方に「おはよう」と返ってくるということは、相手からもこちらの方に心の橋が渡り始めたという証拠なんです。心の橋が渡るとはどういうことなのかと言ったら、心を開き始めたという証明なんですよ。相手がこちらの方に「おはよう」と言ってくれるということは、相手もこちらの方に少し心を開き始めた。自分を見せ始めたと言う証なんですよね。お互いに挨拶し始めると、突然相手の良いところが見始めてくるんですよ。挨拶しない間は嫌な奴なんですけど、挨拶をし始めると相手がいい人になってきて、だんだんといいところが見え始めてくるんですよ。見え始めたら相手をちょっとオーバーに褒める。そういうことをしながら、だんだんだんだん人間関係は良くなって修復されて、元に帰っていくんです。**

**とにかく、相手の中にある良いところを発見することが大事なので、そのために言葉をかけて、そしてお互いに挨拶をし始めると相手のいいところが見えてくる。相手のいいところが見てきたら、それをちょっとオーバーに褒めるんですよ。あまりオーバーに褒めすぎてしまうと誉め殺しになって、嫌な感じになりますので、ちょっとだけ。心理的にどうなるかと言うと、人間は「そんなに自分のことを評価してくれていたのか」という喜びに変わるんですね。あまりオーバーに褒めすぎると褒め殺しで、「何をおべんちゃらを言っているんだ」となるんですけども、ちょっとだけオーバーというのが効くんですよ。子どもを褒めるときでも同僚を褒めるときでも、ちょっとだけ無理をするんですよ。ちょっとだけ無理をして、ちょっとだけオーバーに褒めるとものすごく相手の心の中で喜びに変わるんです。自分がいいなと思っている程度に褒めているようでは、あまり褒められたという感じがないんです。ちょっとオーバーにすると、すごく効くんです。これが夫婦の場合でも恋人同士の場合でも親子の場合でも、あらゆる人間関係において、ちょっとオーバーに褒めるという努力が、ものすごく愛を感じさせますし、また相手に喜びを与えるという効果を発揮します。人間関係において覚えておかなければならない大事なコツ。人を褒める際にはちょっとオーバーに褒める。ものすごく大事な人間関係を良くするためのコツなんです。**

**褒められると人間は、褒めてくれた人に対しては褒められたところを出しながら付き合うように変わってきます。そうすると、だんだんだんだんその人のことを好きになって、気に入ってくる。そして人間関係が修復されるターニングポイントというのは、言葉で相手を褒めているという段階ではなくて、言葉で相手を褒めることによって相手が自分の思うように反応してくれて、そして相手のことをいい人だなと思う気持ちになって、相手を見る目が「いい人だな」と思う目に変わったとき、その目の変化に相手の心が反応して、そして相手は自分に対する態度をガラッと変えてくれる。人間関係の修復のターニングポイントは、目なんですよ。相手を見る目が批判的で責めるような目から、相手をいい人だなというように、相手に好意を持った目に変化したとき、その目の変化に相手の気持ちが反応して、相手は自分への態度を変えてくれます。人間関係の最も大事な力は目の力なんですよね。目の色がどう変わるか、目の色がどう変化するか、そのことによって人間関係は変わってくる。**

**本当に目一つで人は殺せる。目一つで相手を幸せにしてあげることもできる。それほどの恐ろしい力を目は持っているんです。皆から不審の目で見られたら生きていけなくなってしまうんですよ。皆から好意を持った目で見られたら、ますます生きがいを感じて頑張りたいという気持ちになります。本当に人間関係の基本原理は目だということを忘れないで、目を鍛えるということを是非やってもらいたい。人を見る場合だけではなくて、どんなものを見る場合でもその目には愛がなければならない。愛のない目で人を見てはならない。いつも目に愛を忘れず、いつも目に愛の光を称えて、すべてのものを見る努力をしないと目の力はできません。とにかく、人間関係修復の第一原理は、どんな人でも好きになる実力をどうつくるか。どんな人でも好きになれる自分になろうと思ったら、この三つのことについての努力をする必要があります。**

**次は第二番目。第一番目の原理と対をなす原理が、第二番目の原理です。誰からでも好かれる実力。これをどうつくるか。誰からでも好かれる実力をつくることもやはり人間関係を修復する上で欠くことのできない重要な力です。誰からでも好かれるということを言葉を変えて言えば、人間的魅力をつくるということ。人間的魅力の形成という課題になってくるわけであります。人間的魅力とは一体何なのかということなんですけど、魅力というのは基本的に人を感動させることができる要因のことです。人間的魅力というのは、人間の持っているさまざまな要素の中で、人を感動させることができる要素・要因を指します。それが人間的魅力ということ。人間は感動することも大事なんですけど、感動するのは受け身であって、これは自然なものですから実力ではない。人間が人生を生きてくために必要な実力は、人を感動させる力。人を感動させる力を持たないと、それは人間力とは言わないし、人間の実力とは言えない。感動するのは自然なことだ。受け身だ。感動させる力を持って初めて人生を生きる実力と言うことができるわけであります。**

**プロならば、何か一つは人を感動させることができる要因というものを、自分の中に魅力としてつくる努力をしなければならない。さすがにプロだと言わせる。そういうものを何か一つは自分のものにする必要がある。それがその人の個性になるわけです。その人が社会において存在感を持ち、受け入れられる力にはその人の魅力はなってくるわけであります。何か一つは人を感動させることができる要因を自分のものとしてつくっていかなければなりません。魅力とは、人を感動させることができる要因である。**

**人間的魅力とは何なのかということを考えると、人間というのは理性・感性・肉体という三つの要素からできておりますので、基本的に人間的魅力というのは、理性的魅力と感性的魅力と肉体的魅力という三つのフィールドに分かれるわけです。理性という領域の中で人を感動させることができる要素とは何なのかというと、理性的魅力というものにも三つの内容があって、まずは知識の量と知恵と天分。この三つが理性というフィールドの中で人を感動させることができる要因です。感性という領域の中で人を感動させることができる要素とは何なのか。意志の力と愛の力と人間性。人間は不撓不屈の意志に感動するし、深い愛に感動するし、また素晴らしい人間性に感動する。素晴らしい心遣いに感動する。肉体的魅力にも三つの魅力があって、まずは容姿端麗、外見的な美しさというものも人間的魅力の中で重要な要素です。容姿の魅力。第二番目は、目つき・表情・態度の魅力。目に魅力がある。表情に魅力がある。態度に魅力があるか。第三番目は立ち居振る舞い、行動の美学。人間は動物ですから動きの中に美を感じさせないと、人間としての価値は高まらない。人間としての価値を成長させていくことはできません。とにかく基本的に人間的魅力というのは、理性的魅力と感性的魅力と肉体的魅力という三つのフィールドがあり、それぞれの中にさらに三つずつある。3×3=9で銀河鉄道999と言います。**

**9つの魅力というのが、人間の持つ魅力の可能性としてあるわけであります。9つの魅力の中からどれを自分自身の魅力として磨こうかと考えていく必要があるわけです。理性的魅力という観点から言うと、まずは理性的の第一番目は知識。知識の量が人を感動させる。並外れた知識量は確かに人を感動させる。「さすがにプロだ」という感じで客を感動させるということも商売上は重要な力になります。本当にさすがにプロと言わせるような知識量・技術の水準というのは、仕事の上でものすごく大きな力になり、またいろんな人に信用・信頼されることになってきて、どんどんとか仕事がはかどっていき、客が取れることになっていくわけですよ。やはり、まずは今自分のやっている仕事についての知識をとことん追求していく。そのことによって他の人との差別化を図っていく。これも自分の存在感というものを会社の中でつくっていくための重要な努力の課題であります。**

