**№17　テーマ『人格の大きさをつくる』**

**講話日2003年8月25日**

**司会：ただいまより、８月度月曜集合研修を始めます。お願いします。**

**一同：お願いします。**

**芳村：よろしくお願いします。**

**司会：着席。始めに社長よりお話をいただきます。社長、お願いいたします。**

**社長：はい、ご苦労さまです。１分だけね、月曜研修もずっと続けてきまして、ちょっと二三ですね、やっぱり、NBCさんのセミナーとか、先生のお話、先生のお話は、難しいんですが、どうもね、二三の社員さんからね、やっぱり悩むことがあるわけですよね。仕事だとか、家庭の問題で。そんなときにね、やっぱり先生の教えていただいたことがね、役に立つときがある。どうも、皆さんもあるかもわかんないね、ね。だから、よかったなというご報告を先生にしました。先生、いくらいいことを言うててもね、聞く側にね、こう耳がないとですね、なかなかできないんですね。それで、聞いておいても、無駄です。ただし、人生で何かあったとき、仕事で何か問題があったとき、家庭で何か問題があったときに、役に立つわけですね。だから、そういった意味では、非常に、役に立ってるということをちらっと聞きましてね、それは誰か言いませんけども、皆さんもね、必ず役に立つときがあると思ってください。**

**それともう１つ、今日、昨日のアップだとかなんだで、ちょっと失敗しまして、今日が25日の給料日だって忘れてました。本当は昨日の朝、覚えてたんだけどね、うん、それでちょっと手紙を書くのも忘れたり、オーナーニュース書くのを忘れて、今日、入ってません。もしかしたら、遅ればせながら書くかもわかんないし、その辺ね、ちょっとおわびです。それと、本当は今日、この５時から、僕、病院で、明日、家内が手術ということになったので、今日、先生の講義が半分ぐらいしか出られないなと思ってね、あとでビデオを見たらいいやと思ってたんですが、どうも腸の一部が動き始めたみたい。昨日の結果でね。だから、明日の手術は、しなくていいかもわかりませんねって言って、ああ、よかったなと思って、今日、外科の先生のね、あの、なんていいますか、説明に行かなくてもよくなりましたので、今日、ここへおるわけですね。**

**というふうにして、あの、病気だとか、家庭のいろんな不幸だとかね、仕事のいろんなトラブルでもって、悩むことがありますが、その原則を教えてもらうということは、ものすごく大事です。もう小手先のことは、みんなの頭と、みんなの経験のレベルで考えりゃいいけども、原則、世の中はどうなっとんやと。人間でやって、こう判断するんやったら、感性論哲学でね。それをぜひね、身に付けてもらって、最初、わからなくてもね、だんだん、だんだん、身に付いてきますので、それが逆に言うと、うちの会社にいるいい点なのでね、ね、うちの会社を離れるときも、必ず役に立つから、必ずね、聞いていただきたいと。それと、今、遅刻関係、どんどん来てる分はちゃんと数えて、最終遅刻が、だまされたらあかんよ。遅刻ですって、欠席するやつおるから。それはもう経理の入り口に、今、貼り出してありますからね。僕ちゃんと毎日見ることになってますからね。その辺、よろしくお願いします。はい。**

**それと先生はね、今日、これ、終わられて、今日、東京へ入られて、明日の朝９時からね、またきつい、田舞先生のTTコース、僕も行きましたがね、絞るんですよ。先生、10時間ぐらい、10時間以上、講義されます。講義の原稿を持たずに10時間。10時間論理的な話をするんですよ。不可能な話ですよ。それで、もう田舞さんのところでの授業は、こんな雰囲気とは違います。先生の話を10時間、聞くときは、もうきちっと正座。それでもって、全員テープレコーダー。全員、テープレコーダーですよ。それでもって、ぐーっと聞くんですよ。それを先生がTTコースの中で３～４回されます、ね。それで感激というかね、やっぱり感激する人、多いですよ。だから、聞く姿勢は全然違います。これはもうだらだら。でも、先生は同じだよね。向こうで、こっちでも手を抜きませんし、向こうでも手を抜きませんが、あのTTコースあたりでね、今、250人ぐらい集まってると思いますが、東京でね、聞くときは、そんなもん、テープ取ってなかったら、田舞さん、今日、駄目だって、ちょっとでもおかしい、ノートを取ってなかったり、だってそれがまた試験に出るし、発表するしね、いろんなことになるわけ。僕らも全部、テープに取りましたよ。何十時間、何十時間というテープをね、ね。それぐらいにしてね、同じ先生のレベルでも、聞く側によっては全然違うと。だから、先生をうまくね、利用するといいますかね、先生のお話を身に付けた人がね、人生でも勝っていきますので、その辺ね、勝負ですのでね、よろしくお願いします。はい、余計なこと言いましたが、以上です。終わります。**

**司会：ありがとうございました。それでは、芳村先生、よろしくお願いいたします。**

**芳村：皆さん、こんにちは。**

**一同：こんにちは。**

**芳村：本当に、お盆までは、夏があるんかなと思ってましたけど、お盆済んで、急に猛暑になってきまして、本当にお仕事、大変だと思いますけど、どうぞ健康に気を付けて頑張ってください。ここのところずっと、この人間的魅力としてのですね、人格を磨くという観点からのお話をしてきまして、もうすでに、この人格の高さをつくる、人格の深さをつくるというお話を済ましたわけですけど、一番最後に残ってるのが、この人格、人間の大きさをつくる。そういうこのテーマであります。今日は、人格の大きさをつくるというテーマでお話をさせてもらいたいと思います。この人間の大きさというのはですね、この一般的には、器が大きいとかですね、あるいは、度量が大きいとか、包容力があるとか、統率力があるとかっていうふうにいわれるわけですけども、とにかく、この人の上に立って仕事をする人間においては、なくてはならない重要なこの課題、要素であります。自分と違う性格の人がおりますし、また自分とは違う考え方の人がいる。また、自分とは違う立場の人がいる。自分とは違う感じ方をする人がいる。そういう人たちを全部まとめていってですね、そして、このリーダーシップを発揮しなければならない。これはもう組織上、常に要求されるですね、大きな課題だと思います。今日はその話ですのよく、聞いてもらいたいと思います。**

**最初、この人間の大きさをつくるということをする場合の実践的原理という観点からですね、お話をしたいと思うんですけども、この人格の高さ、深さというのは、これは、個人的なですね、この努力、あるいは、個人的な自覚においても成長することができるんですけども、この人間の大きさ、人格の大きさだけはですね、これは絶対にこの人間関係の修羅場というものを通り抜けないと、できないものであります。人間関係のさまざまな、この対立ですね。問題ですね。そういうものをこう、乗り越えていくということを通して、初めて実力としての人間の大きさというものが命に身に付くんですね。やっぱり、命の痛みを感じながら体験をしていかないと、この大きさというものだけは、絶対、身に付きません。ですから、この人間の大きさをつくるということは、対立をどう乗り越えるかというね、そういうこの問題が、まずテーマになるわけですね。**

**対立とはなんなのかということを、まず考えなければならんのですけども、これまで人類はですね、対立という状況が生じてきたときにですね、どういう方法を取っておったか。これまでの人類の対立という状況に対する対応方法というのは、５つしかなかったんですね。何かしら、こう違いが生じてきて、お互いに対立するという状況になってくるとね、まずは、これまでの人類だったら、説得を試みると。相手の考えを改めさせて、自分と同じ考えにしてしまうというね、そういう説得を試みるということをまずします。それができなかったら、妥協点を模索するというね、そういうこの作業に入ります。説得もできず、妥協も成立しない場合にはですね、どうなるかというと、相手が強いと思ったら、こびへつらうという、そういう相手の意向に従ったですね、行為を取らざるを得ないという状況に陥ってしまったりする。あるいは、それが心よしとしない場合には、逃げるというね、そういう態度で、国際関係で言えば、国交を断絶して閉じこもるというふうな、そういう今、北朝鮮がやってるみたいなですね、ああいう孤立主義をまず取ろうとする。どうしようもなくなったら、最後は、このけんかだ、戦争だっていうことになる。この５つしかですね、これまで人類は対立という状況に対して取る方法論を持っておりませんでした。**

**この説得か、妥協か、こびへつらうか、逃げるか、戦争か。この方法でずっとやってきたんですけども、なおかつ、今日ですね、この、ご承知のように、人間同士のさまざまなこの対立がですね、離婚の激増となり、また幼児の虐待となり、またさまざまな人間関係のトラブルとなってですね、まだまだ人類は、その人間関係の問題で悩んでる。まだまだというどころか、昔よりも、もっとひどい状況でですね、今、人間関係が寸断されていってしまってるという状況があるわけであります。その延長線上に戦争という問題も、出てくるわけで、宗教の違いで戦争をする。利害の対立で戦争をする。そういうこの状況に、今、陥ってしまってるわけですね。これをどういうふうに乗り越えたらよいのか。それをこの乗り越えるという作業を通して、初めて人間の大きさはできてくる。だけど、乗り越えるといってもですね、これまでのように勝ち負けを争って、相手をやっつけて、勝って、乗り越えるというのは、もう今の時代においては、許されないですね、この方法であります。**

**だけど、まだアメリカはそれをやってるんですけども、今の時代はですね、闘って、勝って、負ける者をつくってしまうと、負けた国の悲惨さが、勝った国にも大きな影を落とすというね、そういう状況になってしまって、今のアメリカを見てもわかるようにですね、イラクとの戦争に勝ち、アフガニスタンとの戦争に勝ち、いろんな戦争で勝つということをしてしまった結果ですね、アメリカはいまや、テロにおびえる社会というですね、そういうこの不安を国民に与えてしまっておる。勝っても、勝ったことにならない。それが現在の世界の状況であります。だから、これまでのように、対立を乗り越えるという場合ですね、相手をやっつけて、そして、この勝ったといって、対立を乗り越えるというわけにはいかないというですね、そういう時代になってきておるわけですね。勝って、負ける者をつくったら、負ける者の悲惨さが、勝った国に大きな影響を与え、また大きな影を落とすというですね、そういう状況であります。**

**勝ち負けという方法ではなくってですね、対立を乗り越えていって、そして、この対立する両方ともがですね、お互いに助け合い、協力し合って生きていくというふうなですね、そういう状況に導いていく力を持たなければ、これからの社会というものを生き抜き、またこれからの社会に生じる、この問題をですね、解決していくという力を人類は、われわれは、持つことができません。勝って、負ける者をつくるようでは、もう問題解決にならないという時代なんですね。そういうこの状況を背景にしながらですね、対立を乗り越えるためには、どうしたらよいのかということを考えなければなりません。そこで、対立というのは、これはなんで生じてくるのかということですね。これは、考え方の違いとか、立場の違いとか、感じ方の違いとか、違いを理由に対立は生じると。だけど、この考え方が違うということは、生まれながらに考え方が違うっちゅうことはないので、後天的な原因で対立は生じるというふうにですね、考えなければなりません。**

**相手と自分とが、持ってるものが同じなら、あまり対立はしない。相手と自分の間に、この内容の違い、持っておるものの違いが出てくるからですね、対立が生じるわけですね。じゃあ、後天的に対立というものが引き起こされるとするならばですね、いったい対立を、この人間関係に呼び起こす原因はなんなのかということなんですけども、これは、その相手と自分との間で体験が違うとですね、確実に対立が生じます。また経験が違うと、また対立が生じます。体験と経験というのは、これはどう違うのかといったら、体験というのは、自分の肉体が外の世界と関わった事実のことを体験というんですね。経験というのは、その事実から自分は何を学んだか。その事実を自分がどう解釈したか。その事実をどういうふうに自分が受け止めたかということが、経験ということなんですね。だから、同じ体験をしてもですね、その人のこの能力のレベル、技術のレベル、人間性のレベルによって、その体験から何を学ぶか。その体験をどういうふうに自分が受け止めるか。その体験をどういうふうに解釈するかということは、その人のレベルによって全然違ってきます。**

**だから、体験と経験とは、よく似た言葉ですけども、これ、次元が違うんですね。体験というのは、自分の肉体が外の世界と関わった事実のことを体験といいます。経験というのは、その経験から何を学び、その経験から何を自分が受け取ったかですね、その自分の意識の中でのですね、成果が経験であります。とにかく、体験が違うと対立をする。経験が違うと対立する。また学習内容ですね。どういうことを勉強したかという、勉強したことの違いというものがですね、対立を引き起こす。これは宗教の違いというのは、生まれながらに自分の国のですね、宗教というものを信じるように教育されてしまう。本当、違う国の宗教とですね、相容れないので対立をする。これもやっぱり、この学習内容の違いがですね、対立をつくり出してしまってるというのが、宗教戦争の大きな原因であります。学習内容の違いが確実に対立をつくってしまう。何を勉強したか。どういうこの思想を学んだか。どういう宗教を学んだか。どういう文化を学んだか。どういうこの考え方や解釈の仕方を学んだか。学習内容の違いが、確実に人間に大きなこの対立をですね、つくってしまいます。**

**４番目には、解釈の違いですね。物事をどう解釈するか。その現実的な解釈というのは、人間のですね、自分の身の置きどころによって解釈が違ってきますよね。同じことでも、それを自分にプラスと考えるか、マイナスに考えるかですね。それは、その人の立場によって全然違ってきます。小泉さんが、どんなに素晴らしい改革をしてもですね、改革というのは、必ずその改革によって得をする人間と、損をする人間が半分ずつ出てくるというね、そういう状況になってしまって、必ず解釈というものは、人によってですね、違ってくるものです。これはどういうことに、なぜそうなるのかといったら、人間は肉体がありますからね、人間は肉体があるから、自分の肉体のあるところからしかものを見ることができませんし、自分の肉体のあるところでしか感じられませんし、自分の肉体のあるところでしか判断できませんし、自分の肉体のあるところでしか考えられませんから、肉体がある限りは、どんな人間にも、自分なりの考え方、感じ方、判断の仕方というものが、こう出てくるわけですね。その意味では、人間は偏見からは脱却できないと。そういうことからですね、さまざまな解釈の違いというのは、当然、その人によって出てくるのが当たり前なんですね。**

**そういうことによっても対立は生じますし、一番最後は、この出会いですね。どういう事件と出合うか、どういう先生と出会うか、どういう本と出合うか。そういうこの出会いの違いというものもですね、やっぱり、この人間に大きな違いをこう、つくってしまう要因になってくるわけですね。とにかくこの対立が生じてくる原因となるですね、ものというのは、５つあります。体験の違い、経験の違い、学習内容の違い、解釈の違い、出会いの違い。そういうものがですね、この人間にさまざまな対立を呼んでしまう。結果として、この考え方の違いや、感じ方の違いや、人間性の違いというものをつくり出してしまって、対立に陥るわけですね。**

**ところが、その対立というものを、この解決しようとする場合にですね、これまでのような、先ほど申し上げた５つの対応の仕方では、残念ながら、今日の状況を見てもわかるように、人類は本当には対立を乗り越えられませんでした。ますます対立の状況は深まっていってですね、離婚の激増はとどまるところがないと。幼児の虐待も年々増え続けてしまっておる。そして、戦争というものも、大きな戦争はそう多くありませんけども、小競り合いというものは、もうしょっちゅう、世界のどこかでですね、毎日毎日、戦争をしてるという、そういう状況になってきておるわけであります。そのことを考えれば、どうすれば、これまでの方法とは違う方法で、この対立を乗り越えていく力を人類はものにすることができるのかということを考えなければならない。しかも、勝ってはならないと。負ける者をつくってはならない。勝ち負けという方法ではなくってですね、どういうふうにすれば、対立を乗り越えることができるのか。それが今日、われわれに自分自身の幸不幸に関わる問題として突き付けられた大きな問題なんですよね。**