**だけど、知識というものが人間の魅力ということになるためには一つだけ条件があって、獲得された知識というものが自分の命から湧いてくる興味・関心・好奇心・認識欲・問題意識というものによって獲得された知識しか、その人の本当の人間的魅力にならない。ただ受験や就職だということで無理矢理に理性的努力によって覚えた知識は、その人の魅力にならないんですよね。命から湧いてきた興味・関心・好奇心・認識欲・問題意識というものに対して、自分がいろいろ調べてみて答えを持って知識を獲得すれば、その知識は自分の命に染み込む。命から出てきた問題に対して自分が答えを与えると、その答えは命に染み込んで命が喜ぶ。その人の命に輝きを与える。それが知識がその人の魅力をつくるという構造になるわけです。**

**だけども自分の命から湧いてくる欲求・興味・関心・好奇心・認識欲・問題意識がなくて、ただ無理矢理に命を苦しませて覚えた知識、また命が求めたものでなくて無理矢理に獲得した知識は命に染み込まないで、脳に記憶として残ってしまう。そうすると脳に残った知識というものが、自分の現実の実力というものと対立・喧嘩をする。脳に残った知識と自分の現在の力が分裂して、自己分裂という状態をつくってしまうんです。あまり必要でないような知識をたくさん覚えると、かえって人生はマイナスになるんですよね。必要でない知識をたくさん覚えた結果、ダメになってしまう人間のことを青白きインテリという言い方をしていたんです。自分が直接に必要としない知識をたくさん持ってしまうと、獲得した知識と現在の自分の実力との間に差が出て、何となく貧弱に見える。自分が何となくダメなような感じがして、獲得した知識は素晴らしいものばかりなので、現在の自分と合わずに自己分裂を起こしてしまって、行動力が出てこない。知識として持っていることは素晴らしいんだけど、ただ現在の自分はそんなに素晴らしくないよな」となってしまって、自分が何となく頼りなくなってしまう。自信がなくなってしまって、どうしようかなと思って行動できない状態になってしまう。たくさんいろんなことを知っているんだけど、行動力がない。なぜ、そうなるかと言えば、自分の実力と獲得した知識との間に違いができてきて、それが意識を分裂させて自己分裂という状態をつくってしまう。自分が分裂するから行動力がなくなってしまう。**

**自分の命から湧いてくる興味・関心・好奇心・認識欲・問題意識というものを原理にしながら獲得された知識というのは、命から湧いてくる欲求に対して知識が与えられる。その知識は命に染み込んで、自分と同化する。自分と一体になる。だから、逞しい行動力が湧いてくる状況になっていくわけであります。本当に知識が人間的魅力になるためには、自分の命から湧いてくる興味・関心・好奇心・認識欲・問題意識によって獲得された知識をたくさんつくっていくことが、人間的魅力の知識の量というものをつくっていくための方法論です。必要でない知識をたくさん持ってしまうと、かえって行動力がなくなって迷いが生じてきて、自分が分裂する。これは仕事の上で心得ておかなければならない問題です。**

**次は知恵です。「あの人はなかなかの知恵者だな」と。知恵がどんどん湧いてくる。皆がどうしたらいいかなと、悩んでいるときに「こうしてみたらどうですか」と言える知恵。そういう知恵がどんどん湧いてくる人間になろうと思ったら、どうしたらいいのか。知恵が湧いてくる人間になろうと思ったら、その方法論は今自分の持っている力でなんともならない問題にぶつかったとき、ダメだと諦めてしまうのではなくて、何とかしたいから頑張る。そうすると、今自分の持っている力でなんともならないのだから、ということで命に潜在する能力が湧いてくる。知恵は生まれながらに人間に与えられている潜在能力が、問題とぶつかることによって湧き上がる。そのとき、知恵が湧いてきたというんですよね。知恵が湧いてきたということは、命に潜在している潜在能力が湧いてきてくれたという状態。そうなると、その問題を乗り越えていけるという力になっていくわけであります。**

**そういう意味で、知恵者と言えるような知恵や気付きがどんどん湧いてくる人になろうと思ったら、今自分の持っている力でなんともならないという問題があっても諦めてはいけない。万策尽きたと辞めてはいけない。今自分の持っている力でなんともならない問題があっても、だけど何とかしたいと思って頑張る。そうすると必ず命にはたくさんの潜在能力が存在しますので、それがどんどんどん次から次へ出てきてくれて、いろんなことに気付き、発想・知恵が湧いてくる人間になれるんですね。ほとんどの人がそういう状態にならないのは、ほとんどの人が今自分の持っている力でできることしかしようとしなくて、今自分の持っている力でできないことは「できません」と言って、簡単に断ってしまって逃げてしまう。だから、なかなか知恵が湧いてくる構造ができない。**

**なぜ松下幸之助さんや本田宗一郎さんたちが、小学校しか出てないのにあんなにすごい経営者になったのか。あれは学歴がないからです。たくさん知識を持っていると、大学・大学院なんかを出たりなんかしちゃったりなんかして、あまりたくさんの知識を持ちすぎていると、どんな問題でも大体今自分の持っている力でなんとかなる。だから、なかなか知恵が湧いてくる人間にならない。でも、松下幸之助さんは小学4年生まで、本田宗一郎さんは小学6年生まで。すぐ自分の持っている知識は限界に到達してしまう。どうしようもない、どうしたらいいんだ、となる。だけども、本田宗一郎さんは「どうしたらいいのか」となったときに止めなかった。「何とかしたい」と思って頑張った。だから、自分の持っている知識量は少ないから、すぐ自分の今の力の限界に到達する。だけどそれで止めてしまったら何もできません。だから、ちょっと考えたらすごい知恵が湧いてくる。そういう行動で、どんどんどんどん知恵が湧いてくる、という命になった。知恵というのは、知らないけども分かってしまうもの。できないけれどもできてしまうのが知恵の力なんですよ。わかっていてするのは誰でもするんですけど、わからないことでも何とかなってしまう、それが知恵の持つ力です。そういう力を持たないと本当の人生を生きる力にならない。**

**今自分の持っている力というのは、だいたいが他人がつくった知識や技術を学習して覚えたもの。だから、今自分の持っている力で何かするということは、他人がつくった知識や技術を学習して覚えて借り物で何かをするとなるわけです。他人がつくった知識や技術を自分が学習して獲得した力では、何ともならないという状況になって、だけど何とかしたいと頑張っていると、自分の力・知恵が湧いてくる。そこから本当に自分の力で生きる段階に入ります。知恵や気付きというのは、自分の命から湧いてくるんだ。それこそまさに誰のものでもない、それこそ本当に自分だけのものだから。それから本当に自分の人生、個性ある能力が出てくる。それが人を感動させる。普通の人にそんなことはできない、それができてしまうので感動してくれる。知恵者はそういう形で人を感動させることができるわけです。これもやはり、普通の十把一絡げの人間で終わるのではなくて、何かしら存在感を持った他人から一目置かれる人間になりたいと思ったならば、知恵が湧いてくる命にどうしたらなれるのかの方法論を知っていないとできません。知恵が湧いてきて初めて自分の力で生きる人生になるのであって、その知恵が湧いてくる以前の理性の力はどんなに凄い高度な力を持っていても、それは残念な借り物だ。他人がつくった知識や技術を学習して覚えて自分のものとして使っているだけ。それはパクリの力だ。そのパクった力が役に立たなくなって、そしてなんとかしたいと思って頑張っているとき、命から知恵が湧いてくる。それこそまさに本当に自分だけの力だ。そこから自分の力で生きる、自分だけの人生が始まるわけです。そこに魅力が湧いてくる。他の人にはない「すごいな」と言われるもの。頭が良いだけでは、皆と同じものしか持てませんから。そうそう存在感は出てこない。**

**次は天分です。天分とはその人に与えられた個性的な能力。生まれながらに与えられた能力を天分と言います。どんな人にも天分がある。なぜどんな人にもあるのかと言うと、皆、顔が違うから。顔は全人類それぞれ違う。顔が違うということは、「自分には自分にしかない能力があるんだ」ということを表現している。顔の形を決めるのは遺伝だ。遺伝子だ。遺伝子とは、能力が物質化したものなんだ。潜在能力はどこに潜在しているかと言うと、染色体の中にある遺伝子にある。能力が物質化した遺伝子によって人間の顔は決まる。つまり、顔が違うということは、自分には自分にしかない能力があることを証明しています。一人ひとりが自分の顔を生き切ったら、必ず自分らしい能力が発揮され、オンリーワンの人生を歩むことができる。これは、生まれながらに保証されたその人の生き方であります。だけど、なかなか天分が出てこないで死んでしまう人も多いです。天分もこれも潜在能力ですので、出てくることにならないと活かされない。**

**では、天分が出てくるにはどうするか。今自分の持っている力でなんともならない、理性能力を使ってもなんともならないという状態になっていかないと、なかなか潜在能力は出てこられない。しかも、天分が出てくる生き方、仕事の仕方をしていこうとしたら、何が大事かと言うと、天分のあるところで頑張るということをしないと出てこない。なんとなく頑張っているようでは、天分が出てくることにはならない。潜在能力が出てきても天分が出てくるには、天分のあるところで頑張らないといけない。自分の天分がどこにあるかを知って、そこで頑張らないといけない。**

**では、天分はどうしたらどこにあるのかが分かるのか。知る方法が五つあります。これも何度もこの講座で話している内容ですが、天分の発見方法が五つあります。**

**やってみたら・やらせてみたら好きになるかどうか。それはなぜかと言うと、天分は理性で考えても分からないんですよ。天分とは染色体の中にある遺伝子なんです。遺伝子は肉体の一部分なんです。肉体を動かしてみないと、その力が自分の命にあるかどうか分からないんですよ。野球を見ていて好きでも意味がない。やってみて好きになったら天分がある。やってみてどうかの判断をしないといけない。観念・意識の段階で野球が好きでも、野球の才能があるかどうかは分からない。野球をやってみて肉体を動かしてやってみて好きになったら確かに天分はある。だけども、野球をやってみて好きにならなければ、天分はないという判断をしないといけない。単に意識の段階で好き嫌いを言っている分には、遺伝子には関係ないんですよ。だからやってみたら好きになるかどうかが大事。**

**二番目は、やってみたら興味・関心が湧いてくるかどうか。三番目はやってみたら得手、得意なことだと思うかどうか。それから、四番目は他人と一緒にやってみたら、いつも自分の方がよくできてしまうかどうか。五番目は真剣に取り組んだら問題意識が湧いてくるかどうか。どれだけ真剣にやっても何の問題意識を湧いてこない、言われていることを言われているようにやっているだけでは、何の問題意識も湧いてこないようでは、そこに天分はない。天分のあるところで頑張って、そこで他人に言われたことをやっていると、「何かこうした方がもっといいと思うのに」と、問題意識が湧いてくる。それはつまり、命から自分が湧いてきている。そこには、何かしたらその人独特のものがあるということを問題意識の湧出は教えてくれている。そういう判断をしなければなりません。とにかく天分のあるところで努力をするということをしていないと、天分は湧いてきません。自分の天分がどこにあるかを見つける方法は、これしかないんですよ。**

**やってみたら・やらせてみたら好きになるかどうか。やってみたら興味・関心が湧いてくるかどうか。やってみたら得手、得意なことだと思うかどうか。他人と一緒にやってみたら、いつも自分の方がよくできてしまうかどうか。真剣に取り組んだら問題意識が湧いてくるかどうか。この五つが、自分の天分がどういうところにあるのかを探り求めていく方法なんです。**

**なぜ、これが天分の発見法だと言えるのかと言ったら、それはこの世の中で成功した人は好きなことで頑張ったか、興味関心のあることで頑張ったか、ちょっと得意なところで頑張ったか、人よりもよくできてしまうところで頑張ったか、問題意識に人生をかけたか、この五つしか世の中における成功パターンがないんですよ。だから、この発見法は世の中の成功者によって実践的に証明された原理だということができる。だから、確かなことなんだ。皆さん方も自分がいったいどういうところで頑張ったらいいのか、ということを自分自身で見つける。あるいは部下の天分を発見してあげる。子どもの天分を発見してあげるときに、この方法を使って欲しいと思います。とにかく、理性という領域の中で人を感動させることができるものは、知識の量と知恵と天分の三つしかありません。努力をしてそういう力をつくっていくことによって、人を感動させることができる自分というのはできていくということです。ここで10分間休憩を入れて、また後半の話をしたいと思います。どうもありがとうございました。**

**それでは後半の話に入ります。**

**先ほど第二番目の誰からでも好かれる実力という人間的魅力の形成、人間的魅力をどうつくるかという話に入ったわけですけど、第一番目の理性的魅力のつくり方について話して終わりましたので、次の感性的魅力をどうつくるかという話から始めたいと思います。感性という領域において人を感動させることができる力は、どういう風にしたらできてくるか。感性という領域の中で人を感動させることができるものは三つあって、意志の力です。強い意志の力で人は感動するし、また深い愛に人は感動するし、また人間的魅力、人間性・人格の魅力に人は感動するというこのところがあります。そういう魅力をつくるためにどうするか。**

**まずは意志の力、意志の強い人になるためにどうするか。一般的には意志の強い人というのは理性的な人だと考えられていますが、理性的に作為的につくり出すような意志の強さというものは、自分のしたいことを我慢して、しなければならないことが最後までちゃんとできる。これが理性的な意志の強さ。自分のしたいことは我慢する、つまり、我慢しなければならないことが半分あるだけ、既にそれは限界のある意志の強さである。人生においてまた仕事において求められる意志の強さというのは、不撓不屈の意志だ。不撓不屈というのはどんな困難でも乗り越えていく、というものです。どんな困難でも乗り越えていくという風な理屈抜きの意志の強さというのは、一体どうしたらできるのか。そのためには、命から理屈抜きに湧いてくる欲求の強さ、欲望の強さ、興味・関心・好奇心の強さがなかったならば、本当の意味での理屈抜きの不撓不屈の意志はできない。**

**これから我々は、意志というものをどのように考えなければならないかと言うと、意志の強い人は決して理性的な人であってはならない。意志の強さとは、欲求の強い人なんだ。欲望の強い人なんだ。命から湧いてくる興味・関心・好奇心、欲の強い人が意志の強い人なんだという認識を持っていなければならない。なぜならば、命から欲求が湧いてこなければ行動力は出てこない。命から欲求が湧いてこなくなったら行動をやめるんだ。だから命から欲求が湧いてこない人間が、理性的になってしなければならないことをしようとすると、非常に辛い苦しい人生になる。命から欲求が湧いてこれば、自分のしたいことをするんだから、自然に行動ができて、そしてその自分の行動の中に喜びがあるし、生きがいがあるし、また楽しい。欲望のない人間、欲求のない人間が理性で無理矢理にしなければならないことをするというのは、非常に辛い苦しい生き方になってしまう。欲求が湧いてこないと行動力が出てこないんだから、行動力が出てこない人間が行動しようと思ったら、どうしても理性で自分にムチを打って無理矢理にでも肉体を動かさなければならない。会社の仕事というのは、多かれ少なかれ自分のしたい仕事ではなくて、しなければならない仕事が多いんですよね。そういうときにどうしたらいったい意志の強い人間として、仕事をやり抜いて、そこに喜びが感じられるという風な状態になるのか。**