**だけど、対立といってもですね、考え方が違うということだけでは、そう大きな問題になりません。一番、人間にとって深刻な対立は、感情的対立なんですね。考え方の違いに感情が絡んでくると、もう泥沼化していってですね、最後には、完全に殺し合いになります。そういうことを考えればですね、対立を乗り越えるといってもですね、考え方の違いそのものを、まず問題にするんじゃなくって、この感情的対立というものを乗り越える力をつくっていくということがですね、まず最初の大きな課題だというふうに言わなければならない。感情の問題さえなかったならばですね、考え方の違いというのは、そう大きな問題にならないというのはですね、自分と違う考え方の人間と出会ってもですね、そういう考え方もあるよね。だけど、俺は違うけどねといって、その自分と違う考え方を突っぱねておくこともできるんですね。だけど、そこに感情が絡んでくると、もう本当に殺し合いのけんかという、そういう状況になってしまうんですね。**

**そこで、まず人間の大きさをつくるという、最初の課題はですね、感情的対立をどう処理するか。感情的対立をどう克服するか。感情的対立をどう乗り越えるかという問題が、一番これは人間にとって深刻な、この問題なんだということになってくるわけですね。これを、この乗り越えていく力をつくっていかないと、本当に実力としてのですね、人間の大きさというのはできません。いちいちむかついておったんじゃですね、これは人間、大きくなるはずはない。やっぱり、その自分と違う考え方の人間と出会ってもですね、感情的にならないで、それを冷静に受け止めながら処理していくということをするために、まず、感情の問題をわれわれは克服しなければならないと。この感情的対立というのは、どういう構造になっておるかと申しますとですね、感情的対立というのは、自分が相手に感じる敵対心、対立心というものと、相手から自分に向けられてくる敵対心、対立心、この両方が対立という、この状況をつくるわけなんですね。片方から、相手にこの対立心を持っておっても、相手からこちらに対立心を持っていなかったならばね、一方的に反感を持ってるだけじゃ、深刻な対立になりません。だけど、お互いに敵対するというですね、そういう感情になったとき、それは泥沼化していくということになるわけですね。**

**そこで、まず、この感情的対立を乗り越えることによって、人間の大きさに関わる基本的な実力というものをですね、つくっていこうと思ったならば、まず自分が相手に感じておる敵対心、自分が相手に感じておる対立心、自分が相手に感じる反感というものをですね、どういうふうに取り除き、それを乗り越えていくかっちゅうことから考えなければならない。まず、この人生のあらゆる問題というものはですね、自分の問題から、この処理していって、その次に、相手から自分に向けられてくるこの問題を処理していくという、順序が大事なんですね。自分のことを棚に上げて、相手ばかり責めておったんじゃ、これは絶対に問題は解決しません。これも、何度か皆さん方にお話をしたことですけども、自分が絡んだ問題というものは、相手が99％悪い場合でもですね、まずは、おいらのどこに問題があったから、こんな問題に絡んじゃったんだろうかということを考えて、俺にもこういう問題があったということをまず自覚して、それを相手にちゃんと言葉で伝えてですね、自分にはこういう問題がありましたということを、まず言って、だけども、君にもこういう問題があるよねということでですね、問題をひもといていくというのがですね、この問題を処理する、人間関係の問題を処理する、その大事な方法論であって、自分の問題を棚に上げて、99％相手が悪いからですね、ということで、自分の問題を、この処理しないというか、考えないで、相手ばっかり責めておったんではですね、これは窮鼠猫をかむと申しましてですね、追い詰められれば、誰でも向かってくる、立ち向かってくるという、そういうことにもなりますし、また、よく言われるように、泥棒にも三分の理といってですね、どんなに悪いことをした場合でも、この人間関係というものをもって生じる問題というものはですね、どんなに相手が悪くっても、三分はこちらにですね、その課題、問題、落ち度があるというふうに、いわれるわけであります。**

**これはよく、褒め言葉でもですね、どんなに相手が自分のことを褒めてくれても、その褒め言葉というものは、話半分に聞かなければならないというね。褒め言葉の中には、相当部分、お世辞もね、混じっておるのであって、相手から褒められたからって、それをまともに受け止めておったんじゃ、とんでもない誤解を生じると。そういうことがですね、よくいわれる。褒め言葉は話半分に聞くべきだと。また、泥棒にも三分の理がある。そういうことを、この考えるならばですね、このまず、自分のどこに問題があったから、こういう問題が絡んじゃったんだろうかということをまず考えて、自分にもこういう問題があったということを、まず自分が気付いてですね、それを相手に言葉として告げるという、この度量というか、この勇気というかですね、その度胸がないと、人間は成長しません。自分の問題点を自分が見つけることなしには、自分は成長することはないんですからね。相手ばっかり責めておったんじゃ、自分は成長しません。人を責める気持ちがある分だけ、自分は成長しないというのがですね、人間関係の原則であります。ですから、まずは自分のどこに問題があったのかということを考えなければならない。泥棒にも三分の理というようなですね、これは、おまえのところが、そんな入られるような戸締まりをしておるから悪いんやないかと。もっとちゃんと戸締まりしとけって言われてしまってですね、ごめんなさいといってですね、これ、泥棒さんに謝ったりして、そういうことにね、このなることもあるわけであります。**

**だけど、人を責めておるだけでは、自分は成長することはない。自分の問題点というのをまず知ることが、自分の成長の原理だと。これは人の上に立つ者が常にですね、この意識していなければならない問題ですね。どうしてもこう、部下がわからないとですね、そのわからない人間を責めて、そのわからない人が能力がないからわからないんだと。能力が低いから、レベルが低いから、わからないんだ。能力がないんだとこう、思ってしまって、なんでこんなことぐらいできないのか。なんでこんなことぐらいわからんのか。まだできひんのってこう、責めてしまいやすいわけですね。だけども、上に立つ者として大事なことは、それでは成長しないと。相手がわからないのは、相手にわかるように話せない、自分の能力に問題があるというふうに考えていかないと、自分の人間性の幅は成長しません。自分がどんなに高いレベルにあってもですね、現実には低いレベルの人がいる。低いレベルの人にわかるように話せないということは、自分の人間性の幅が狭い。自分の人間性が貧しいというかですね、人間性の豊かさがないと言わなければならない。相手がわからない場合に人を責めておったんでは、自分は成長しない。どんなレベルの人にもですね、わかるように、この話せる自分というものをつくっていくことが、上に立つ者のですね、責務であります。**

**これは実際問題、会社でも、組織でもですね、いろんなレベルの人がいるし、程度の低い人もいる、程度の高い人もいる。またいろんな、この個性ある能力を持ってますからね、その人にわかるように話そうと思ったら、相当ね、その人間性の豊かさ、心の広さ、人間性の幅がですね、要求されてくる。しかも、この横の幅だけじゃなくってね、いろんなレベルに合わさないかん。縦の幅もね、要求されてきますからね。これは非常に、やっぱり、難しい問題です。だけど、人間そのものは不完全ですから、どんな人にでもということは、ちょっと難しいかもしれませんけども、だけども、できるだけ、この多くの人にですね、ちゃんとわかってもらえるように話をすることができる力、わかってもらえる力というものを伸ばしていくということは、これは自分の成長として、非常に大事な、上に立つ者の課題なんですね。ついつい、このわからない人間を責めてしまいやすい。また、わからない人間に対して、つい相手を見下すようなですね、そういう目や態度や表情をもって接してしまいやすい。そのことによって、相手に劣等感を与えてしまってですね、そして、またその相手に恨みの心情を持たせてしまったりして、自ら対立をつくり出してしまうというふうなことにもなりやすい。そのことは、十分、注意する必要があるわけであります。**

**とにかく人を責める気持ちがある分だけ、自分は成長しない。まず、感情的対立というものを乗り越えていこうと思ったら、自分が相手に感じる敵対心、対立心、反感というものをどのように除去していくか。自分が相手を敵として見る、自分が相手を敵として見る目を持っておる限りは、人間関係の問題は絶対になくなりません。まず、自分が相手を敵として見る目を除去していって、そして、相手から自分に向けられてくるこの対立心というものを除去していくという、順序が大事なんですね。じゃあ、どうすれば、この自分が相手を敵として見る目、相手を嫌なやつやなとこう、思って見てしまうという目をですね、この修正し、その気持ちを乗り越えてですね、そして、この感情の問題から脱却していくことができるのか。それがまず大きな課題である。どうするかというと、これは対立という現象をどういうふうに解釈するかということが、非常に大事なんですね。**

**先ほど申し上げたように、対立というのは、考え方が違う、解釈が違う、体験が違う、経験が違う、出会いが違う。相手が自分と違うものを持っておるのが、対立の原因だということを申し上げました。そして、人間が成長するためには、人間が成長するためには、自分と同じものを持ってる人間とどんだけ付き合っても成長はしません。自分にないものを持ってる人間と付き合って、自分にないものを相手から学び取っていく。それが人間の成長のですね、基本原理であります。そのことを考えるならばですね、対立というものは、自分と違うものを相手が持ってるから対立が生じるんだ。それを原理にして考えるならば、われわれは対立というものをどのように解釈するべきなのか。というと、対立というのは、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る人間が誰であるかを教えてくれる現象が対立なんだ。われわれ、対立を経験することなしには、自分にないものを持ってる人間が誰であるかを知ることができない。対立という現象は、自分が、その学ばなければならないものを持ってる人間が、今、俺の目の前におるんだということを教えてくれる現象が対立である。そういうふうな解釈を対立に対してすることができるかどうか。これがまず、感情の問題を処理する能力をつくっていく第一原則であります。**

**だが、残念ながら、現在はですね、多くの方々が、気の合う仲間と付き合っておったらいいんで、気の合わんやつとは無理に付き合わんでもいいわと。もうそんなやつは、もう仲間やないから、放っておいたらいい。そういうですね、せせこましい、ちっぽけな解釈をしてしまってですね、ますます自分を小さくしてしまってるというかですね、自分の人間性の成長を妨げるような、そういうこの状態に自分を持っていってしまってるんですね。だけども、自分が本当に人間としてもっともっと成長したい。人間としてもっともっと成長することによってしか、本当に幸せな生活はできない。自分にとって嫌だなと思う人間が増えてくれば増えてくるほど、人間は不幸であり、社会においては、多くの問題を抱えざるを得ない。自分が好きな人が増えてくれば、増えてくるほど、現実に自分は幸せになる。そして、だんだんと問題を抱えることから救われていってですね、心楽しい人生が始まるわけですね。実際問題、会社の中に半数以上、嫌な人がおったら、もう、もうその会社におれへん。どんだけ、その自分にとって快いというですね、そういうこの人を増やしていくかがですね、自分が幸せになる原理であり、また自分が快く、心楽しく仕事をすることができる原理であり、人間として、自分が成長していく大事な方法論なんですよね。**

**そのためには、対立というものをどういうふうに解釈をする必要があるのか。対立というのは、自分が学び取らなければならないものを持ってる人間が誰であるかを教えてくれる現象だ。われわれ、対立を経験することなしには、自分にないものを持ってる人間と出会えない。対立しないような人とばっかり付き合っておったら、だいたい持ってるものが同じだから、対立しないんですから、だから、あんまり成長することはないんだ。本当にどこまでもね、俺、もっともっとビッグな人間になりたい。俺はもっともっと人間として成長したいんだと思っておるならばですね、われわれは、この自分にないものを持ってる人間と出会って、自分にないものを相手から学び取ることの喜びというものをですね、知らなければならない。気の合う仲間、考え方の同じ仲間、立場の同じ仲間と付き合っておったら、心楽しい、愉快だ、気楽だ。だけども、それは命の次元からいったら、それは安逸をむさぼる人生であり、易きに流れる人生である。苦労と問題を避けて通ってる人生である。そこには決して成長はないし、真の意味での人間の幸福など、そこには出てきようがありません。**

**易きに流れる、安逸をむさぼるが故のですね、ちっぽけな、幸せ感だ。命は常に進化という方向性にですね、動いておるのであって、命の本当の喜びは成長にあるわけですね。成長しないということは、命の次元からいったならばですね、それはこの怠けておるというかですね、易きに流れる、安逸をむさぼるという、そういう状況であって、本当は何事も変化しなければ、それほど退屈なことはない。よりよい方向性に変化するが故に、楽しい、幸せ、それが本当の命の実感であります。自分と同じような考え方の人間とばっかり付き合っておったら、そこには成長はない。心楽しいと思ってるのは錯覚であってですね、それは実は、この成長してないというのか、停滞してる。停滞してるということは、変化がない。成長がない、変化がない。その意味においては、命は退屈なんですよね。本当の喜びにはない。本当の喜びには、本当の喜びは、そこにはないんですね。**

**でも、現在は多くの方々がね、その偽物の幸せを、安逸をむさぼる、易きに流れる、その状態を幸せと思ってしまってですね、そして、問題や悩みを避けて通ってしまっておる。対立を避けて通ってしまっておる。だから、人間的成長という意欲を持ったですね、人間が、ほとんどいなくなってしまったんですね。現在の自分でいいわと。べつにそんな成長、成長って、努力せんでもいいわと。成長といっても、能力における成長はね、学校で習ってきてますから、能力における成長はしようとする人はおるんですけど、だが、人間としての成長というものを本当に強く願う人間というのは、ほとんどいなくなってしまった。それが結果として、離婚の激増、幼児の虐待、戦争という、この不幸な現実をもたらしているわけですね。もっともっと、われわれは、人間としての成長という、この意欲に燃えるですね、そういう生き方をしなければならない。そこに本当の充実感、本当の生きる喜び、本当の幸せというのがですね、命から湧いてくることになるんですよね。**

**誰でも、その今、自分の持ってる力でできることしかしようとしない。自分と、その快く接することができる気の合う仲間としか付き合わない。これは完全に停滞であり、易きに流れる、問題を避け、悩みを避け、この挑戦していくことから逃げておるですね、そういうこの人生になっておるんだということなんですね。だけど、多くの人がそうなってしまっておる。もっともっと、われわれは本当に命が望んでおるようなですね、人間としてもっともっと成長したい。人間性において、人格において、もっともっと自分はこの成長していきたい。素晴らしい人間になりたい。そういうこの意欲をね、強烈に持ち続ける必要があります。これは、死ぬまで続く努力なんで、どこまでいっても終わりがないんですね。終わりはない。上には上がある。下には下がある。そういう世界です。能力においては、もっともっと成長したいという気持ちを持ってる人も多いんですけどね、だけど、人間性として、人格として、もっともっと成長したいという意欲を持ってる人は、ほとんどいない。これは、何故にそうなったのかといったら、ある意味では、個性の時代だと。個性なんだからね、どうだってええじゃんというね、そういうふうなこの気持ちが、多くの人に芽生えてるんですね。だから、人間としてもっともっと成長したいというような、そんなことはね、べつに考えなくってもいいと。個性なんだから、いろいろあっていいんやと。どうだってええやんという、そういうふうなですね、安易な気持ちにこうなってしまって、多くの人が人間的な成長意欲というのをなくしてしまったんですね。**

**だけども、この個性の時代であればこそ、ますます人間的成長が望まれるんですよね。なぜかといえば、個性の時代というのは、いろんな考え方があってもいい、いろんな性格の人がおってもいい、いろんな立場の人がおってもいい、いろんな感じ方の人がおってもいいというのが個性の時代ですからね。その中でですね、人間関係のトラブルをできるだけですね、この少なくしていってですよ、そして、このみんなと仲よく力を合わせて生きていこうと思ったら、必然的に自分とは違う考え方の人と共に仲よく生きていく力をつくっていかないかん。自分と違う性格の人とも仲よくなっていける力をつくっていかないかん。自分とは違う宗教や、自分とは違う立場の人とも、仲よく生きていく力をつくっていかないかん。そうでなかったら、個性の時代というものをですね、生き抜く実力は生まれてきません。個性の時代であればこそ、われわれは、もっともっと人間として成長したいというね、この人間性の成長に関する強烈な、この願望、燃えるような欲求というものを持つ必要がある。それがなかったならば、個性の時代は生き抜いていけないということですね。**