**そのためにはやはり自分が今やっている仕事の意味や価値や値打ちや素晴らしさを自分自身が分からないと、命からやろうという意欲は湧いてこない。人間の心というのは、意味と価値を感じる感性だ。意味を感じないとやる気にならない。価値や素晴らしさを感じないと命は燃えない。意味や価値を感じるということが、命から行動力が湧いてくるという原因になるんだ。だから、自分が今やっている仕事の苦しさ辛さというものから抜け出して、今自分のやっている仕事に情熱が込められる、情熱をこの感じるという状態になっていって、自分の欲求というかしたい仕事になっていく形に持っていこうと思ったら、今自分のやっている仕事が会社の中でどれほど重要なのか。また今自分のやっていることがどういう意味や価値があるのか、そのことをいろいろと考えて、そして「今自分のやっている仕事は会社の中でこんなに重要なんだ」また「こんなに社会的な価値があるんだ」また、自分がそれによりどれだけ成長できるかを考えることによって、今やっていることに意味を感じ、価値を感じ、素晴らしさを感じてきたならば、自然的に命から欲求が湧いてくる。とにかく、人間というものの本質は心だ。心とは意味と価値を感じる感性だ。意味を感じないとやる気にならないし、価値や素晴らしさを感じでないと命に火がつかない。仕事において、しなければならないことを最後までやり遂げるという行動力をつくっていこうと思ったならば、理性でやらないといけないと思っているだけでは苦しい。本当に最後までやり遂げるエネルギーを自分が持とうと思ったら、自然に今自分のやっている仕事の意味や価値や素晴らしさを感じないと燃えない。感じたら燃える。感じたらやる気になる。人生は感じてこそ人生。意味や価値を感じてこそ人生。人生は燃えてこそ人生。命から湧き上がるものがあってこその人生なんだ。その命から湧き上がるものをつくっていかないと、本当の行動力、本当に最後までやり抜くという力は出てきません。**

**その意味においても、とにかくはいろんな物事の意味や価値や値打ちや素晴らしさを感じる自分というものをつくっていく必要があります。そのために我々は理性を手段能力に使って、物事の意味や価値や値打ちや素晴らしさについて考える。理性が意味を考えると感性は感じるように成長していきます。感性が感じたとき、命に火がつく。行動力をつくっていくということを考える必要があります。意味を感じながら何かをしているという状態が人に感動を覚えさせるということになるわけです。ただ苦しい状態で仕事をしていたのでは人は感動しません。仕事の中に何かしら喜び、やる気を持ちながら仕事していることによって、その周りの人がなんとなく仕事の仕方に魅力を感じる。意味や価値や値打ちや素晴らしさというものを感じる感性とは、どれほど大事なのかを考えてみて考えてみてもらいたいと思います。**

**次は愛の力。今話している全体もこれは愛の問題で話をしているんですけども、愛の感動はどこから生まれてくるか。それは愛は努力だという原理を根底にして考えていくと、相手のために自己犠牲的努力をして、しかも自己犠牲的努力を自己犠牲と思わないで、それを自分の喜びとして感じる愛の在り方に人間は感動するわけです。病気見舞いでも時間があるから行くのであれば、普通の病気見舞いなんですけども、仕事があるのにその仕事を断ってまで見舞いに行くということは、自己犠牲的努力をすることになる。そうすると、来てもらった人間は、「そんなに大事な仕事を断ってまで自分のことを心配して見舞いに来てくれた」と思う。本当に嬉しい、有り難いと涙を流してしまいそうになるほど喜びを感じる、ということがあるわけであります。そういう意味で、愛の感動というものの中には何かしら自己犠牲的な努力を払うということが、大事な愛の感動の原理だということが分かってくるわけです。よく映画なんかで、愛する男性が鉄砲で撃たれて死んでしまいそうになるとき、鉄砲が発射されたと同時に女性が男性の前に飛び出し、女性は鉄砲の弾に当たって倒れるんですよね。そうすると、その男性は倒れた女性の元に駆けつけて、「大丈夫か？」と言って抱きかかえますが、決して大丈夫ではないんですよ。一応、「大丈夫か？」と言って抱くんですよね。そうするとその女性は、愛する男性に抱かれているという状態を喜んで死んでしまうのに、抱いてくれた男性に「ありがとう」と言ってカクンと逝ってしまう。自分が愛する男性の身代わりになって、自分が死んでしまうのにその男性が助かったということに喜びを感じて、「良かった」と思って、しかも抱いてくれてありがとうと感じる。そういうシーンを観て感動を感じる。**

**愛の感動というのは。相手のためにどの程度の自己犠牲的努力を払うことができるか、ここに愛が相手に感動として伝わるかどうかの大きな決め手、原理があると言うことができるわけです。どの程度の自己犠牲的努力を相手に払えるか。そこにその人の愛の重さ、愛の素晴らしさの価値があるんだという風にも言うことができるわけです。本当に相手のことを好きになったならば、愛は他者中心的な心の働きですので、相手のために生きることに喜びを感じ、相手のために死ぬことにも喜びを感じる。この心情になっていって、本当に恋愛でも盛り上がった瞬間においては、「この人のためだったら死んでもいい」と思えるところまでいってしまうわけですよね。そこに愛というものが、相手のために自分を犠牲にした努力をするんだけど、その努力は決して自己犠牲と思わないで、それを喜びと感じる。相手のために自己犠牲的努力を払いながらも、その自己犠牲を喜びとする。そこに愛の感動が出てくるわけです。ドラマなんか観て、感動する場面というのはこの原理を踏まえた言動を取っています。**

**お父さんお母さんは、自分の子どものために本当に身を粉にして働き、いろんな意味で自分のことを顧みずに、子どものためにいろんな努力をする。そういう場面を映画で観ると感動する。人間関係においてもよく組織で言われるんですけど、部下のためなら死ねる上司の元にしか、上司のためなら死ねると言う部下は育たないと。また、部下のためになら一肌も二肌も脱ぐという組織の中に、上司のためなら一肌でも二肌でも脱ぐという部下が育つんだ。ということがよく言われます。強固な人間関係というのは、理屈を超えて相手のためにどれほどの自己犠牲的努力を払ったか。ということが、強固な理屈を超えた人間の心の結びつきというものをつくっていくための原理だ、という風に言わなければなりません。それが愛の感動を呼ぶことになるわけです。**

**次は人間性が人を感動させる。人間性というのは、これはどういうことになっているか。人間性というのは、性格と人格の絡み合いによってできるんです。人間には性格という格と人格という格があって、このふたつの格が有機的に絡み合って、人間らしい言動ができる人間性というのをつくっています。人間性の魅力、人間性が人を感動させるという状態は、どうしたらできるのか。性格というのは自然にできてしまうもの。自分で性格はつくれません。性格というのは気が付いたときには、こういう性格になっちゃった。という形で、こうなりたいと思ってなる人はいません。自然になってしまうものをどうのこうのしようとしたら、不自然になってきますから病気になる。性格は触ってはいけません。性格はまさに個性。自分が引き受けて生きていかなければならないもの。自分の核になる部分だ。性格にはプラス面とマイナス面がある。持っているマイナス面が出てくると嫌われてしまう。だから、性格の持っている良い面をできるだけ出すような形に持っていかないと、人間性は成長してないし、人間性に魅力が出てこない。**

**どうすれば性格の持っているプラス面を出てくるようにして、マイナス面があまり出てこないようにすることはできるのか。そのためには、人格を磨かないといけない。人格を磨くと、プラス面がどんどん出てきてマイナス面があまり出てこない状態に成長できる。では、人格を磨くにはどうするか。人格には高さ・深さ・大きさという三つの領域がある。人格の高さをつくる努力をし、人格の深さをつくる努力をし、人格の大きさをつくる努力をすると、だんだんだんだん性格の持っているマイナス面があまり出てこないようになってきて、良い面がどんどん出てくる状態になって人間性は成長して、やがてその人の人間性が人に感動を与える。結果としては人間性における感動というのは、「なんて深いことを言うんだ」「なんと度量が大きいんだ」とか、そのようにしてその人間性が高く評価されることになるわけです。人間性の魅力というのは、結果として人格を磨くことによって出てくる。**

**何が人間性において人を感動させるのか。その人の人格の深さとか大きさとか高さ。高さとは高貴なる精神と言うんですけど、並み外れた知識量は人間の高さに関係してくるものです。それが人に感動を与えるということになってきます。人間性というものの魅力をつくっていこうと思ったならば、我々は人格を磨くという形での努力をしなければならない。人格を磨く話は別の時間で話をすることになっていますので。今日は一応大まかな内容だけを言っています。とにかくは、人間性が人を感動させるというのは具体的には、人格を磨くことによって出てくる話であって、人格の高さをつくり、人格の深さをつくり、人格の大きさをつくる。その努力をすることによって、性格の良い面がどんどん出てきて、マイナス面があまり出てこないようになってくる。人間性に輝きが出てくる。人間性に魅力が出てくることになっていくわけであります。**

**次は第三番目の魅力である肉体的魅力です。人間は肉体を持っている存在ですので、肉体も人間的な魅力の非常に重要な要素であります。肉体的魅力にも三つの魅力があって、容姿と目つき・表情・態度と立ち居振る舞い。命には形がありますので、人間は人間独特の命の形を持っております。だからこの独特の形において美を追求していくということをしなければなりません。形あるものは全て美を追求する。形あるものは全て美を求めるという働きが命に存在します。人間以外の動植物でも皆、形の美しさということを目標として生きているんですよね。花は綺麗な花を咲かせようとするし、鳥はお互いに交尾をするために相手に魅力を感じさせようとして非常に美しい色をした羽を持っていたり、いろんな美を追求するという活動は、命に本来備わったものなんです。人間も人間という特有の命の形を持っている限り、命の形の美を追求しなければならない。だからエステに行ったり、痩せたりとか、いろんなこと言いながら人間としての命の最高の美を求めるという努力をするわけです。美の追求というものが、人生というものを支配するというか、人生の幸福をつくってしまうことに結びついていく場合もあります。**

**昔からクレオパトラの鼻がもう少し低かったら歴史は変わっていただろう、と言われるように女性の美しさというものが、男性の心を支配して、女性の美しさが男性の意志決定に大きな力、大きな影響を及ぼして、そしてそのことによって女性が、その国の運命を支配するようなこともあったわけであります。それほどに女性の美しさは男性の意識において価値あるものとして評価される。そういう意味では、誰でも美を求めていく努力をしなければならない。それは、顔の美しさだけではなくて、美というのは命から発散される魅力として表現されます。だから、どんな人でも美しくなれるんですよ。**

**人間というのは60兆個の細胞からできていると言われていますけど、この60兆個の細胞を一個の命として結合している力は感性の力なんです。細胞を結びつけるという働きをしています。細胞を結びつけるという感性の統合能力が強くなってくると、だんだん形が整ってくるんです。だけども、感性が細胞を結びつける力が弱ってくると、なんか顔つきも体もダラっとしてきて、魅力がなくなってくるんです。感性の活力というものが非常に人間の表情、肉体の形に非常に大きく関係している。だから、適度な緊張状態を保って、仕事をしている、生きているという状態は、その人なりの最高の美しさというものつくるんです。顔の造作はどうであれ、その手の顔で最高の顔だ、というものがあるんですよ。その手の顔で最も美しい状態というものが、感性が細胞を結びつける力というものによって、つくり出されるんです。だから、西田敏行さんなんかは別にそう大して褒められた顔ではないかなと思うんですけど、役にはまってある人物を演じ始めると、「自分もあんな男になってみたいな」と思わせる魅力が出てくるわけです。あれもやはりその役柄の中で緊張状態を保って、その人を演じるという命の輝き、張り詰めた状態というものが、人に魅力を感じさせる力を持ってくるわけです。ですから、芸術学的に、「美とは形式の中に躍動する生命の輝きである」。だから形はどんなに綺麗でも、その中で命が輝いてないと、その形は美しくない。命が輝いてくれば、どんな形も最高のその形の美を表現することができる。**

**「美とは形式の中に躍動する生命の輝きである」。どんな人でも男性でも女性でも美男美女になれる。ということが感性論哲学から言えるわけです。どんなに綺麗な人でも気持ちがダラっとして、たるんでくると途端にその表情から美しさは消えてしまいます。反対に、どんなに綺麗ではない人でも、緊張状態が張り詰めた状態になって、命がその生きがいを感じる状態になってくると、その手の顔で最高の美しさというものが滲み出てくる。容姿が人を感動させることができるというのは、その人の命の緊張状態が相手に何かしら魅力を感じさせるは力を持ってくるからです。**

**次は目つき・表情・態度。目に魅力がある。表情に魅力がある。態度に魅力がある。そういう人もやはりいるので、その意味では我々は心がけて目を鍛えて、表情を鍛えて、態度を鍛えるという努力も、やはりしていく価値がある。仕事の上でもやはり目つき・表情・態度というものの中に、何かしら魅力を感じて、そして同じ取引をするんだったら「あの人と」という風な感じになったりして、ひときわ目立つことが仕事において非常に有利に働くことがよくあるんですよね。そのために、目つきに輝きを、表情に輝きを、態度に輝きを、ということも仕事の上でも重要な価値を持ってくる努力の課題であります。**

**次は、立ち居振る舞い。人間は動物ですので動くという在り方を命の本質に持っているから動物なんですけど。動物だから立ち居振る舞いという行動の中に美も考えなければなりません。行動の美学。人間の芸術・活動の中には、行動の美学という風に言うことができるようなものがいっぱいあります。ダンスもバレエも、いろんなパフォーマンスがあって、ちょっとした体の動きで人を感動させるということがよくあるわけです。やはり我々の日常の仕事の仕方、ちょっとした立ち居振る舞いという行動が周りの人を感動させて、そのことによって店が流行ったり、物が売れたりと、いろんな効果が出てくるわけであります。レストランに行ってもウェイターやウェイトレスの方々のちょっとした身のこなし、動きが非常に爽やかできびきびして心地よいというレストランは、流行ります。動きを見てもだらしない、かったるい、邪魔くさい店だと、なんとなく行きたくなってしまいますよね。仕事の仕方においても、周りの人に何かしら良い印象を与えることができるような仕事の仕方、立ち居振る舞いが重要です。やはり営業マンでも、建築の現場の仕事している人でも、やはりそれはものすごく大事な、商売上の大きな課題という風に考えることができるわけであります。こういういろんな意味での魅力というものを考えて、どういう魅力を自分の個性ある魅力として磨こうか。ということを考えてみてもらいたいと思います。これが悪化した人間関係を良くする第二番目の原理です。誰からでも好かれる人間的魅力をどうつくるかというものでした。**