**その意味においてもですね、まず、この自分が相手を敵として見たり、自分が相手を嫌なやつやなと思ってしまったりですね、自分が相手に反感を持つというようでは、自分は不幸ですからね。自分が相手を敵として見るとか、自分が相手を嫌だなと思うことは、自分の心を汚してるんですよね。自分の心を乱してる、自分の心を汚してる、自分を汚してるんですよ。相手を嫌だなと思ったら、瞬間にその人は不幸ですからね。幸せではなくなってしまうんですよ。多くの人を自分がですね、快いと思って受け入れることができる力をつくっていかないと、本当には自分の幸せ度合いは成長しませんし、増していきません。個性の時代であればこそ、そのことは強烈に要求される人間性の成長の方向性です。いろんな個性の人と関わることができる力、それこそ、個性の時代における人間的成長なんだ。それで、どうしたらですね、この自分が相手に感じる嫌なやつやとかですね、反感とか、対立心、敵対心というものを自分の心から除去していって、自分の心の汚れを清めることができるか。自分の心の汚さをですね、拭うことができるか。**

**そのためにはですね、われわれは、この対立という現象、対立という現象は、自分が人間として成長するために、教えてもらわなければならないものを持ってる人間が誰なのかを教えてくれる現象が対立なんだということを、われわれは知る必要があります。さまざまな個性があればね、対立はなくなりません。対立はますます増えてきます。それを嫌だなと思ったら、自分は不幸です。会社の経営においてもですね、同業者がたくさんあったならばね、競争というのは絶対なくなりません。だけど、これまではですね、同業者間の競争というものをどういうふうに処理して対応してきておったかといったらですね、これまでは、その同業者が横並びで競争してですね、ライバル会社をぶっ倒せっていう、そういう仕方で市場圏を争うというかですね、テリトリー争い、このシェア争いというものをね、やってきたんですね。だけど、それではですね、そういう競争というものを、競争というものをライバル会社を倒すという方向性に持っていったのではね、もうそれは今日の経営感覚からいったら、醜い経営であり、レベルが低い経営であり、見苦しい経営だといわれてですね、今はすべてのものが量から質へと転換するという時代になってますから、経営にも品格が必要だと。競争というこの関係性を、ライバル会社をぶっ倒せっていうようなことでやってる、そういうこの経営を醜い経営だとね、言われてしまっておる。**

**これからは経営にも品格があるんだというふうに、こう言われてる、そういう時代で、経済界でも経営品質賞という賞があってですね、経営品質がこの品よくなっていくと褒めてもらえるというふうな、そういう賞があるんですよね。それほどまでに質の向上というのは、いろんな面で、叫ばれておる。製品の質の向上が叫ばれておるし、仕事の質の向上が叫ばれておるし、人間の質の向上が叫ばれておるし、経営の質の向上が叫ばれておる。みんな質へと質へとこう、意識がですね、この向いているという、そういう状況になってきておるわけであります。そして、現実にはですね、競争というこの永遠になくならないですね、関係性というものをどう処理しているかといったらですね、競争というこの関係性を、ライバル会社をぶっ倒せという、醜い経営に持っていってしまうんじゃなくって、現実に存在する競争のエネルギーを内面的に消化していって、その競争というエネルギーを、力を、自己変身、自己創造、自己変革の力に変えていく。敵を倒すことによって、生き残り、利益を上げていこうとするんじゃなくってですね、競争という現象を内面化することによって、自己変身、自己変革、自己創造という、この会社の内面的なですね、このリストラクチャリング、構造改革をしていくことによって、自ら業態の転換を図り、他の会社と、同業他社とは違う独特の個性というものをですね、会社につくり上げていくという、自己成長の、この努力をすることによって、生き残り、利益を上げていくのがですね、品格のいい経営だというふうに、今、言われ始めておるわけであります。**

**その意味においては、個性の時代になればなるほどですね、対立という問題が生じてくる。この対立という問題をですね、経営の場合と同じように、対立という問題をですね、相手を倒して自分が勝つという、そういうふうな方向性に持っていってしまうんじゃなくって、対立というものを通して、自分を成長させていくというかたちに持っていく。それがですね、今の時代の要請だということをですね、われわれは時代のこの原理として知る必要があります。経営においても、ライバル会社をぶっ倒せというんじゃなくって、その競争というエネルギーを自己変身、自己創造、自己変革という、業態の転換のエネルギーに変えていこうというのがですね、現在の主流なんですから。人間関係においても同じなんだということをですね、われわれは知る必要があります。それができなければ、今の時代に対応した生き方をしてるとは言えません。いついつまでも、違うものにむかついておったんじゃ、古い人間なんですね、それはもう。過去の人間なんですね。とにかく同業者がたくさんあったならば、競争という現象はなくなりません。個性の時代であったならば、考え方の違いが当然、出てくるわけなんですから、対立はなくなりません。人間、一生、対立と付き合い続けて、生きて死んでいかなければならない。そこで、その対立をどう処理するか。対立をどういうふうにですね、解釈して、どう乗り越えていくか。それこそ、まさに個性の時代の最大の問題だと。最大の人生の課題だ。最大の人間関係の課題だというふうに言わなければならないわけであります。**

**だから、対立というものをですね、その相手に勝つという方向性に持っていってしまうんじゃなくって、自己成長のエネルギーに変えていくという、この品格の高い処理の仕方というものをですね、覚えなければならない。その品格の高い処理の仕方というものをしていくための、この解釈、方法論がですね、対立というのは、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る人間が誰であるかを教えてくれる現象なんだ。対立というのは、自分が学び取らなければならないものを持ってる人間が、今、俺の目の前におるんだっちゅうことを教えてくれる現象なんだ。対立を経験することなしには、自分にないものを持ってる人間と俺は出会えないんだ。そういうふうなですね、解釈というものを対立に対してする力を持てるかどうかですね。そして、対立という現象が生じてきたならば、ああ、俺はこの人から何かを学ばないかんのやな。何か教えてもらわないかんのやな。そうせんことには、俺は成長せえへんのやな。相手を敵やとか、嫌なやつやっちゅうことを言うような、そういう見方をしておったら、俺の心が汚れるんやな。俺は駄目になるんやな。そういうふうにですね、思わないといかんという時代なんですね。それが個性の時代なんですね。**

**とにかく何かを学び取ろう。相手から何かを学び取って、自分を成長させよう。その気持ちに自分が傾いていけるかどうかですね。それがこの、まず自分の心から、相手を敵として見る目、相手を嫌なやつやと思ってしまう、そういう心情を自分の心から除去していって、そして、自分の心を清らかにし、自分のこの人間対応能力を成長させていく、この基本原理ですね。これができたならばですね、確実にこの自分が相手を敵として見る目、自分が相手に感じる敵対心というものをだんだんと払拭し、除去していくという力が命に宿ってきます。どんな考え方の人間に出会ってもですね、それをこの否定したり、批判したり、敵として見たりという、そういうせせこましいね、ちっぽけな、狭い人間性の状態自分が相手に対するということから、だんだんとこの成長していくことができます。残念ながら、これまでの人類はですね、今、私が申し上げたこの新しい対立に対する解釈というものを誰もすることができませんでした。もうこれまで、哲学の歴史、思想の歴史というのは、3,000年間以上あるんですけども、この対立というのは、自分が学び取らなければならないものを相手が持ってるんだ。そのことを教えてくれる現象なんだというふうに対立を解釈した人は、解釈した人は誰もいなかったんですね。だから、戦争はなくなりませんでした。だから、人間関係の対立の問題は、まだまだ現在、人類においては乗り越え難い課題になっております。**

**実際問題、人類はまだまだ違いを理由に離婚をし、違いを理由に子どもを虐待し、違いを理由に他人を排除し、違いを理由に戦争をしてるという、そういう状況から、人類は脱却できてない。脱却できてないんじゃなくて、ますますその状況が、この深刻になってきてるわけですね。もし、この対立というのは、自分がその成長するために学び取らなければならないものを相手が持ってるんだ。対立というのは、自分が学び取らなければならないものを持ってる人間が誰であるかを教えてる現象なんだということが、全人類にちゃんと認識されたならばね、必然的に戦争がなくなる方向性に人類は動き始めます。そのことがちゃんとわかったならば、初めて離婚の激増は止まります。そして、自分の子どもが自分の言うことを聞かんからっちゅうて、お父さん、お母さんがむかつくというような、そういう感じにならないで済みます。親が子どもを育てようと思ったら、その子どものことをちゃんと親が知ってあげて、学んであげないとですね、親は子どもを教育できない。その子の親になろうと思ったら、その子から親は学ばなければならない。夫婦でもね、その女の夫になろうと思ったら、その女から、その女を学んであげなければ、その女の夫ではないんだ。その男の妻になろうと思ったら、その男から、その男を学んであげなければ、その男の妻ではないんだ。一般的な妻、一般的な夫なんていないんですからね。みんな個性の関係でね、恋愛をして、そして、一緒になるわけですから。他人、ほかの男のことを知ったって、自分の主人のことを知らなければ、自分の主人の妻になれませんよ。ほかの女のことをどんだけ知っても、自分が結婚したら、その妻たるべき女のことをちゃんと知らなければ、その女の夫ではないですよ。**

**自分の子どもから学ばなければ、その子の親ではないですよ。本から学んじゃったりしてね、自分の子どもを本と比べてしまったりしてね。本を標準にして、自分の子どもを客観的に見つめたりしてね。そして、遅れてるとか、進んでるとか言って、喜んだり、悲しんだりしてる。これは他人の目ですよ。親の目ではないんだ。子どもには個性がある。みんな成長の度合いが違う。その子の性格を知り、その子の能力を知り、その子の能力の水準を知り、その子の人間性というものをちゃんと見つめてあげなければ、その子に正しく対応した愛を注ぐことはできません。本当にそんなことをしてくれるお父さん、お母さんがほとんどいない。だから、子どもたちはね、どんなにお父さん、お母さんから愛されておってもね、お父さん、お母さん、全然、俺のことなんかわかってへんわとこう言ってね、反発したくなってくる。それはお父さん、お母さんが、本当にその子どもを理解しよう。その子どものことをわかろうという努力をしてないからです。客観的に見てしまってるからです。だから、愛は染み込まない。どんなに愛しておっても、その愛は子どもの命に染み込まない。だから、子どもはお父さん、お母さん、全然、俺のことなんかわかってへん。全然、私のことなんか、本当には理解してくれてないわと言ってしまうんですよ。**

**ここにはまだ、結婚してないね、若い方々もたくさんいらっしゃると思いますけど、ぜひね、結婚されたらね、そのことを忘れないでですね、個性の時代に合った努力というものをですね、ぜひこのしてもらいたいと思います。個性の時代であればこそ、この違いをちゃんと理解し合いながらですね、互いに学び合いながら付き合うことが必要なんですね。これは前にも、愛の問題のところでお話をしましたけれどもですね、これまでの時代は違いを理由に対立をし、戦争をしてきた。だけど、これからわれわれがつくっていかなければならない社会は、違うんだから、教え合えるじゃないか。違うんだから、学び合えるじゃないか。違うんだから、助け合えるじゃないか。違うんだから、協力できるじゃないか。そういう社会をこれから、われわれはつくっていかなければならないんですよね。いつまでも違いを理由に対立しておったんでは、社会は完全に崩壊します。社会の秩序を崩壊します。個性の時代なんだから、違うということをプラスに解釈できる。違うんだから、何ができるのか。違うんだから、幸せなんだというね、そういうこの意識を成長させていかないと、個性の時代をたくましく、幸福に生きる力は人間に宿りません。**

**そのためにも、まずね、ぜひ皆さん方にちゃんとわかってもらいたいのは、対立というのは、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る人間が誰であるかを教えてくれる現象なんだ。対立を経験することなしには、自分が学ばなければならないものを持ってる人間が誰であるかを知ることができないんだ。対立だけが、対立だけが、自分にないものを持ってる人間は誰かを教えてくれるんだ。対立して初めて、自分が学び取らなければならないものを持ってる人間と出会えるんだ。だから、対立というものを経験して、われわれは相手から教えてもらわないかんのだ。相手を学ばないかんのだ。相手を勉強せんないかんのだ。そのことが、どれだけですね、ちゃんとわかるか。これが夫婦が幸せに生きていくための根本原理なんですよね。違うと嫌やなと思ってしまったら、もうその人たちは、いつか別れますよ。もし別れなかったとしたら、別れなかったとしたら、結局、耐えるか、悩むか、苦しみながら共に生きるしかない人生なんですよ。お互いに教え合ったり、学び合ったりという、この愛の交流がなかったら、夫婦は絶対に一緒にやっていけません。**

**これはもう会社内部でのですね、さまざまな人間関係も全部共通する人間関係の基本原理です。違うんだから、教え合わなければならない。違うんだから、学び合わなければならない。言わんでもわかってよということは、これはないんですよ。言わなきゃわからないんですよ。自分のことを相手に教えてあげなければ、相手はわかってくれないんだ。だけど、友達なんだから、いちいち言わんでもわかってよってね、言ってしまったり、もう長い付き合いなんだから、言わんでもわかってると思ってやってしまってると、どんどん、どんどん、このお互いにわかり合えない溝が広がっていってしまってですね、いつかなんか変な感じになってしまったなということにこう、なるんですよね。もっともっとお互いに教え合わなければならない。自分のことを相手にちゃんとわかってもらう努力をしなければならないし、またお互いに学び合うというですね、その努力をし合わないと、人間関係はうまくいきません。**

**日本には昔から、この腹というのがあってですね、俺の目を見ろ、なんにも言うなとかね。男同士の腹の内というのがあったんですけどね、それをやってると、今の時代は誤解を生じますからね。やっぱり、そのちゃんと説明してわかってもらう努力というのが愛だということをね、やっぱり、わからないと、個性の時代というものを生き切る力は出てきません。同じ定めで、同じ掟で、同じ法律のもとでね、同じような考え方のもとで生きてる人間同士やったらね、なんにも言うなと。おまえの気持ちはわかっとるわとこう、言えるんですけどね、お互いにその生きる原理が違っておったら、なかなか腹ではわかり合えません。説明しないと。画一性のね、画一性の時代でね、個性のない時代ならね、なんにも言わんでもわかっとるわと、こうなるもんなんですけどね、だけど、今はその画一性の時代じゃないんだ。金太郎あめの時代じゃないんだ。個性が大事な時代なんだ。だからこそ、説明し合い、教え合い、学び合うというね、その愛の行動が絶対に必要なんですよね。教え合うことは愛の表現なんですよ。学び合うことも愛の表現なんですよ。**

**それをしないと、個性の時代の会社の組織は、うまく運営できません。上司と部下の間に意思の疎通がなくなってしまいます。とにかく、この対立をどう解釈するかっちゅうことは、ものすごく重大な、人類の未来に関わる大きな問題であり、また一個一個の個人のですね、幸せに関わる重大な課題です。嫌やなと思う人間が周りにおったら、本当に嫌ですからね、これはもう。不幸ですよ、これは。環境自身が自分にとってマイナスですもんね。気持ちがいい人間が周りにおったら、どんだけ自分は幸せか。自分が環境を気持ちのいいものにしたり、気持ちの悪いものにしたりしてるんですよね。相手を自分が嫌なやつやなと思うか、相手から自分が教えてもらわないかんのやな。自分が成長するために、この人はおってくれるんやな。そう思えるかでも、全然がらっと自分の周りの雰囲気は違ってきますからね。人間関係も全然違ってきますよ。**