**次、第三番目は、対立を乗り越える実力。これが悪化した人間関係を修復するという意味では、一番のメインイベントという風に言ってもいいわけのものです。対立を乗り越える実力をどうつくるか。これは何なのかということを考えるためには、まず対立とは何なのかということを考えなければならない。対立はなぜ生じるのか。何かしら人間関係の中に違いというものが出てくるということが、合う・合わない、対立が生じてくる基本原因なんですよね。対立するというのは、考え方が違うことが基本要因となりやすい理由ですけども、考え方の違いはどういう風にして出てくるのか。生まれながらに考え方が違うことはない。理性は生まれた後にできてくる能力ですから、考え方の違いも後天的な問題なんだと。後天的に考え方が違ってくる要因は何なのかと言ったら、体験が違うと考え方が違ってくるし、経験が違うと考え方が違ってくるし、知識や情報が違うと考え方が違ってくるし、またものの解釈が違うと考え方が違ってくるし、出会いによっても違ってきます。出会いとは事件と出会ったとか本と出会ったなど、どういう出会いがあったかによっても、その人の考え方が違ってくるということになります。**

**考え方が違ってくるという原因は、いろんな意味での違いが後天的につくられてくる要因というのは、五つあります。体験と経験と知識・情報と解釈と出会い。考え方の違い、立場の違いまた性格の違い、いろんな違いをつくり出してくる要因であります。考え方が違い対立をするということは、相手が自分にないものを持っているということです。自分にないものを相手が持っているから違う。そういうところから対立という状態に入ります。それで考えなければならないのは、どうしたら対立というものを乗り越えていく力がつくれるのかということなんです。それを考えるためには、同じ考え方、同じ内容を持っている人とどれだけ付き合っても人間は成長しない。人間が成長しようと思ったならば、自分とは違う考え方、自分とは違う立場、自分とは違う価値観、自分たちとは違う性格というものを持っている人と付き合って、何かしら自分にないものを相手から学び取るという努力をすることなしには、人間は成長することはないんだ。同じ考え方の人と付き合っていたら気楽で楽しいけども、成長はない。成長しようと思ったら、自分にないものを持っている人と付き合って、何かしら自分にないものを自分が成長するためにもっと必要なものを相手から学び取って、それを自分の中に取り入れることによって自分の考え方を成長させたり、自分の価値判断を成長させたり、自分の人間性の幅をつくったりという形で人間は成長するのであります。**

**そう考えていったならば、対立というものをどういう風に理解するべきなのか。対立というのは、自分にないものを持っている人が誰であるかを教えてくれる現象だ。対立を経験しないと自分にないものを持っている人間が誰であるかを知ることができない。対立しないような人とばかり付き合っていたのでは、楽しいけども成長はしない。対立することによって初めて我々は自分にないものをこの人が持っているんだ、ということに気づくことができる。そして対立を乗り越えていこうと思ったならば、自分にないものを持っている人から、何かしたら自分に必要なものは学んで、学んだものを自分の中に取り入れることによって自分の考えや価値観を成長させたり、あるいは自分の中に相手から学び取るものがあることによって、自分の人間性の幅をつくったり、自分の人間性の豊かさをつくったりなんかして、自分を成長させていく。そういうことをすることによって、我々は対立を乗り越えていける。そういう道筋をつくることができるわけです。とにかく対立を乗り越える実力というものをつくっていこうと思ったら、対立というものを嫌なものだという風に思ってはならない。**

**まず対立というのは、自分にないものを持っている人は誰かを教えてくれる現象だ。対立は自分が成長するために学び取らなければならないものを持っている人間が、誰であるかを教えてくれる現象だ。だから我々は対立を避けてはならない。対立から逃げてはならない。対立しながら自分が成長するために必要な何かを相手から学び取ろうとする努力をする。そして、対立の中で何かしら自分にないものを相手の中に発見して、それを相手から学び取る。その結果、「君と出会って良かった。君からこのことを学ぶことができて、こんなに成長できました。ありがとう」と言って、自分の敵に感謝ができる。感謝をすることによって、対立関係は乗り越えられた。そして相手の持っているものの何かを学ぶことによって、自分と相手の中に共通するものが増えてきて、お互いにそのことによって理解し合える。お互いに学び合うという風な関係性ができてくる。**

**愛するとは学ぶことだ。相手から学ぼうとしないのは愛がないんだ。相手から学ぼうとする行動は愛の行動である。相手から学んであげる、学ばせてもらうということは、相手からしても心地良い。相手に受け入れられたという印象を持てる。それにより、対立的な心情はだんだんと薄れる。そして、お互いに相手を理解し合えるような関係性ができる。とにかく、対立を通して、嫌な奴だと考えたり、相手に勝とうとしたら論争的な勝ち負けの心情になってくると、対立を乗り越えられません。本当に対立を乗り越えて、自分自身が成長していこうと思ったならば、相手から何かを学んで、そしてそのことによって相手に感謝をして、自分が成長したという結果を相手に示してみせる。そのことだけでも相手から見たら、「なんとこいつはでかい人間だ」という感じで、対立心がだんだん消えていって、相手もこちらを尊敬してくれる。対立というものを通して自分自身を成長させていく力をつくってもらいたいと思います。**

**これからは個性の時代ですから、なればなるほどいろんな違いがお互いに出てくる。個性の時代はお互いの違いを認め合い、許し合いながら生きていかなければならない。そういう社会になっていくわけですよね。だから、いつまでも価値観の違う人とは一緒に仕事ができないとか、考え方の違う人とは一緒に生活ができないと言っているような、せせこましいちっぽけな人間では、これからの時代は生きていけない。また組織上も人の上に立って多くの部下を抱えるようになれば、いろんな性格、いろんな考え方、いろんな感じ方の部下をまとめて統率してやっていかないと、仕事ができない。そういうことになれば、どうしても自分とは違う価値観、考え方、性格という人と、どうしたら一体仲良くやっていけるか。どうしたら対立を乗り越えて、お互いに協力し合って仕事をしていく関係性に持っていくことができるのか。これはこれからの個性の時代というものを迎えるにあたって、大事な努力の課題だと言わなければなりません。**

**そのためには、とにかく自分と違う考え方を持った人間を恐れてはならない。自分と違う考え方の人がいてくれるから自分は成長できる、という基本的な理解の仕方を持つ必要があります。対立という現象は、自分にないものを持っている人が誰なのかを教えてくれる現象。決して対立は、無駄なもの、悪しきもの、毛嫌いするようなものではないんだ。対立するようになって初めて自分が積極的に学ばなければならないものを持っている人と出会えるんだ。そういう意識になるだけで自分が相手を敵として見る目がなくなって、相手から何かを学び取ろう、教えてもらう気持ちになるだけで、相手に与える印象は全然違ってきて、急速に人間関係は好転していくと。とにかく人間関係の決め手は目。相手を見つめるその目の色の変化が、人間関係を激しく揺り動かすことになっていく。相手から学ぼう、教えてもらおう、相手から学んで自分を成長させよう、という気持ちになるだけで、人間関係は全然違ってきます。愛するとは学ぶことだ。学ぼうとするというその態度に愛がにじみ出てくる。そのことによって激しい対立もだんだんと弱まっていくという状態になるわけであります。こういうこともやはり、悪化した人間関係を修復する方法論の方法の一つとして忘れてはならない重要な努力の目標です。**

**次は第四番目、悪化した人間関係を修復する力をつくる方法の第四番目は、問題解決能力をつくる。問題解決能力をつくろうと思ったならば、まず問題とは何なのかということをちゃんとちゃんとの味の素で知る必要があります。問題とは何なのか。問題というものは何気なく出てくるものではないし、また問題というのは困ったものというようなものでもない。問題というものは、常にいろんなものを成長・発展させるために出てきているんだ。という風に考えなければならない。どんな問題にぶつかるかによって、自分にどんな力が備わるかが決まるんだ。問題とぶつかることによって、新しい力が自分の命から湧き出てくる。それが自分の個性ある能力、個性ある仕事の仕方をつくってくれる働きをするんだ。問題がなければ成長はない。問題がなかったならば、成長・発展はない。社会において常に事故が起こり、また犯罪が起こる。犯罪すら社会を発展させるために出てきてくれている現象だ。犯罪と事故がなければ社会は停滞する。どうすれば社会がもっと良くなるのか。それは犯罪が教えてくれる。事故が教えてくれるんだ。事故も犯罪もなかったならば、今のままでいいとなりますからね。どういう努力をしたらいいのか見えてこない。人生も同じで、問題と悩みが出てくるから、だからそれを乗り越えようとする努力をすることによって、自分のそれまでになかった新しい能力が命から湧いてきて、そして自分が一歩一歩より強い、より能力の優れた人間に成長していく。そういう結果に結びついていく。問題と悩みは、自分を成長させるために出てくるんだ。そう考えると問題から逃げない。そういう自分の意識が固まってきます。問題を嫌なものだと思ってしまうと、問題を避けてしまう。問題は自分を成長させるために出てくるんだ。問題は会社を発展させるために出てくるんだ。そのことを自分が理解することによって、問題から逃げない。そのことによって自分の会社はより強くなり、また自分もより高度な経営能力あるいは新しい力を自分が獲得する。そして人間として自分が成長していく。問題というものは、自分を苦しめるためではなくて、自分を成長させるために出てくるんだという解釈が、自分自身を成長させてくれる。自分自身を強くしてくれる。**

**では、一体どうしたら問題を乗り越えていくことができるのか。その方法論を考えなければならない。問題は感性が感じるんです。だけど答えを出すのは理性です。道筋を示すのは理性だ。だから理性を上手に使わないと、問題を乗り越える力を自分の中につくることはできません。理性の使い方を間違うと、我々は悩みのドツボにはまって、考えれば考えるほど悩みが出られない状態になってしまいます。そこで問題を解決するのは理性だから、理性能力とは何なのかを知って、正しい理性能力の使い方というのを覚える必要があります。理性とは一体何なのか。理性というのは客観性と普遍性の能力である。だから理性という能力を正しく使おうと思ったら、客観的に物事を見ることができる立場に理性を置いてあげないと正しく働かないし、正しい答えを出せないんだ。また理性は普遍性の能力である。普遍的ということは全体を見ること。全体見る、皆を見る。そういう立場を与えてあげないと、理性は正しく働かない。これを知っている必要があります。**

**これは例えばの話、ある人間が深い森の中に迷い込んでしまったとする。その人間が深い森の中に迷い込んだ状態で、どちらの方に行ったら早く抜け出せるかを考えている。どれだけ考えても答えは出ない。あっちに行ってみようか、こっちに行ってみようか、とやっている間に疲れ果てて、野垂れ死にしてしまうかもしれない。どうしたらその森から早く出ることができるか。森の中に生えている一番高い木のてっぺんに登る。高い木を探しているだけでも死んでしまうのでは、という話もあるし、また高い木に登れるのか、という話もあるんですが、一応それは横に置いておいてください。高い木に登って、木のてっぺんから森全体を外から眺めることをするんです。そうしたら抜け出すルートが確認できるので、一発で答えが出るわけですよ。これが理性の正しい使い方なんですよ。そういう理性の使い方を知らないと、考えれば考えるほどますます迷ってしまう。ますます分からなくなってしまう。ということで、理性を使えば使うほど「もうだめだ」と絶望に陥る。そうなってしまいやすいのが、理性の使い方を知らない人に多いです。そういう人が大体、自殺をするわけですよ。どうしようもなくなってしまって。**

**とにかく、理性というものをちゃんと正しく働かす。正しい答えを出そうと思ったら、理性は客観性と普遍性の能力だから、物事を外から全体が見える立場にまず理性を置いてあげなければならない。そういうことが原理的に言えるわけであります。だから、「夫婦喧嘩は犬も食わん」というのは、夫婦はその小さい問題でガチガチになって喧嘩している。しかし、それを他人が見たらね、「なんでそんなバカなことで喧嘩になるのか分からない」となるんです。それは外から客観的に見ているから。問題の中で考えていたら喧嘩になってしまうけど、問題を外から眺めたら、必ず解決の道が見えるんです。これが理性の正しい使い方ということなんですよ。どんなことでも、どんな問題でも、子どもの問題でも夫婦の問題でも会社の人間関係の問題でも経営の問題でも、どういう風に対応しないと答えが出ないかと言ったら、どんな問題でも悩みでも「これが他人の問題と悩みとして、その他人から自分に『どうしたらいいか』ということを相談されたら、自分はその他人にどういう風にアドバイスするかな」と考えていくと、正しい答えが出るんですよ。自分が自分の問題で、自分が自分の子どもの問題で、悩みながら考えたら必ず八方塞がりになる。どんなことでも全部マイナス面とプラス面がありますから、悩みながら考えると今から自分がしようとすることのマイナス面が気になってしまう。**

**悩み考えると、「こんなことをしたらあの人に迷惑かけてしまう」、「こんなことしたら隠していたことが分かってしまう」また「こんなことしたらさらにこんな問題が出てくる。…これはもう、どうしようもない。もう自分が死ぬしかないか」と、なってしまうんですよ。そう思いつめて友達に言うと、すると友達はどういうことを言うか。「じゃ、死ねよ」とは言いませんからね。「まあ待て、待てよ」「死ぬ気になれば、なんでもできるだろ」というのが友達の言葉なんですよ。自分の問題になったら、「もう死ぬしかない」。自分事なら死ぬ問題も、他人事ならまぁ待てよになる。この違いが、問題を解決する道を開いてくれるんですよ。どんな問題でも他人事にしなければならない。この問題がもし他人の問題だったとして、「他人から自分に相談を持ちかけてきたら、自分はその人にどう言ってあるだろうか」と考えて「自分ならこう言うだろうな」と思うことをやってみる。だけど、問題というのはそう簡単に解決できません、人間は不完全ですから、こういう状況で相談されたらこう言っているだろうなと思うこと自分でやってみる。一発ではなかなかうまくいかないんだけども、行動を起こせば、必ず状況は動くんですよ。自分はこう動くとこう変わるということが分かってくる。だんだんだんだんと、自分の置かれている問題、状況を的確に読み取れる。この状態でまた相談されたら、自分はどう答えるかなと考えて、この状況なら自分はこうしたらいいのではないかと言っているだろうなと思ってやってみる。そのことを繰り返していく内に問題・状況を的確に読み取れて、最後に問題を乗り越えられた。 その結果が出たときに、本当の問題解決能力という実力ができるんですよ。それは、どんな状況であっても自分が出ていったら何とかなる。どんな問題でも自分ならなんとかできる。そういう力ができてくる。**