**あまりくどくどしく言い過ぎるかもしれませんけどね、これは今まで誰も考えたことがない新しい原理だから、だから、口を酸っぱく言わないといけない、重要な課題なんですよ。とにかくこの感情的対立というものを乗り越える力をつくっていかないと、人間の大きさに関わる底力という実力が出てきませんからね。ぜひ、その意味で、まず自分が相手に対してですね、対立心というものを持って接してしまうという、反感という心を持って接してしまうという、そういう自分というものをですね、乗り越えていくということから、まず人間関係の問題は処理していかなければなりません。そのために大事なことは、この対立に対する新しい解釈です。これさえできたならばね、確実に自分が相手と接する場合に、相手を敵として見る。相手を嫌なやつやと思う。相手に反感を感じながら、相手と向かい合うということは、だんだん、だんだん、なくなっていって、そして、少しずつ相手から何かを学び取って、自分を成長させていこうという意欲のほうが強くなってきます。それが自分の成長なんです。**

**相手を嫌なやつやなと思うという状態からね、相手から何かを学び取って、自分を成長させていく。そういう成長が、自分の心の中に起こってきます。これはものすごく大きな変化です。それが生じたら、どんだけ自分は幸せになるかですね。自分自身が幸せな気分で生きていくことができます。そして、自分と違う考え方や、自分と違う立場やですね、自分と違うものを持ってる人から、何かを自分が学び取って、そして、自分の考えをより高度にし、より厳密にし、より隙のない、より素晴らしい考え方に自分自身の考え方を成長させて、そして、どう言うかといったらですね、僕は君と出会えたので、こんなに成長できたよ。ありがとうねと言って、その自分と違う考え方の人にほほ笑んで感謝ができる。これが人間の大きさであります。**

**だけど、世の中には、こんな人間おるの、信じられんっちゅうような、もうとんでもないのがおったりしてですね、遅刻をするわね、仕事はせんわね、うそを言うわね、なんてやつやというようなね、そういう人もおるんですよね。だいたい会社にはいろんな人がおりますからね。だいたい１人か２人は、どの組織にもそういう人、おるんですよ。そういう、もうこんなやつからなんにも学ぶものはないなと思ったらどうするかと。こんなやつからは、なんにも学ぶものがないなと思ったらどうするかといったらね、こういうのもおって人間なんやと。こういう人もおって人間なんや。人間というものの中には、こういうのもおるんやっちゅうことを教えてもらっとるんやと思わないかんのですね。そして、こういう人とも付き合っていかんことにはね、現実の社会というものに対応した本当の仕事はできんのやと。こんなやつはいかんちゅうて、その間違っとるっちゅうて排除してしまったんでは、それだけ自分はちっぽけになってしまう。狭くなってしまう。そういう人と付き合うためにはどういうふうにしたらええんやろうと思って、いろいろ悩む、考えるんですね。こうしてみたらどうやろう。ああしてみたらどうやろう。それも愛なんですよ。**

**そして、そういう人とも対立、反感、敵対ということにならないでね、ちゃんと付き合っていく力をつくっていくと、自分の人間性の幅ができてくる。自分の人間性の豊かさができてくる。そういう人の心をも、そういう人のことをもちゃんとわかってあげることができる自分という成長が始まるんですね。とにかく人間というのは、どんな人間でも排除したらいかん。これは実際、人間は不完全ですから、そういうきれいごとばっかりは言ってられないんですけどね。だけども、原理からいったらね、あらゆる人間は、この大宇宙の母なる命によってつくり出された存在なんだ。そいつは生きとるんや。大宇宙の力によって生かされて、生きておるんや。宇宙には無駄がない。いったいなんでこういうやつがおるということがですね、宇宙の中で許されとるんやろうかとですね、思ったりしてですね、こういう人もやっぱり、存在として否定しないで、肯定的に見る目をつくっていくことが自分の成長なんやな。こういう人とも付き合っていかんことには、現実の本当の生きた社会に対応できる俺には成長できんのやな。こういう人と一緒に生きていこうと思ったら、どういうふうな自分の人間性の幅をつくったらいいんだろう。そういうふうに考えていったらね、どんな人をも否定したり、どんな人をも見下したりしない。そういうこの目というものがですね、人間にできてくるんですね。**

**だいたい罪を犯した人間をもですね、責める目で見るということは、自分の心の汚れであります。人間であったならばね、罪を犯した人間にも愛のまなざしを忘れてはならない。さぞかしつらかったろうな。さぞかし苦しかったろうな。どんなにつらかったろうな。かわいそうになと思う心があって、初めて人間であります。罪を犯したから、あいつは悪いやつや。これ、理性ですよ。人間の心は、そこには存在しません。失敗をした、罪を犯してしまった人間のつらさと、苦しさと、悲しさがわかるか。それがわかるかどうかに、人間であるかどうかの基準があります。どんなに変な、嫌な人間でもね、その人間を見下す目は自分の心の汚れであります。それは大宇宙の母なる命の願いに反する意識であり、行動なんだ。世の中には、精神病の人もいらっしゃる。実際、今の時代は、精神病とか、あるいは、閉じこもりとかですね、不登校とか、いろんなね、心の病をね、持ってらっしゃる家族をね、抱えてらっしゃる家はたくさんあります。だけど、その人も人間なんだ。人間しか精神病にはかかりませんからね。その人も人間なんですよ。だから、その人とも一緒に生きていく力をつくっていかなければ、われわれ家族として、人間的な愛を持って接していくことはできません。**

**自分にとって都合悪いからといってね、こんな人はおらんほうがええと。おってもらったら、私が不幸になるとか、そういうわがままな、そういう自己中心的なことを言うようでは、その人はちっぽけな人間です。人間なんだから、人間、生きてる限りは大宇宙の母なる命によって、産んでもらって、生かされて生きてるというですね、宇宙によって肯定されてるんだ。だから、こんなちっぽけな自分のこの小さな思いでね、それを否定したり、批判したりすることは許されない。どんな人でもですね、生かされて、生きておるんだから、その人と共に生きていくためにはどうしたらいいんだろう。この思いがね、愛ですね。そういう力によって、人間の大きさは、だんだん、だんだん、できてくるわけであります。だから、もう信じられないような人がおってもね、そういう人をも引っくるめて人間なんだ。それが現実なんだ。その現実に対応していく力をつくっていかないと、われわれは本当の意味でも現実を対象にした事業、商売はできない。**

**実際問題、皆さん方が関わられるですね、お客さまの家族の中には、精神病の家族を持った方もいらっしゃるでしょう。また、この障害者を持った家族もいらっしゃるでしょう。そういう方々への思いやりのある目を持ってね、そのご家族の方々と接しなければ、このアサヒグローバルの会社の成長はありません。そういう人とも、そういう人とも、この愛の目を持ってですね、接することができる自分というものに自分を成長させていくことがね、会社の発展でもあり、また自分の成長でもあり、人間というものに対するですね、自分の温かな心を育てていく方法であります。とにかくいろんな人がおるんだ。こんなやつはおったらいかんと思うことは、自分の小ささだ。すべての人が、生きてる限りは、生かされてるんだ。大宇宙によって生かされて、生きてるんだ。そこには何かしら、必然性というかですね、無駄ではない何かがある。そういうこの受け止め方をね、する意識というものをですね、われわれは自分自身に課さなければなりません。**

**そういう本当に温かなね、心を持って、お客さんに接してもらいたい。それで初めて、アサヒグローバルファンをね、世の中にたくさんつくり出していくことができるわけであります。ただ、家を売りゃいいという問題じゃないんだ。家は家族の幸せの象徴ですからね、新しい家を建てるということは、人生最大の事業ですからね。もうその施主さんにとってもね。そこには全家族の幸せが懸かってるんだ。その全家族への思いを持ってですね、皆さん方は接してあげなければならない。ものすごい心の豊かさと、相手の幸せを願うね、気持ちが要求されるのが、建設業ですよ。ただ家を建てて渡しゃいいというもんじゃない。その家の家族の本当の幸せに関わる、そういうこの大きな仕事であります。**

**ちょっと話が長くなり過ぎましたけどですね、とにかくこの、自分が相手を敵として見たり、自分が相手に反感を感じるということは、ものすごくこれは自分にとって不幸なことですから、ぜひその状況から自分を成長させることを考えてみてください。感情的対立というものを乗り越えなければ、人間の大きさは絶対出てきません。この自分が相手を敵として見る目がですね、だんだんなくなってきたら、今度は相手から自分に向けられてくる敵対心、相手から自分に向けられてくる反感というものをどう取り除いていくかというですね、そういうこの段階に入らなければなりません。相手から自分に向けられてくる、この対立心というものをですね、取り除いていこうと思ったらどうするか。そのためにはですね、まず３つのことが、その実践に入る前の心構えとして大事であります。相手から、相手が自分を敵として見てきたり、相手が自分に対して嫌な態度を取ってきたりしたときにどういうふうにですね、それにこう、対応していかなければならないか。まずは、とにかくは、自分が相手を敵として見る目を取り除いておかないと、この段階に入れませんからね。**

**だから、まずは、相手を嫌なやつやなと思って見る目を自分が取り除いておいてからの話なんですけど、次はどうするかといったら、３つのことがですね、まず自分の心の中になきゃならん。それはどういうことなのかといったら、人間というのはどんな人間でも愛されたいんだ。どんな人間でもわかってもらいたいんだ。どんな人間でも皆、認めてもらいたいんだ。どんな人間でも皆、褒められたいんだ。人間は生まれてから死ぬまで、どんな人でも、どんな悪人でも、愛されたいんだ。認めてもらいたいんだ、わかってもらいたいんだ、褒められたいんだ。その気持ちをみんな持ってるんだということを忘れてはならない。今、自分と敵対してる相手もね、愛されたいんだ、本当は。わかってもらいたいんだ。認めてもらいたいんだ。みんなその気持ちを持ってるんだ。そのことをまず、わかっていなければならない。**

**それから、２番目はですね、２番目は、自分と違うものに対して、嫌だなと思ってしまうんじゃなくって、自分と違うものに対して、興味や関心や好奇心や認識力を持って接すること。違うものと出会った場合には、その違うものに対して、好奇心を持つことですね。自分と違った考えに出合ったならば、なんでそういう考え方ができるんだろう。なんでそういう考え方になったんやろう。俺は知りたい。俺は知りたい。そういう認識欲を持ってですね、まずその違うものに対して接するという、そういう気持ちをつくる必要がある。**

**最後の３番目はですね、あいつのことを本当に誤解することなく、正しく理解する能力と人間性を俺の中につくっていかんと、俺はビッグにならん。俺は人間として成長できない。この人のことを本当にちゃんとわかる力を俺の中につくらんと、俺はビッグになれないんだというね、そういうこの自己中心的な人間としての成長意欲がですね、次には大事であります。相手のために、相手をわかってあげましょうって、そういう親切ごかしの善人根性じゃ、感情的対立という厳しさを乗り越えられないですよ。とにかく自分が成長するためには、こいつのことを本当にちゃんとわかることができる能力と人間性を俺がつくる以外にないんやと。こいつのためにわかってあげましょうじゃない。俺が成長するためには、どうしてもこいつのことをわからないかんのやと。そうせんことには、俺はビッグになれへんねんと。そういう自己中心的な人間としての成長意欲を自分が持てるかどうかですね。それがなかったらね、本当によい結果が出るまで、ことをやり通すというね、そういうエネルギーが出てこないんです。相手のために、相手をわかってあげましょうって、そういう親切ごかしの善人根性じゃね、相手がそれを拒否するような姿勢を示し始めたら、もうええわ、途中でやめてしまう。諦めてしまうんです。**

**途中で物事を放棄して、結果が出るまでやり通すという、そういうこの、なんていうんですかね、この姿勢というのがですね、なかなかできない。途中で大きな問題が出てきたら、もうええわでね、諦めます。それは、失敗する人間のタイプです。成功する人間というのは、結果が出るまでやめないんですよ。成功するまでやめない。それは成功する人間だ。大きな障害が出てきたら、もういかんなと思って、途中でもうええわとやめてしまう。これは失敗する人間のタイプです。成功する人間は、どんな困難が生じても、結果が出るまで、自分が思うよい結果が出せるまでやめないというのがね、成功する人間のタイプであります。プロというのは、結果が勝負ですかね。結果が出なければ、プロとしては力がないんだ。プロというのは結果で、結果が勝負ですからね。結果が出てなんぼの世界ですからね。結果が出せなければ、どんないいことを考えておったって、どんないいこと言ったって、結果が出なければ、結局は偽物なんだ。結果が出なければ、その人の言ってることは間違いなんだ。結果が出たら、その人が言ってることは正しいんだ。その人は本物なんやと。それがプロの世界の基準ですからね。結果が出るまでやらんことには意味がない。価値がない。それは、この厳しい現実に対応する基本的な姿勢であります。**

**そのためには、相手のためにわかってあげましょうって、そういう親切心じゃ駄目なの。自己中心的な人間としての成長意欲、俺がビッグな人間になるためには、こいつのことをまずはちゃんと、誤解することなく、正しく理解する能力と人間性を俺の中につくっていかんと、それを一歩一歩やっていかんと、俺はビッグな人間になれないんだと。俺は大きさのある人間になれないんだ。結果を出さないかんのやというですね、その気持ちが人間に実力をつくってくれるんですよね。それがプロの世界ですよ。結果が出るかどうかで、本物か偽物かが決まる。結果が出るかどうかで、自分のやってることが正しいかどうかが決まる。生きた現実というのは、まさにそういう厳しい基準を持ってるんですよ。生きた現実の中で通用しなければ、それは偽物だ。どんなに理論的に正しくたってね、生きた現実の中で結果が出なければ、その理論は間違ってるんだ。生きた現実は、真理の世界じゃない。生きた現実は、真実の世界だ。生きた現実が持っておる判断基準で受け入れられなければ、その真理は間違いだ。現実が勝負ですからね。結果が出てなんぼの世界だ。**

**とにかく、この相手から自分にですね、向けられてくる対立心というものを除去していこうと思ったら、まず基本的にですね、この人間は誰でも愛されたい、認めてもらいたい、わかってもらいたい、褒めてもらいたいという心を持ち続けて、生きて、死んでいくんだ。今、自分の敵になってるあいつもそうなんやと。敵も愛されたいんや。褒められたいんや。認めてもらいたいんや。わかってもらいたいんや。そうなんやということをね、まずわからないかん。そして、次は、自分と違うものに対して、興味や関心や好奇心や認識欲を持って対すること。そして、３番目には、人間としての成長意欲、俺がビッグな人間になるためには、とにかくあいつのことをちゃんと理解することができる能力と人間性を俺の中につくらんことには、俺はビッグになれない。相手のためにわかってあげましょうやないんやと。俺が成長するためには、俺がビッグな人間になるためには、どうしてもこいつのことをわからないかんのや。こいつのことを理解する人間に、自分はならないかんのや。理解できる人間に自分をする以外に、俺は成長できる道はないんや。そういうふうにこう思って、結果が出るまでそのことをし続ける。そのやっぱり、勇気がですね、その努力が肝心であります。まだ途中ですけども、一応、１時間半たちましたので、ここで休憩を10分間入れて、次のまた話に入りたいと思います。どうもありがとうございました。**

**（休憩）**

**芳村：それでは、今日の後半の話を始めたいと思います。先ほどの続きですけど、相手から自分に向けられてくる敵対心というのをどう除去するかということですね。先ほど申し上げたように、その実践に入る前に、３つのことをですね、自分の心の中に意識していなければならないね。それが、第１番目に、人間はどんな人間でも愛されたい、認めてもらいたい、わかってもらいたいという気持ちを持っておるんだ。その気持ちに応えてあげさえするならば、仲よくなれない人間はいない。これは愛の話のところで申し上げたことですけど、とにかくどんな人でも、みんな心の奥底では愛されたい。みんな認めてもらいたい、わかってもらいたいという願いを持ってる。その心に応えてあげるならば、どんな人とでも必ず仲よくなれる。２番目が、この自分と異なるものに対して、興味を持ち、関心を持ち、好奇心を持ち、認識欲を持って接するという、その気持ちを育てていかなければならない。３つ目は、この自分がビッグな人間になるためには、今、自分の目の前におる、その人のことを本当に誤解することなく、正しく理解することができる能力と人間性を俺の中につくっていかんと、俺はビッグになれない。人間として大きな人間になれない。成長できない。この３つのことをですね、まずしっかり自分の心に置いて、実践に入るんですね。**