**問題というのは一発で解決してしまったら実力にならない。不完全な人間が、実力をつくろうと思ったら、何回か失敗しながら最後にうまくいくまでやめないという努力のプロセスが、不完全な人間の生きる力、実力をつくってくれることになるんですよ。何回か失敗しながら最後にうまくいくことによって、自分ならどういう状況でも何とかできる。自分なら何とかなる。そういう自信になっていくんです。これが問題解決能力をつくるという道筋なんですよ。理性を使って答えを出すという場合でも、理性もやはり人間がつくった能力ですから不完全な能力なんですよね。だから理性で正しい答えが出ると言ったとしても、どの程度の正しさか。答えでもレベルがあるんですよ。上から下まであって、なかなかそんな完璧な答えなんてないんですよ。だけども、他人事にして他人から相談されたら自分はどう言ってやるだろうなという答えは、全部正しい答えなんですよ。だけどその正しい答えの中にもレベルの高い正しい答えと、レベルの低い正しい答えがあって、その答えのレベルによってどの程度問題を解決することができるかの解決のレベルは決まっている。何回か繰り返している間に、だんだんだんだんと答えが成長して、最後に行動したときにその問題を乗り越えられた。ということになって、問題解決能力という実力ができるわけです。**

**とにかく、どんな問題でも他人事にしないといけないということを是非覚えておいてください。他人から相談されたら…という手に持っていったら、必ず正しい答えが出るんですよ。悩みのドツボにはまって考えたら、八方塞がりになるんですよ。これが理性の正しい使い方。正しい使い方をちゃんと覚えないと、自分は問題から抜け出すことができません。これが問題解決能力をつくるというやり方なんです。**

**最後の第五番目は、どんなことやっても、もうどうしようもない。本当にいろんなことをやってみたけど、お手上げ。どうしようもないというお手上げ状態になった場合にどうするか。最後の最後はどうするか。悪化した人間関係を修復するための最後の手段は、捨てる勇気。なぜか？ 人間が追い詰められてしまうのは、「これだけは絶対に守らないといけない」というもの持っているからであって、それを手放してしまうと、助かる道は開けてくる。そういう状態になります。追い詰められるのは、自分の命に何かしら「これだけは守らないといけない」というものを抱きしめているからであって、それにより逃げ道が無くなってしまっている。自分が死ぬしかないという状況に追い詰められてしまう。そのときに、「生まれたときは裸一貫、全てを捨てても自分はいつでもゼロからでも出発できる。今持っているものを全部捨てても自分は大丈夫だ」という腹構えができてくると、問題はさらっと解けていきます。よく財産の問題で兄弟がお互いにいがみ合って、奪い合っている。そのときに「もう自分はいらない」と言えば、すぐに問題はなくなるんですよ。それをちょっとでも多く取ろうと思うから、どんどん話がこじれて、果ては殺されてしまう。捨てる勇気を持って、「自分はいらない。お前らで分けろ」と言ってしまったら、全然問題はなくなるんですよ。いつでも全部を捨てられる腹構えも人生においてはどこかで持っていないと、苦しみから、問題から逃れられないという場合もある。**

**そういう捨てる勇気というものをどうつくるか。大事な人生のどうしようもない問題にぶつかった場合の課題と言わなければなりません。経営上の問題もいろんな問題があって、社会的にもいろんな形で、どうしようもないような形で責められるような状況があったり、競争の中でその非人間的な行動をしないと会社を保てない、血で血を洗うような闘争の中で経営をしていかなければならない状況に陥る場合もあります。そのときの解決の一つとしては、会社を相手に売る。そのことによって相手は、テリトリーを倍加して発展することができるということもあって、捨てる勇気というものが非人間的な競争という醜い状況から解放される。この状況に持っていくことはできます。これは業界においては、統合とか提携ということで、お互い競争していたものが協力し合って、解決・発展していっています。現在は、会社の関わりというものにおいてもいろいろと考えられています。そういう状況で場合によっては、敵対的買収もあったりなんかして、非常にそういう意味では、闘争が生じるということがあるんですけど、その場合でもやはり会社が素晴らしい価値を持っていれば、会社をつくって会社を発展させて、高い値段で会社を売って、そしてまた事業を新しく自分で起こすという経営の仕方もあるんですよね。まあそうそうすれば、会社は他人に譲っても社員はそのまま働いていける。そういう形で会社が大きくなっていくということによって、社員にも大きなメリットがあったりなんかする。そういう形が考えられるんですけども、とにかくは悪化した状況や人間関係を乗り越えていく一つの方法として、知っているかいないか。それで随分とまた自分の心の持ち方が違ってきますし、自分の人生を生きるバリエーションにも幅が出てくるわけであります。**

**昔、いろいろなことがあり、どうしようもなく追い詰められてしまった人間が、最後の捨てる勇気で助かる道を開いた話がいっぱいあります。感動物語としてあるんですよね。有名な話では、忠臣蔵の大石の東下りという話があって、あの大石内蔵助がいよいよ討ち入りというんで、京都から東京に下るというとき、大石という名前を出して旅をしたのではバレてしまう。だから、他人の名前を借りて旅をするんです。ある程度身分のある人は何人か家来を連れて旅をする。身分のある人は大体宿に泊まると、看板掲げて泊まるんですね。京都のお公家さんの名前を借りて泊まった。ところが具合の悪いことに、その本人のお公家さんがその宿場を通ったんです。「こいつは偽物だ」ということで迫ってきた。いろいろと言い合いをした後に、最終的には証拠を見せろということで、しょうがないから誰にも絶対見せてはならない連判状を見せるんですよね。それはもう大石としてもバレてしまいますし、討ち入りのこともバレてしまいます。これは命をかけたハッタリなんですよね。ところが、その相手がさすがに大石が名を語ったほどの大人物のお公家さんであったので、連判状を見せたときにすぐ分かったそうです。だから、その誰にも見せてはいけないはずの連判状を自分に見せてくれたという、その大石の腹構えを感じ取って、本物が大石の前にひれ伏して、「あなたこそ本物だ」と言って、引いてくれたんです。関所札を大石に渡して、「道中ご無事に。本懐を遂げることを祈っております」と言ってくれた。そして、無事に関所を通過して京都まで行くことができた、という話なんですけどね。**

**どうしようもなくなって、最後の最後でこれだけ絶対見せたらいけない、という連判状をパッと広げて見せた…その腹が相手を感動させて、自分の助かる道が開けてきたという話もある。捨てる勇気が人生の生きる道を開いた話は、感動話としていっぱいあります。そういう意味で、どうしようもなくなったときには、自分の持っているものを全部捨てる。生まれたときは裸一貫、いつでもまた裸一貫からやり直せるという覚悟さえあったならば、いつでも全てを捨てることができる気構えも、人生においては必要になることがあります。**

**熊沢蕃山がつくった短歌で、「山川の末に流るるも 身を捨ててこそ浮かぶ瀬もあれ」。深い山の奥でどんぐりの実がころころ転げ落ちて、せせらぎに流れ込む。身が入っているものですから川の底を流れていくんです。どこかで勢いよく石とぶつかったとき、殻が弾けて実が抜け落ちる。そうすると殻が浮いてくる。“実を捨ててこそ浮かぶ瀬もあれ”。これだけ後生大事だと思って抱いているものを捨ててしまったら助かる。そういうことを短歌にしたのが、「山川の末に流るるも身を捨ててこそ浮かぶ瀬もあれ」という人生教訓を短歌にしたものです。そういうことで、いつでも自分は裸一貫になれるという覚悟さえあったら、人生に怖いものはない。そういうことも言えるわけです。とにかく今日は、悪くなってしまった人間関係をどのようにしたら修復できるか、その方法論についていろいろ話をさせてもらいました。全部で五項目あったわけですけど、小さな問題も大きな問題もありますけど、問題にぶつかったときに、こういうことをぜひ参考にして、思い出して問題を切り抜けていくということやってみてもらったら嬉しいと思います。どうもありがとうございました。**