**実践に入るということは、どういうことなのかといったらですね、まず自分のほうから、相手を敵として見る目はなくなってるわけですから、だから、相手から教えてもらいたいというね、そういう気持ちを持って、どうしてあなたがそういう考え方になったのか、本当に私は知りたいんです。教えてくださいと言ってですね、そして、いろんな質問をするわけですね。とにかく自分の目の中には、相手から教えてもらいたい、学びたいというね、その姿勢が強烈にこの自分の目や表情、態度に見えるというね、そういうこの姿勢で相手に対さないといけません。相手に質問して、相手がなんか言ってくれたらですね、相手がどんなことを言ってもですね、常に、ああ、そうだったんですか。そんなことがあったんですか。なるほどねと言って聞くというね、この全面的に、肯定的に相手の言うことを受け入れようとするという、そういうこの自分の姿勢がなければなりません。ちょっとでもですね、相手がなんか言ったときに、ちょっとでも、「でも」とかね、「だけど」とかね、「しかし」とか言ったら、これは相手は、その対立の状態にあった場合には、完全に相手は心を閉じて、本当のことを言ってくれなくなってですね、また反感を持ち合うような、そういう状況に逆戻りしますから、絶対に反論するようなですね、このセットである、「だけど」、「でも」、「しかし」という、この言葉を絶対に遣ったらいかん。禁句なんですよね。**

**これはですね、精神的な病を持った方の心を癒やす、和らげるというね、そういう方法として、この心理療法家とかですね、あるいは、この精神的なセラピストの方々が用いる方法なんですよ。質問をして、どんなことを相手が言っても、絶対に反論はしないと。全部肯定的に受け止めてですね、そして、この聞いてあげるというね、そういう態度を取るとですね、話してるほうでは、完全に自分のことを相手は受け入れて、聞いてくれて、わかってくれたという、そういう満足感があるもんですから、だんだんと、その気持ちが晴れてきてですね、そして、全部わかってもらったっていう満足感でですね、心が癒やされる。あるいは、相手の質問に答えながら、いろいろ話しておる間に、自分で自分の問題点に気が付いてしまって、自分で自分の病を治す、心を癒やすという、そういう結果が出てきたりするので、これはもう心理療法家が必ず使う方法で、反論をしないんですね。これが相手の話を聞くための、非常に大事な基本的な姿勢であります。**

**だけど、ほとんどの人はね、やっぱり、日常生活で考えてもね、べつに反論してるわけじゃないんだけど、ついうっかりね、「だけど」とかですね、「でも」とかですね、「しかし」とかって、こう話してる間に、この反論になってしまうような言葉をついつい遣いながら、対話してることが多いんですね。だけど、その言葉を遣ってしまったら、確実に相手はね、ちょっと引いてしまったりね、ちょっと何かしら、相手のやり方に対してむかついたりね、表情には出さなくってもね、心の中では非常に大きな揺れ動きがあるもんなんですよ。本当にそのちょっとした言葉遣いがね、人間の関係にはものすごく大きな心理的影響を与えるということもね、やっぱり知ってないといけません。ついうっかり言った、ついうっかり言ってしまった一言がね、もうその人を死に追いやってしまうこともある。だけど、何気なく言った一言が、その人に絶大な希望を与えることもある。本当、言葉というのは恐ろしいものなんですよ。言葉というものは、人を動かす力を持ってるんですね。本当に何気ない一言が、人の心に傷を付け、何気ない一言が、人に果てしない希望を与えることになってしまう。本当にこれは大事なことだと思うんですね。よくよく注意して言葉を選んで、どういうふうに言ったらいいのかということをね、この真剣に考えながら、言葉を発しないといけない。これもやっぱり、ものすごい自分の成長に関わる大きな課題だと思いますね。**

**とにかく、この相手に、どうしてあなたはそういう考え方をされるようになったのか、本当に知りたいんです。教えてくださいと言ってですね、いろいろ質問して、相手に何か答えてもらって、答えてもらいながら、ああ、そうだったんですか。そんなことがあったんですか。なるほどねというふうに言えば言うほど、相手はね、いい気持ちになって、どんどん話してくれるんですよ。そうやってこう、質問しながら、相手のことを本当にわかろう、本当にわかりたいんだっていう気持ちで聞いてですよ、そして、最後に、ああ、よくわかりました。だから、あなたはそういう考え方をされるようになったんですね。よくわかりました。なるほどねといってですね、言うと、もう完全に相手はこちらのほうを敵として見る目というものをなくしてしまってます。これは必ずそうなるんですよ。一言も反論しないで、相手の言うことをすべて、ああ、なるほど。ああ、そんなことがあったんですか。なるほどねという、こう、全部、肯定的にですね、聞くという、そういう態度を持って接すればですね、ほとんどの、そういうこの対立心というのはですね、この消えてしまうもんです。**

**そういうふうな方法でですね、これは原理ですからね。すべてがすべて、この方法で、全部うまくいくとは限りませんけどね。だけど、原理ですからね。最低限の、この原理だけ覚えておいてですね、その状に合わせて、自分で知恵を使って、バリエーションをね、工夫すればいいだけの話なんですよ。一応、その方法でやるならばね、確実に自分が相手を敵として見る目はなくなってしまい、また相手がこちらを敵として意識するという、そういう意識は、相手からは消えます。その実践が、この結果としてどういうことになるのかというと、その結果、生まれてくる人間の大きさというのがですね、器が大きいという、そういう状態なんですよ。器が大きいちゅうことは、入れ物が大きいんですね。どんな人のことでも、誤解することなく、ちゃんと理解し、わかってあげることができる力。それが器が大きいという状態なんですね。この器の大きさができてくるとね、そうすると、どういうことになるかというと、あの人は、この任に値する器だといってですね、器の大きさというのは、他人に可能性を感じさせるという力を持つんです。ものすごくこれは大事なですね、この人間の実力なんですね。他人に可能性を感じさせる。器の大きさができてくるにしたがってね、他人は自分に対して可能性を感じてくれる。だから、何かにつけてですね、この人は、この任に値する器だ。そういうふうなね、この言い方がされます。**

**それはなんでかといったら、どんな人のことでも、ちゃんと理解することができる能力と人間性というものが、そこでできてきますからね。だから、どんな人のことでも、ちゃんと理解することができる能力と人間性というのは、これは社会生活の基本中の基本で、ものすごく大事な能力なんだ。人間が本当に社会生活をしようと思ったらね、他人が言ったことを誤解することなく理解し、自分のことを誤解されることなく、相手にわかってもらう。これは最低限度ですね、社会生活で大事なこの基本能力なんですよ。他人の言うことを誤解し、自分の言うことを誤解されておったんじゃ、社会生活、できるはずないですからね。皆さん方も学校で経験されたテストというのはね、あれはなんのためにあるのか。本当にテストというものが存在する教育学的な意味はなんなのかといったらね、先生が言うこと、他人の言うことをどんだけ理解できるか。また、自分のことをどんだけ他人にわからせることができるか。それを調べるのが試験なんです。だから、試験も実は、あれは事業の一環なんだ。だけど、今はですね、試験というのは確実にその子の能力を点数で判断する手段になってしまってるんですね。試験をする先生もですね、テストというものが持っておる人間学的、教育学的な意味を忘れてしまってるんですよ。また、試験を受ける側の学生のほうもね、試験というものが、いったいどういう意味を、この教育的に持っておるのかということも知らずに試験を受けてしまってですね、そして、その点数で一喜一憂するというね、そういう状況になってしまってます。**

**だけど、本来、試験というのは、社会生活ができるための基本的な能力があるかどうかを調べてみるような、そういうこの機能としてね、できたもんなんですよ。または、大学ではね、卒業するために卒業論文を書きます。あれは、自分の考えを他人に、先生にちゃんと理解できるように、表現する能力があるかどうか。いや、社会生活ができるかっちゅうことをね、試してるだけの話なんですよ。とにかく学校というのは、先生の言うことを十分に理解し、また、自分のことをちゃんと先生にわかってもらえるというね、そういうこの応答関係で、社会性というか、社会に出てちゃんと生きることができるという、基礎能力をつくるのが学校ですからね。そのことを考えてもね、われわれは社会の中で本当に人間として生活していこうと思ったならば、まずは他人が言うことを誤解することなく、正しく理解することができる能力と人間性というものをね、つくっていかないと、社会生活は成り立ちません。**

**次に必要なのは、この自分の言うことをちゃんと相手に誤解されることなく、わかってもらう力です。だから、相手がわからんからといってね、相手を見下してしまったりですね、相手のほうに問題があるんだと考えてしまうようでは、社会生活はできません。相手がわからない場合には、その人にわかるように話せない自分の能力に問題があると考えてですね、そして、どんな人にでも、誤解されることなく、自分のことをわかってもらえる力というものをつくる努力をする。それが社会生活の基本であって、それが愛なんですね。相手のことをわかるのも愛、自分のことをわかってもらうのも愛。それで初めて、社会というものがですね、うまく機能していく、動く、成り立つということになるわけですね。まず、とにかくは、この感情的対立を乗り越えるというね、この努力をすることによって、最初にできあがる人間の大きさ、これは器が大きいという大きさであります。器の大きさをつくっていこうと思ったら、器の大きさという実力をね、つくっていこうと思ったら、感情の問題を乗り越える力をつくる必要があります。**

**これはいかにもね、今、私が申し上げれば、難しいことのように思うかもしれませんけど、人間であるならば、社会の中で生きていくために、誰でも基本的に持っていなければならない力であるはずなんですよ。だけど、そういうふうな意識でね、学校では教えてもらってないし、教育されてもらってないもんですから、だから、まず社会の中で生きてくために必要なことは、他人の言うことを誤解することなく、理解することができる力だということを知らないで社会に出てしまってるんですよね。また、自分のことを誤解されることなく、ちゃんと相手にわかってもらう力がなかったら、社会では生活できない。そのことをちゃんと教えてもらわないで、社会に放り出されるんですよね。**

**だから、私の娘なんかでもね、もう今は結婚してあれですけど、独身で家におった頃はですね、自分流儀で何かこう、しゃべってくるんですよね。それで、そのときに、そのことがうまく理解できなくて、ここはどういうことなのと、ちょっと質問しただけなのに、もうええわと言ってですね、それ以上、説明してくれないで、ぱっとこう、逃げてしまうっちゅうわけじゃないけど、もう仲間やないと思ってですね、もうええわと言って、その自分が今、言ったことでわかってもらえなかったら、もうええわと言って、こう、行ってしまうんですよね。それ以上、説明しようとしないんですよね。すぐむかついてくるみたいなんですよ。こちらがわからないと。それはやっぱり、ちょっと社会生活をね、する上ではですね、非常に問題な態度なんですよね。相手がわからんと、もう仲間やないと。相手が自分の言い方でわかってくれへんなら、もうこれは、付き合わんでもいいっちゅうか、付き合う相手やないって、そういう判断でこう、生きてるみたいなんですよね。そのことをね、やっぱり、嫁入りをする前にはちゃんと言って、やっぱり、わかるように話からつくっていかんと、よその家に入ってうまくやっていけへんよっちゅってね、ちゃんと教えて出したんですけどもですね、だけど、家におるときはそういう感じだった。本当にもうなんか質問すると、もうええわって、すぐね、むかついてくるみたいでね、あれでは、やっぱりちょっと駄目ですね。**

**とにかく社会生活の基本がね、まずどこにあるのかということを知れば、これはそんな難しいことやなくて、当然これはできなきゃいかんことやっちゅうことがですね、わかってきますし、これは会社の中で仕事をするためには、これは絶対に必要。相手の言うことを正しく理解できなくって、自分の言うことを誤解されておったんじゃ、仕事になりませんもんね、これは。お客さんと対話をする場合でも、お客さんの意向をちゃんと正しく理解できなかったら、相手からまたクレームが付いたりしますしね。自分が説明することが、ちゃんとお客さんにわかってもらえへんなら、やっぱり会社の業務、仕事の流れに関わってきて、お客さんが何回も質問されたりしてね、なかなからちがあかんみたいになってきたりしますからね。とにかくこれは、仕事をする上でも、社会生活の上で、基本的な能力なんだっちゅうことをね、まずはちゃんとわかって、その力を成長させることにですね、まずは努力する必要があると思うんですよ。相手の言うことを誤解することなく、理解することができる能力と人間性、それを器が大きいっちゅうんですね。この器の大きさができてくると、必ず他人に可能性を感じさせる。この子は、この任に、この仕事に、この任に、この任務に値する器だ。可能性がある。そういうふうにこう、相手は感じてくれるんですね。**

**だけど、器が大きいだけでは、ただ相手のことをわかったっていうだけの大きさですから、今度は自分のことをちゃんと相手にわかってもらう。そういう大きさをですね、つくっていかなければならない。どんな人にでも、自分のことを誤解されることなく、ちゃんとわかってもらえる。そういう大きさをですね、つくっていかないかん。それが度量っちゅうんです、度量。度量が大きいというのは、器の大きさができて、その次につくっていく大きさが度量なんですね。度量というのは、どういうのかといったらですね、これはこの、あの人はなかなか度量の大きな人やなっちゅうのはどういうことなのかといったら、あの人は、こういう考え方を持ってるのに、なのに、そうではない考え方をも認めて、許すことができてる。なんて度量が大きいんやと、こう言うわけですよね。だから、度量が大きいという評価をですね、他人から、この自分にもらおうと思ったならば、自分のことがちゃんと相手にわかってもらえてなかったならば、度量が大きいという評価は、絶対返ってこないということですね。**

**この器が大きいというのも、度量が大きいというのも、これはですね、自分で自分、俺は器が大きいぜっていうわけの話じゃなくって、これは他人から、あの人はなかなか器が大きいと言ってもらって価値がある、この話なんですよね。俺は度量が大きいぜって、そんなことは言うべきじゃない。言う筋合いのもんじゃない。他人の評価で、自分の値打ちを言い表してくれるのが、器であり、度量ということなんですね。他人から評価されなければ、価値がない。これもやっぱり、社会のですね、基本原理でですね、現実社会というのは、自分の価値は他人が決定するという原理で動いておると。自分がどんなに素晴らしい能力を持っておってもですね、それが他人から評価されなければ、その人間は一文の価値もない人間だ。現実の社会というのは、他人からどう評価されるかによってですね、その人が現実社会の中で生きることができるかどうか決まるんだ。どんなに素晴らしい小説を書いたとしてもね、それを買ってくれて、読んでくれる人がなかったならば、その人は小説家ではないし、また小説家として飯を食って生きていくことはできない。**

**現実の社会の厳しさというのは、自分の価値は他人が決定するというところにですね、現実社会の厳しさがある。他人から評価されなければ、ゼロの人間。一文の価値もないんだ。社会は他人から評価されてなんぼの世界ですからね。他人から評価されなければ、ゼロなんですよ。とにかく現実的には。どんなに自分が努力して、素晴らしい能力をつくろうともね、その能力が他人の役に立たなければ、その人はゼロの人間、社会においては。自分の中ではすごい能力を持っておってもですね、他人がそれを評価しなかったならば、その人は現実社会の中で生きていくことはできません。他人から評価されてなんぼ。それが現実社会であり、それがプロのですね、社会の厳しさであります。プロは結果を出してなんぼだ。他人から評価されてなんぼだ。結果が出なければゼロだ。他人から評価されなければゼロだ。それが厳しいところですね、現実の。**

**でも、度量が大きいっちゅうことはもう、他人から、あの人はなかなか度量が大きいなと、こう、言ってもらわないと、価値がないんですね。そのためには何が必要なのかといったら、まず器の大きさをつくって、その上にですね、相手のことをちゃんと理解することができる能力と人間性をつくって、その上で、次は自分のことをどんな人にでもちゃんとわかってもらえる能力と人間性というものをつくっていく。そのことによって、初めてですね、この度量が大きいという評価がこう、生まれてくるわけですね。自分のことをちゃんと相手にわかってもらうためにはどうしなければならないかといったらですね、これまでは、自分のことを相手に伝えようとする場合に、だいたい説得というこの方法が、この中心だったんですよね。自分のことを相手に語る場合に説得という、そういうこの方法を用いる。説得というのは、これは自分のことを相手にわかってもらうだけじゃなくって、相手がそのことをわかったら、自分と、自分の考えに相手が同調してくる。一緒になってくるっちゅうことを期待するというね、そういうこの意識が含まれております。**

**説得というのは、自分の考えで、相手の考え方を説得して、自分と同じ考え方に相手を変えてしまうのが説得なんですね。だけども、この説得という方法を用いたのではですね、またかえって、対立をつくってしまう場合があります。そして、説得というのは、相手の考え方を自分と同じ考え方に変えてしまおうという、そういう意識が働きますから、それは相手の個性を奪うという、そういう結果になりますし、また、相手の考え方を変えさせるっちゅうことは、自分が相手を支配するという構造をつくってしまいます。だけども、今の時代というのは、個性の時代であり、人間が人間を支配することを悪だという、そういう倫理観が働いてる時代ですから、もう、もはや、今日の社会においては、仕事においても、あるいは一般的な人間関係においても、説得という方法で他の人に接することは絶対にしてはいけません。**

**じゃあ、どうするんだっていったらですね、説得の論理じゃなくて、納得の論理というものを用いなければならない。この説得の論理と納得の論理はどう違うのかといったらですね、説得の論理というのは、人間の本質は理性だという、そういう人間観に基礎を置いてます。人間の本質は理性なんだから、自分の理性を使って、相手の理性に向かって話さないと、人間が人間に話をしてることにならないというのが、説得の論理のですね、基本構造であります。だから、西洋人は説得力が強いんですよ。自己主張が強いんですよ。わからせようというね、そういうこのものすごい強烈な、自己表現があるんですよね。だけど、もはやそういう、この自分のことを相手にわからせようというね、そういうこの強制的な、支配的な人間の行動というのは、もうこれからの社会においては認められません。だから、もう西洋人は歴史的役割を終えてしまった民族です。もう欧米人では、これからの世界をリードすることはできません。これからの時代をリードするのは東洋人です。説得という方法ではなくてですね、納得の論理というものを用いることができる、そういう民族が、これからの世界を支配します。リードします。**

**じゃあ、納得の論理とはなんなのか。納得の論理というのはですね、納得というのは、これは感性で成り立つ、この現象というかですね、出来事なんですね。理性は理解する。納得するのは感性だ。納得というのは、まさに五臓六腑に染み渡るというね、その命でわかるというね、腑に落ちるというね。なるほどと、腑に落ちるというのは納得なんですよ。理性は理解する。頭でわかるだけですけどね、納得の論理、納得というのは、なるほどとこう、腑に落ちるという、腑に落ちるっちゅうことは、五臓六腑に染み渡るって、五臓六腑に染み渡ると、なんとなく酒を飲んでるみたいな感じですけどもですね。とにかくは、五臓六腑で、その腑に落ちるという、腑というのは、六腑というね、その腑というのは、内臓のね、基本的な臓器が六腑ですけど、その内臓にこの染みるというかですね、そういうこの命でわかるというのは納得なんですね。命で了解するというのが納得なんだ。**

**じゃあ、納得の論理とはどういう論理か。納得の論理というのは、人間の本質は理性ではない。人間の本質は心だというね、そういう人間観に基づいて成り立つ話法が、納得の論理です。納得という、この話し方なんですね。じゃあ、その人間の本質は心だっちゅうことは、どういうことなのかといったら、人間の本質は心なんだから、だから、人間が人間に話をするときには、自分の心を遣って、相手の心に向かって話し掛けなければ、人間が人間に話をしてることにならないという意識が大事だっちゅうことですね。これまではですね、人間の本質は理性だと考えてましたからね、自分の理性を使って、相手の理性に向かって話し掛けようということでやっておったんですよ。だけども、もはや今の時代はね、理屈やない。心が欲しいという時代なんだ。理屈を言われるとむかつく時代なんだ。心を求めるんだ。心が欲しいんだ。もう人間観が原理から大激変してるんだ。だから、それに対応して、われわれは話し方自体も、これまでの意識で話す話し方から、新しい話し方に大転換しなければならない。もはや説得の論理という理性の使い方はしてはならない。納得の論理という、心を遣って、心に向かって話すという、この力をですね、身に付けなければ、これからの個性の時代、これからのパートナーシップの時代、統合の時代というね、新しい人間関係が、この要求される時代に対応する自分になることはできません。**

**じゃあ、納得の論理という、この心を遣って、心に向かって話すとはどういうことなのか。人間の本質は心だということを意識して話すとはどういうことなのかといったらですね、まずは、人間が人間に話すときには、わかってもらいたいと思うから話すんだから、だから、まずはわかってもらいたいという願いと祈りが、自分の言動にこもっていなければならない。すなわち、心があるかないかは、願いと祈りがその言動にこもってるかどうかによって決まるんだ。心のこもってない言動は、義務的で、事務的な言動である。義務的で事務的な言動には、心はない。それは人間のこの行為じゃなくて、それは機械的な行為である。機械的な言動である。人間であるならば、その人間に対して話をするときには、そこに願いと祈りがこもっていなければならない。それが心がこもってるということなんだ。わかってもらいたいという願いと祈りを目に、表情に、態度に、命に表して、相手にしゃべるという力があるかどうか。それが仕事がどれほどうまくいくかどうかを決定するんですね。**

**相手がね、この子は義務的で、事務的にしかしゃべってないということがわかったら、相手も気がそれますからね。だんだん仕事はうまくいかなくなります。心がこもってないから、相手の気持ちは離れます。だけども、自分が相手になんか言ったりしたりするとき、その中に願いと祈りがこもっておったならば、その気持ちは確実に、その目と表情、態度と命から、こうにじみ出てきますからね。相手にわかるんですよ。本当に本気で、本気でしゃべってるか。本気で自分に接してるか。単に義務的か。義務的っちゅうことは、これは嫌々ながらすることですからね。義務やからしょうがないというんでね、嫌々ながらすることです。事務的というのは、機械的な仕事です。そんな態度でやっとったんじゃ、絶対に仕事はうまくはかどるはずはありません。今は理屈を求めてるんじゃない。心が欲しいんだ。その時代に対応するためには、われわれは心を遣って話すというね、その話し方に成長して、熟練していく必要があります。心を遣って話すとは、願いと祈りを込めて話す。願いと祈りがこもるっちゅうことは、本気やっちゅうことですね。まじや。浮ついた、言われたからしてるというんじゃない。自分がしようと思ってしてるというですね、その自分の意志がそこにこもってる。だから、まじなんですよね。意志がこもるから。本気なんですよ。だから、そこには願いと祈りが入ってくる。願いと祈りが入れば、気が入ったということになりますからね。気が入れば本気だ。それが相手に伝わる。だから、相手も本気で聞いてくれる。そしたら、うまくいってしまうというね、そういう連鎖が出てきます。**

**とにかく心を遣って話すっちゅうことは、願いと祈りを込めて話すことなの。そして、心に向かって話すとどういうことになるか。心に向かって話すということは、わかってもらえるように話す。自分なりに、自分なりに自分の言い方でしゃべっとったら、わかるかわからんかは、相手の能力の問題やっていうような、これは心に話してるんじゃなくて、理性に話してるんですね。心に向かって話すということはですね、わかってもらえるように話すという努力をして、こういうふうに言ったら、わかってもらえるかな。こういうふうに言ったら、わかってもらえるかな。こうしたらどうやろうな。ああしたらどうやろうな。いろいろ相手の前でですね、この自分を変えてみるというか、いろいろこう、創意工夫するんですね。そういうふうにして、わかってもらえるように言葉を選び話す。わかってもらえるように目つきや表情や態度を変えながら話す。そうすると、だんだん相手は、いったい自分に何を言わんとしてるんだろう。いったい自分に何をわかってもらいたいんだろうと思って聞こうとして聞いてくれる。すると、ものは売れ始めるんですよ。**

**まず商売のこつは、相手を聞く気にさせるかどうかなんですよ。だいたいセールスマンの方がね、最初、飛び込んでいくと、まずは消費者は断ろうとするんだ。どうしたら断れるかな、どうしたら断れるかなと思って、相手が聞いとったら、どんなに上手に説明しても、全然、ぬかにくぎなんですよね。全然手応えがない。まず売ろうと思ったら、相手を聞く気にさせなければ売れない。どうしたら、相手が聞く気で聞いてくれるか。相手が聞く気で聞いてくれ始めたら、ものは売れてしまうんですよ。それは関心、興味を持って聞くから、聞く気になるわけですからね。聞く気にならんかったら、セールスはどんだけやっても、本当にのれんに腕押しと申しましょうか、なんの反応もないですよね。でも、聞く気にさせるためにはどうするかといったら、どういうふうに言ったらわかってもらえるかな。その相手の気持ちをですね、この自分の感性で感じながら、ああ、ちょっと強く言い過ぎたかなと思ったら、ちょっと言葉を和らげて、もういっぺん説明する。ああ、ちょっと言い足らんかなと思ったら、またちょっと言葉を、説明を加えて言い直す。そういう努力をしてるとね、相手はその努力に感応し、その努力に反応してね、それでだんだん、だんだん、聞いてあげよう、そんなに熱心にこう言ってくれるんやったら、聞いてあげようってね、だんだんそういう気分になってきてしまって、ものが売れ始める。事がうまく生き始めるんですよ。**

**これはもう夫婦関係でも、親子の関係でも、会社内の業務の関係でも、全部同じです。わかってもらえるように話すという努力をしてたら、必ず相手は聞く耳を持って、聞く気になって聞いてくれるんですよ。だけど、相手のことを配慮しないで、自分本位にしゃべっておったらね、相手は、空々しいというか、本当には聞く気になって聞かないただ事務的に、嫌々ながらというか、事務的に、義務的に聞いてるだけでですね、うっかりすると、誤解されてしまったり、聞く気で聞いてくれないから、上っ面だけ聞いてですね、その表面的な理解しかしてくれなかったりというような、そういうことで業務はさまざまな差し支えが出てきます。とにかくこれからは、人間の本質は心なんだ。みんな心が欲しいんだ。心を求めてるんだ。心に響かなければ、本当にはわかってもらえないというですね、そこのところを大事にせないかんと。納得の論理というのは、自分の心を遣って、相手の心に向かって話すという話し方である。人間の本質は心なんだから、心に向かって話さなければ、その人に話してることにならない。話すときには、その言動の中に願いと祈りがこもってなければならない。わかってもらいたいという願いと祈りがこもってなければならない。これはすべての人間関係において、それは言えることです。**

**そして、相手に話すときには、わかってもらえるように話す。相手がわかってもらえないということ、わからないということは、自分の能力に問題があるんだ。わかってもらえるように話せない自分が悪い。自分のほうに問題があるというように考えないと、相手を責めることになりますからね。相手を責める目で見始めたり、相手を見下す目で見始めたら、もうこれはアウトです。もう絶対、人間関係はうまくいくはずがありません。相手がわからんときには、相手にわかってもらえるように話せない自分のほうに問題があると思い始めたとき、相手は聞く気になって、聞いてくれるという態度を取ってくれるんです。相手を責めたら、相手は反感を持って向かってきます。こちらが自分を反省して、自分が努力をしようと思ったら、相手は乗り気になって聞いてくれ始めます。これはもう心理学的なそのことですけど、ものすごくこの引いたり押したりっちゅうこと、ものすごく大事なこれはですね、この人間関係の基本の原理です。**

**そういうこの納得の論理というね、方法を用いてですね、どんな人にでも自分のことをわかってもらえるように話す力をつくっていくと、どうなるかといったら、そこに度量というものが生まれてきてですね、そして、器の大きさの上に、そういう納得の論理という力を持ってですね、話す力が出てくるとですね、もう１段上の人間の大きさができるんですね。相手のことがわかるという人間の大きさの上に、自分のことをどんな人にでもわかってもらうという大きさができてくる。これはすごい大きな、そういうこの感じを人に与えるもんなんですよ。そのとき、度量という評価になるわけですね。あの人はこういう考えを持っておるのに、それとは違う考え方をも認めて、許すことができる。なんて度量が大きいんだ。そういう評価が出てきます。人間の大きさというのは、それで止まるんじゃない。まだ上があって、今度は包容力の大きさという段階に入るんですね。包容力の大きさというのは、包容するためには、相手のことも十分わかってないといかんけども、自分のこともちゃんと相手にわかってもらってないと、包容力の大きさはつくれません。**

**この相手のこともわかって、自分のこともちゃんとわかってもらって、さあ、どちらがどちらをのみ込むかっていう勝負になるわけですね。相手を自分がのみ込むって、相手を自分が自分の懐に包み込むという力をつくっていかないと、包容力ではない。この包容力というのはなんなのかといったら、包容力というのは、自分とは違う考え方を持った人間をどれだけたくさん自分の懐に包み込んで、しかも、自分がびくともしないというのが包容力なんですね。自分と違う考え方を、自分の懐に包容できてもね、その自分が包み込んだ、その自分と違う考え方において、自分が影響されてしまってね、自分がぐらついてるようじゃ、それは包容力じゃない。社会においては、包容力がありそうで、なさそうで、うっふんみたいな感じのですね、そういう人が随分おったりしてね、この包容力がありそうで、なさそうで、うっふんというのは、どういうのかといったらですね、自分のことは全然、この横に置いておいてね、相手がなんか言うと、ああ、そうですねと言うんですよね。また違う人がなんか言うと、ああ、そうですねって、どんな人にでも、そうですね、そうですねで、この自分を出さないもんですから、誰とでもうまくいってるみたいに見えてですね、いかにもこう、包容力がありそうに見えるんですよね。**

**だが、それは自分を否定して、自分をなくしてしまった、こびへつらえなんですよね。こびへつらえと包容力とは、全然これは、この原理が違う。包容力というのは、自分とは違う考え方や、自分とは違う性格や、自分とは違う立場の人間を、自分の懐に包み込みながらも、自分が動揺しない。びくともしない。そういう状態を包容力というんですね。じゃあ、どうすれば、そういうですね、自分と違う考え方を、自分の中にこう包み込みながらもね、自分がびくともしない、不動心というものを持ってですね、そして、この自分を変えないで、自分と違う考え方を自分の懐に包み込むっちゅうようなことができるのか。この力をつくっていくためにはどうするかといったらですね、とにかく、その器の大きさをつくって、相手の考え方を十分にわかってあげる。自分が度量の大きさをつくって、自分の考えを相手にちゃんとわかってもらう。**

**その次にどうするかといったらですね、今度は、自分の考え方の中にですね、自分とは違う考え方の中から、自分に必要なものを取り入れてきてですね、そして、相手の考え方から何かを学んで、自分の考え方を変えないで、自分の考え方を成長させるんですよ。相手の考え方に影響されて、自分の考え方がぐらついて、変わってしまったんじゃですね、これは動揺してることになりますからね。そうじゃなくて、自分の考え方をがんと変えないで、その相手の考え方から何かを学んで、自分の考えを成長させていくんですよ。そのために、自分と違う考え方を、相手の考え方を変えさせないで、自分と違う考え方を持った人間を、その自分と違う考え方のままで、自分の懐に包み込んで、そして、自分と違ういろんな考え方から、いろんなことを学んで、そして、自分の考え方をより高度にし、より厳密にし、より隙のない、よりよい考え方に発展、成長させていこうという意欲を持ってですね、自分と違う考え方に関わるんですよ。そして、自分の考え方をより高度にし、より厳密にし、より隙のない、よりよい考え方に発展させていって、君と出会えたから、僕はこんなに成長できたよ。ありがとうねと言ってですね、そして、その自分と違う考え方に感謝をする。**

**それができると、どうなるかといったらですね、考え方が違うのに、自分の懐にたくさんの人間が飛び込んできて、この人に付いていこうというふうに言ってくれるんですよ。なんでかといったら、自分の考え方をちゃんとわかってくれてる。しかも、あの人は自分と違う考え方を持っておる。自分と違う考え方を持っておるのに、自分の考え方から何かを学んでくれて、しかも、成長していった。なんてすごい人なんだろう。この人に付いていこう。そういう気持ちにさせてしまうんですね。これが包容力なんですよ。包容力のある人間になろうと思ったら、まずは器の大きさをつくらないかん。それに度量の大きさをつくらないかん。そして、自分と違う考え方から何かを学んで、自分の考え方を成長させないかん。人から何かを学んで、そして自分を成長させていくことによって、他人の心を、この人に付いていこうと、こう流れにしてしまうんですね。それが包容力なんですよ。包容力というのも、俺は包容力があるぜって、そういう問題じゃないですからね。あの人は、なかなか包容力があると言ってもらわないと価値がないわけですから。あの人はなかなか包容力があるっていうのは、なんなのかといったら、考え方が違うのに、この人に付いていきたいと思ってですね、多くの人がその人の懐に飛び込んできてくれるっていう、そういう状態。それが包容力なんですよ。**

**相手の考え方を変えさせて、自分と同じ考え方に相手を変えてしまうのは、子分をつくるんですね。だけど、子分をつくるんじゃないんだ。包容力というのは、自分と違う考え方の人間を自分の懐に、その考え方のままで包み込む。違う考え方のままで包み込んで、そして、多くの人から学んで、自分を成長させていくんだ。そして、自分の考えをより高度にしていく。すなわち、この人の体験を自分は持ってないけど、この人の体験を、もし俺の中に取り込んだら、俺の考えはどう成長するだろうか。この人が勉強したことを自分も学ばせてもらって、自分の考え方の中にこの知識を取り込んだならば、自分の考えはどう厳密になるだろうか。そういうふうなですね、作業を自分の中でやっていくんですね。そして、多くの人からいろんなことを学んであげるというか、学ばせてもらう。この人は自分のことをちゃんとわかってくれてる。しかも、自分の考えを取り入れてくれて、しかも、自分よりも素晴らしい考え方に成長していった。なんてすごい人なんだろう。この人に付いていきたい。そういう気分にさせるんですね。**

**これは、昔からですね、男の世界でいわれてることですけども、「士は己を知る者の為に死す。」士というのは、武士の士ですね。武士の士というのは、立派な男というようなこと、そういう感じですけども、士というのは、それは男を意味してですね、「士は己を知る者の為に死す。」本当に自分のことをちゃんとわかってくれる人間が出てきたならば、もう俺はこの人のためだったら死んでもええと思ってしまうというのが、「士は己を知る者の為に死す」という言葉ですね。自分のことを本当にわかってくれる人が出てきたならば、もうこの人のために死んでもいいと思える。それほどの喜び、うれしさ、愛を感じるという、そういう世界なんですね。本当に自分のことをちゃんとわかってくれるという人が出てきたら、本当に親友になるしね、本当にもうこの人のためだったらっていう、そういう思いがこう出てくる、湧いてきたりするわけなんですよね。包容力という、その人の懐に人が飛び込んでくるという状態は、そういう気持ちに人をさせてしまってるっちゅうことなんですよね。**

**この自分と違う考え方から何かを学び取って、自分の考えをより高度で、より厳密で、より隙のない、より素晴らしい考え方に発展、成長させていくという、このことをね、発展的解消の論理というんですよ。発展的解消の論理。発展的解消というのは、これはよく新聞にも出てくる言葉ですから、知ってらっしゃると思うんですけど、この発展的解消、他人から学んで、自分の古い考え方を解消して、そして、自分の考え方を発展させていくので、発展的解消というんですね。論理というのは理性の使い方ですからね、論理というのは理性の使い方ですから、だから、発展的解消の論理というのは、自分の考え方の中に他人の考え方から何かを学んで、それを取り入れて、そして、自分の古い考え方を乗り越えていって、より素晴らしい考え方に自分の考えを発展させていくという、理性の使い方。それを発展的解消の論理というんですね。この理性の使い方ができると、包容力が成長し始めます。**

**だけど、人間の大きさは、包容力が終わりじゃないんですよ。包容力というのは、すごいもんなんですけども、だけど、まだこれは平面的な力なんですね。自分を中心にして多くの人間を求心力的にまとめていくというね、そういう力が包容力なんだ。だけど、現実のわれわれが生きてる社会は、３次元という構造を持った立体的な世界なんですね。平面ではない。じゃあ、この立体的な世界の中で住む人間が、最後に求めるべきですね、この大きさとはなんなのか。それは立体的な構造の中で働く統率力ですね。統率力の大きさというものを持って、初めて人間の大きさは、それ以上がない完成の域に到達します。統率力とはなんなのか。人を統率しようと思ったら、社会的な地位、立場がなかったならば、統率できませんからね。だから、統率力の大きな人間に成長していこうと思ったら、やっぱり現実的には、社会的地位を追求する努力をせんないけません。地位や名誉に憧れるというのは、なんとなく今の時代においては、あんまりいいことのないように思う方もいらっしゃるかもしれませんけど、だけど、現実に人間の成長には、地位が人をつくるというね、そういう原理があります。その地位が、立場が与えられなければ、持ってる能力も出てこない。地位が与えられることによって、その能力が出てくるというね、そういうこの能力が人間にはあるわけであります。**

**だから、どんな立派な人でも、村長さんは村長さん、町長さんは町長さん、市長さんは市長さん、県知事は県知事、総理大臣は総理大臣で、その立場にならないと出てこない能力があるんですね。それが統率力です。地位が人をつくる。そういう成長の仕方があります。これは、３次元という社会の中でできてくる人間の大きさなんですね。だから、まず、その統率力のある人間になりたいと思ったら、地位を追求する、立場を追求する、自分の立場を、次元を高くして、この上げていくというね、そういう努力をすることも人間的成長の非常に大事な、この要因であります。だけども、現実的にはですね、実力が伴わないで、係長になり、課長になり、部長になり、常務になり、専務になり、社長さんになったという、そういうふうな人もおったりして、地位はあるんだけど、なかなか人が付いてきてくれへんと。そういう悩みを持ってらっしゃる社長さんも随分と世の中には多いんですよね。**

**じゃあ、なんで地位はあっても、人が付いてこないのか。統率力という力を成長させていくためには、単に地位を追求するというだけの努力では駄目なんですね。そこに何が必要なのか。そこに要求されてくるのは人間力です。人間力。人間力というものには、これは以前に話したことがありますけど、人間力というものには、内的人間力と外的人間力がある。統率力というものを成長させていくために必要なのは、外的人間力である。内的人間力というのは、内、外というね、内的、外的という言葉ですけど、内的人間力とはなんなのか。内的人間力というのは、この人間の命の内面に秘められておる人間の力であって、人間は誰でもみんな、理性、感性、肉体という３つの要素を持ってますから、だから、理性に対応する知力、感性に対応する気力、肉体に対応する体力、そして、意志の力、愛の力、この５つが内的人間力です。この内的人間力というものが、社会に向けて表現されたときに出てくるものが、外的人間力というんですね。外的人間力。外的人間力とはなんなのかといったら、政治力であり、経済力であり、教育力であり、文化力であり、軍事力である。この５つが外的人間力というんです。**

**統率力というものを磨いていこうと思ったら、政治力を磨き、経済力を磨き、教育力を磨き、文化力を磨き、軍事力を磨いていくということをしなければならない。この外的人間力というのはですね、長い歴史の中で、人類が社会に向かって表現してきた人間の力。それを外的人間力というんですよ。政治力も経済力も教育力も文化力も軍事力も、これは歴史の中で人間がつくってきた力ですからね。だから、外的人間力という。外的人間力を成長させるためには、その内的人間力である知力と気力と体力と意志の力と愛の力、この５つを成長させなければ、政治力も成長しないし、経済力も成長しないし、教育力も成長しないし、文化力も成長しないし、軍事力も成長しない。外的人間力の基礎になるものは、内的人間力である。**

**この統率力というものを成長させていこうと思ったら、社会的地位にプラスすることの、政治力と経済力と教育力と文化力と軍事力が必要である。政治力とはなんなのか。政治力というのは、政治というのは、言葉で、言論で闘う、そういう世界ですからね、だから、政治家は言葉の力を持つことが必要です。すなわち、政治力というのは、自分の一言で何人が動くかというのが政治力なんですよ。自分が何か言えば、何人の人間が付いてくるか。それがこの政治力であり、権力の構造なんですね。だから、権力というのは、これは政治力の結果であって、政治力そのものはなんなのかといったら、自分の一言で何人が動くか。それが政治力です。この他人から信頼されるですね、内容というものを自分の人間性の中につくっていかなければならない。そのためには、政治力を磨こうと思ったら、知力を成長させなければならない。気力を充実させなければならない。体力も必要である。意志の強さも必要だ。愛の力も必要だ。この５つを成長させていくことによって、政治力は成長するんですね。**

**経済力とはなんなのか。経済力というのは、いかにも経済力というと、金があるぜという話に、こうなってきたりしますけど、そうじゃない。金があるというのは、経済力の結果ですよね。経済力そのものはなんなのかといったら、経済力というのは、この現実の社会に存在する経済システムを熟知しておってね、経済システムを熟知しておって、その経済システムを使いこなす力が経済力なんですよ。経済に支配されておったんでは、これは経済力があるんじゃないんだ。ということは、株は上がらんともうからんと思ってる人は経済力がないんですよ。株とか商品相場というのは、これはヘッジ機能でできてるもんですからね、上がっても、下がっても、もうかるようになってるんですよ。上がっても、下がっても、もうかって、金では絶対に困らんというのがね、経済力なんだ。それが経済システムを熟知しておって、経済システムを使いこなす力なんですね。**

**よく昔は、昔から財産の３分法なんちゅうようなことを申しましてですね、その財産を３つに分けるんですよね。株で３分の１、不動産で３分の１、現金で３分の１、これは財産の３分法といってね、どんな時代がやってきても、絶対困らんというやり方なんですよ。まだ、それだけでは非常に保守的ですからね、だから、これからデフレになっていって、ものの値段がどんどん安くなっていくなと思ったらね、不動産を売って金に換えるんですね。インフレになってきて、ものの値段がどんどん上がっていくなと思ったら、今度は現金で不動産を買って、不動産を増やすんですよ。そうすると、どんなデフレが来たって、インフレが来たって、もうどんどん、どんどん、財産は増えるというね、そういうやり方なの。それが、経済力があるということなんですね。どんな時代でも困らんということですよ。どんな時代が来たって、金は、財産は有り余ってしまうというね、そういうこの力が経済力であります。金では絶対困らんと。経済は絶対困らん。そういう方法もあるわけですよ。本当に経済力を持てばそれができる。**

**教育力というのは、これは親が子どもを育てるとか、社員を立派な後継者に育てていくとかですね、そういうこの教育力、だけど、教育力とはなんなのかと。教育力というのは、本当は影響力なんですね。自分の一挙手一投足、自分の立ち居振る舞いが多くの人に影響を与えてる。それが教育力の原形であります。その延長線上で、自分の言葉が人に影響を与えるという、そういうこの自分の行動が人に影響を与え、そういうようなかたちで教育力が成長するわけですよね。教育力がなかったならば、まだ統率はできない。文化力というのはなんだ。文化力というのは、これは文明と文化というのはね、紛らわしい言葉でですね、遣われてますが、文明というのは、これは現実に存在する社会のですね、現実に存在する社会の物質的、物質的豊かさのことを文明というんですね。文化というのは、現実に存在する社会の精神的豊かさのことを文化というんですよ。現実が持っておる、物質的豊かさが文明である。だから、文明が豊かというのは、物質的に豊かなんですね。**

**エジプト文明とか、ギリシャ文明とか、インド文明とか、中国文明とか、日本文明とかっていわれますが、文明というのは、その現実社会が持っておる物質的な面の豊かさのことを文明っちゅうんですよ。だから、文明があんまりないということは、物質的に豊かではない社会なんですね。文化というのは、これは現実社会が持っておる精神的豊かさのことです。文化力というのは、これはなんなのかといったらですね、社長さんは仕事もできるけどもね、小説を書いてもなかなかのもんやと。絵を描いてもなかなかのもんや。ギターを弾かせてもなかなかのもんや。そういうこの文化的な面で、何かしら玄人はだしというような、そういう独特の能力を持ってる。そうするとですね、その文化的な力というものが、社員から見て、尊敬の的になったり、あるいは、親しみを感じたり、心から服するという、心腹というね、そういう関係性をつくってしまうのが文化力なんですね。教育力とか、文化力というのは、人間関係に心腹、心から服するという、心腹という関係性をつくっていく、重要なこの社会の秩序を形成する原理であります。**

**文化力がないとですね、ついついばかにされてしまう。どんだけ金があって、どんなに仕事があって、どんなに政治力があっても、文化力がないとばかにされる。文化力があるとですね、その精神的に尊敬されますからね、親しみとかね、心から服するという、そういうこう信頼が生まれてきたりね、尊敬されたりする。それは文化力をつくる結果ですね。豊臣秀吉はね、もう政治力や経済力や軍事力では誰もかなわん。だけど、なかなかですね、諸侯が秀吉に心腹しないんですね。何かあったら、もういっぺん、ひっくり返したるぞという、そういうふうなこの気持ちを持ってる諸侯が多いと。なんとかですね、自分の子どもの秀頼に跡を継がせてですね、その豊臣家の安泰を図ろうと思ったら、心腹という関係性をですね、つくっとかないかんと思ってですね、そのために秀吉が用いた方法が茶道という文化を武士社会にですね、広げていってですね、茶道という文化で、この諸侯と自分との間に心腹という、この信頼と尊敬の関係をつくろうと思ったんですね。**

**ところが、秀吉は、残念ながら、生来のそこつ者というか、あまり文化的なことにこう、秀でた能力、なかったもんですからね、だから、そのお茶を勉強して、本当、わびさびを勉強したはずなのにですね、秀吉は金ぴかの茶室つくったりして、かえって、どこがわびなんや、さびなんやっちゅうことで、こう、かえってばかにされてしまったりしてね、結果としては、この諸侯の心腹を本当につくることはできなかったんですけど。だけども、一応、秀吉がなんで茶道というような文化をですね、政治に取り入れてですね、しかも、千利休という、茶道の師匠をですね、重用して、そして、自分は茶道の頂点に立ってる利休から直接的に学んでおるという、そういうこの関係性を諸侯に見せて、そして、その先生の利休でも、自分の膝元にひざまずくんだというね、そういう姿を諸侯の前で見せることによって、文化的にも自分が諸侯を支配するという、そういう体制をつくろうと思ったんですけど、結果的には失敗しましたけども、なんで秀吉がですね、茶道というものを、この政治に取り入れようとしたのかといったら、それは茶道という文化がですね、人間に信頼、尊敬、心腹という、そういう関係性をつくっていくという、そういうことに対する理解からね、そういうことをしようと思ったわけであります。とにかく現実的には、文化力という、精神的な能力、力というのは、非常に人間においてですね、信頼と尊敬と心腹という関係性をつくっていく、大事な外的人間力なんですよね。仕事ができるだけじゃなくて、何かしら、そういう文化的な面で秀でた能力を持っておるということは、非常にこれは大事なですね、現実を生き切る力であります。**

**最後、軍事力。これは国家的なレベルで軍事力っちゅうんですけど、軍事力というのは、危機対応能力ですね。現実には、悪は存在して、悪はなくならない。浜の真砂は尽きるとも、世に盗人の種は尽きまじとですね、石川五右衛門先生はですね、おっしゃいましたけども、この悪は絶対になくならない。だから、常に悪への備えというものをですね、いかなるときでも、ちゃんとしているというのがですね、この危機対応能力というふうにいわれるものであります。リスク管理とかですね、そういうもの。それをちゃんと持っておるっちゅうことが、この現実を生きる、また重要な力であって、悪への備えのないような人間は弱い人間で、自分の身を守ることができない。そういう現実の厳しさの中でですね、負けてしまうと。そういう意味で、常に人間は軍事力、この悪への備えというものをですね、自分の意識の中に持っていなければならない。どんなことがあってもですね、自分を守れるというね、そういう力というのは、これは家庭を守るためにも必要だしね、組織を守るためにも必要だし、国家を守るために必要である。とにかく外的人間力という、この政治力、経済力、教育力、文化力、軍事力、この５つがなかったならばですね、統率という力を具体的に発揮することはできません。**

**とにかく人間の大きさというのはですね、こういうふうな順序で、この積み重ねられていって、最終的には統率力というところで、その人間の大きさは完成するんですね。社会は３次元で、３次元の中に住むのが人間ですから、だから、統率力以上の人間の大きさは存在しません。とにかく実践的な努力の方法としてはですね、感情的対立を乗り越えるという実力をつくることによって、器の大きさをつくり、度量の大きさをつくり、包容力の大きさをつくって、最終的に統率力の大きさを目標にしながらですね、自分を成長させていくという、そういうこの思いを持ってですね、われわれはいろんなことに関わらなければならない。それは実践的に人格の大きさをつくるという方法論ですね。**

**これは、実践的原理ですけども、このもう１つ、精神的原理というのがあるんですよね。精神的な、意識的な方面からですね、自分の心の世界、精神の世界を大きくしていくという原理があります。基本的にはですね、人間はついつい、目の前の部分的なことに拘泥しがちなんですけども、常にですね、常に全体を見るという、全体の視野をなくさないという、そういうところにですね、大きさというものをつくっていく。また重要な原理があるわけであります。組織の中におったならば、常に組織全体のことを考えながら、今、自分がその場で取るべきですね、態度、方法を考えるというのがですね、組織の中での大きさであると。部分に拘泥することなく、全体というものの立場に常に自分の意識を置きながら、全体の中で、今、この場合、どういうふうな対応をしたらよいのかというね、そういうふうに考えるのが、この大きさのある考え方なんですね。常に全体の視野をなくさない。自分のことばっかり考えるんじゃなくって、家族全体のことを考えながら、今、自分はこの問題にどういうふうな言動を取ればよいのか。そんなことを考えるのが、家族という全体というものを意識しながら、自分が生きているという、そういう、現実ですね。常に自分の心の中に家族全体、会社全体、組織全体、国家全体、人類全体、この全体というものをどういうふうな大きさで考えていくかですね、そこに人間の大きさの、また基準があるわけであります。**

**常に全体を問題にし、全体というものを忘れないというのが、人間の大きさをつくる基本原理なんですけども、だから、全体というものにはですね、時間、空間という構造がありまして、全体には、この空間的全体性と、時間的全体性という、そういうこの領域があるんですね。空間的全体性というのは、この社会の広がりみたいなもんですけどね、空間的全体性という観点から、人間の大きさをつくっていこうと思ったらどうするかということなんですけどですね、この全体というのを、だいたい円でね、この表現する、円で表現するとしましょうね。これが全体としますよね。全体の中でいろんな出来事がこう、起こるわけなんですよね。その自分の立場というのは、肉体を持っていますから、自分の立場がありますよね。俺の立場から見たら、これはこうだと判断する。そうすると、必ずですね、180度、真反対からですね、いや、そうやないやないか、こうやないかと、こう言ってくる人間がおる。自分がこうだと言ったら、いや、そうやないという人間が出てきて当然であって、出てこなければおかしいという腹をね、いつも持って、現実というものに対応してるというのが、人間の大きさなんですよね。**

**自分はこうだと考えたらですね、自分の考えは絶対で、それに対立する人間がおったら、嫌やとか、自分、そうとは違う考え方は間違いやとか、自分と違う考え方はあったらいかんとかって思ってると、対立する人間が出てきたときにですね、びっくりして、動揺してしまって、自分の心が乱れて、対立心を持ってしまうんですよね。それはちっぽけな人間なの。その90度違うところから意見が出てくることもある。いろんな意見、360度からいろんなことが言えていいんだと思っておったら、どんな考えが、どんな反対意見が出てきてもびくともしない、動揺しないというね、そういう不動心というのが、こうできてくるわけですよ。自分の考えが正しいんで、ほかの考えは間違いやと思ってしまうと、違う考えが出てくるとむかつくんですよね。自分がこう、動揺するんですね。どんな考え、いろんなことが言えていいんだと思ってると、どんな考えが出てきても、それでいいんだと。そこから自分が学んで、自分の考えを成長させたらいいんだと思うから、不動心と、動揺しないというね、そういう大きさができてくるわけであります。**

**これは基本的になんなのかっちゅうと、対存在というんですけど、あらゆるものは対というね、一対という、対という、そういうこのあり方をしてるんですね。大きな人間というのは、昔から、清濁併せ呑むといってですね、清濁併せ呑むというのは、現実には表があったら裏があるんだ。善があったら悪があるんだ。真があったら偽があるんだ。美があったら醜があるんだ。上には下があり、右には左があり、光には影があってですね、みんな対という構造を成しておるのであって、いかに善がよくって、悪が悪いから、悪をなくそうと思っても、悪はなくならないんだ。悪をなくしてしまったら、何が善かがわからなくなってしまう。表と裏があって、紙は存在するのであって、紙、ペーパーでもですね、表はええけど、裏はいかんみたいなことを言われたら、紙さまはどうありゃいいんでしょうかなんてなことで、紙は困ってしまったりしますからね。表だけの紙はない。必ず表があったら、裏があって、存在なんだ。光と影があって存在なんだ。昼と夜があって存在なんだ。プラスとマイナスがあって存在なんだ。それが宇宙の基本原理なんだ。**

**必ず、悪がなければならない。悪があって初めて善が表れてくる。悪がなくなってしまったら、何が善かわからなくなってしまう。悪というのはなんなのか。悪というのは、この時代のどこに問題があるのか、教えてくれる現象だ。犯罪も、あらゆる悪は、この時代の問題点を教えてくれる現象だ。悪がなくなってしまったら、歴史は終わってしまう。社会はよりよくなるという道筋を発見することはできない。悪も現実を発展させ、成長させるために存在しておる原理である。悪があって、悪への備えをするから、人間は強くなり、立派になるんだ。完全に悪がなくなってしまって、善ばっかになったら、人間はふ抜けだ。悪があるから、命は鍛えられるのである。善ばかりでは、命は死んでしまう。光ばっかじゃ、命は干上がってしまうんですね。影があるから、憩える。そういう考え方が大きいっちゅうんですよね。善はいいけど、悪はいかんっちゅうのは、ちっぽけなんですよ。清濁併せ呑む、清らかと濁っておるという、この２つのものを共に認めることができる。清濁併せ呑むというのは、人間の大きさっちゅうんですね。**

**だけど、なかなか理性の時代を生きてきた人間は、その能力を持ってないんですね。みんな善はいいけど、悪はいかんと思ってしまってるんですよね。だけど、悪が存在する。どうして宇宙に悪が存在するのか。どうして社会に悪が存在するのか。どうして悪はなくならないのか。それは人間は不完全だからだ。また、自分はどんなに立派なことをしてもね、必ずその自分が立派なことをしたが故に損をして、それによって不利益を被る人間がおるんですよ。善は悪であり、悪は善だ。だから、人間が本当に人間らしい心を持って生きていこうと思ったら、どんなに素晴らしい、どんな立派なことをしてもね、その自分が立派なことをした結果、誰かに、誰かに迷惑が掛かってないだろうかとふと思う、その心が美しいんですよ。それが人間らしい心なんで、いいことをしたんだから、俺はいいことをしたんで善人やと思ったら、これは軽薄な、ちっぽけな、その取るに足らない人間なんですね。どんなにいいことをしてもね、そのことによって、誰かが迷惑を被ってないだろうか。その心に人間の温かみがあり、人間性があり、この人間らしい心というのは出てくるんですね。常に善悪一体であってですね、片方じゃ成り立たないというね、そういうことがわかってくると、だんだん人間の生き方に深みが出てきます。そういうふうにですね、対という、そういうこの構造というものをね、常に意識しながら生きておったら、どんなことが起こったってびくともしない、動揺しない。当然だとこう思えるんですよね。それが人間の大きさである。**

**これは単にこういう求心力的なね、方向性に働くだけじゃなくてですね、遠心力的な、こういう方向性にも働く力を持っておってですね、その建築学の勉強をしたらね、建築会社に就職せんないかんと思っとったら、とんでも８分、歩いて10分と申しましょうかですね、考えがちっちゃいんですね。建築学の勉強をした人間にしか書けない小説があるだろうと。建築学を勉強した人間でなかったら、撮れない写真がある。建築学の勉強をした人間しか描けない絵がある。建築学の勉強をした人間しかできない保険の仕事もある。建築学の勉強をした人間しかできない鉄鋼の仕事もある。いろいろあるんやと。現実に存在するすべての職業に対して、自分が持ってる能力が全部生かせるんやというね、それが人間の大きさなんですね。そういうふうにして、自分の可能性を認め、人の可能性を認めるというね、そういう大きさのある精神、心を持たなければならないと。そういうふうにして、人間の大きさはできてくるわけですね。**

**もう１つ、空間的全体性というのはですね、どの程度の世界、どの程度の大きさの世界というものを自分が意識してるか。あるいは、どの程度の大きさの世界と現実に自分が実践的に関わってるか。それが、人間の大きさを決める。現在の自分の大きさというのは、自分が実践的に関わっておる世界の、地域の、その広さがですね、自分の現在の大きさです。現在の自分の仕事が、この三重県という県内だけでとどまっておったら、その程度の大きさの今、力しか持ってないということですね。東海地方全体に及んでおったならば、その程度の大きさのところまで成長したっちゅうことですね。全国的にこの業態を転換するという力を持ったら、その程度に、そこまで大きくなったと。世界が相手やっちゅうことで、もっと大きな人間性になったと。どの程度の大きさの世界と自分が実践的に関わってるか。それが現在の自分の大きさを示す。また行動じゃなくて、意識において、意識において、どの程度の大きさの世界を意識しながら、今、自分が生きてるかということは、それは自分の大きさの可能性を表現するというふうに、こう言われるわけですね。とにかく、どの程度の大きさの世界で自分が関わってるか。どの程度の大きさの世界を意識しながら生きてるか。その成長度合いによって、人間の大きさもまた決まってくるというふうに言うことができる。これが空間的全体性という観点から、人間の大きさをつくる原理ですね。**

**もう１つ、時間的全体性というのがあるんですよ。時間的全体性というのは、これは現在、過去、未来という、時間の広がりなんですね。人間は、その現在に生きておりながら、未来のことを考え、現在に生きておりながら、過去のことを考える。この現在からどの程度の未来を意識しながら、現実を生きておるか。また、どの程度の過去を意識しながら、現実を生きておるか。そのことによって、人間の大きさというものが違ってくる。時間の幅がまたその人の人間の大きさをつくっていくというですね、そういう原理であります。この時間的全体性ということについても、空間的全体性についても、もっとちゃんと話せば、何時間かまた必要な、これは重要なことになるんですけども、一応、基本原理としてね、今日は実践的原理としての大きさをつくる話を、中心にしてさせてもらったんですけど、また機会があったら、この精神的原理のほうのですね、空間的全体性、時間的全体性という観点から、人間の大きさをつくるという話をね、また別の時間に３時間ほどかけて、お話をさせてもらいたいと思っております。特に今日は一応、どういうふうにすればですね、自分自身を大きさのある人間に成長させることができるのか。その基本原理を話させてもらいました。どうもありがとうございました。**

**司会：先生、ありがとうございました。最後に社長にお話をいただきます。社長、よろしくお願いします。**

**社長：ええとね、後半、やっぱり、僕は先生の話に付いていけなかったね。全体、空間的全体性。これは、だから、ちょっと、後半のちょっと前ぐらいからね、あかん、これはビデオを見なあかんなと思って、最後のほうだけね、ビデオを見て、自分なりにね、納得する。でも、僕はあほですから、明日になると忘れてます。でも、どうわけか、僕は実践に強いですから、困ったときに先生の話を思い出すんですね。僕は東大には入れない頭だから、全体記憶型じゃないですよ、ね。だいたい、ここにいる人、みんなそう。ちょっと記憶力のいいのが、１人、２人、いるかもわからない。その他大勢はね、今日、聞いたことを明日忘れる。だから、真剣に聞くということね。体に入れてしまったら、必要なときに出てくるから。それは先生が、命が、命が、命がっていうことをね、たくさん言うけども、命に覚えさせてしまったら、東大には勝てるんだから、ね。うちは、お金もないし、名前もないし、まだまだね、信用力、名前もないんだから、ね。東大生ぐらいには勝たなきゃ駄目だよね。１人１人が。でないと、うちが生き残ることはできないという感じだよね。**

**感想もね、言えば、先生がもし、ネーティブな英語をお話になるとね、これはいいなと思ってね、ずっと最初から聞いてた。どういう意味かというと、これはね、外人に受ける。先生にこんなことを言うと失礼だけどね。おい、おまえな、これがあるかどうか、確かめなきゃ駄目だよ。書けるかどうか、確かめろ。おまえ、営業マンやぞ。**

**Ａ：はい。**

**社長：トップ営業にはなれないよ。俺は確実にいつも確かめるんですよ。**

**Ａ：はい。**

**社長：だからトップ営業なんだぞ。いいか。先生が、もしネーティブの英語を話になられてね、オックスフォードかケンブリッジか、ね、マサチューセッツ工科大学か、どこでもええ。これ、先生、だあっと３～４時間、講義されたらね、外人はね、もう、うんともすんとも言えなくなっちゃうよね。でも、このレベルの話というのは、相当の、その英語力がいるからね。これは本山先生と海外に行ってても、僕はよく感じるんです。ものすごい高度の英語力がいるんですよ。専門用語と先生のこと、全部理解していないと、同時通訳できない。同時通訳ですよ、言うときますけどね。同時通訳できないからね。だから、先生がね、ネーティブな英語をね、やられたらね、日本人相手にしゃべってるよりね、もうイギリスかアメリカに行って、ばあっとね、トップグループにしゃべられるとね、世界が変わるような気がしますね。日本じゃ、ちょっともったいないね。という感じね。これが本当に世界が求めてる東洋思想だと思いますよ。東洋人でないと、この思想にはたどり着けなかったはずなんですよね。**

**そういった意味では、え、そんな世界的に立派な人がここに見えるのって、誰も思ってないんやろう。ねえ、それはな、100年ぐらい経ったらわかる。ちょっと前、お見えになった、本山博先生ね、ね、ね。日本では認められなくて、ね、ヨーロッパで表彰されて、ね、その評価は西田哲学を超えたというんだからね。あの人も何百冊っていう本とか雑誌、出してるけど、そん中で一番、難解な本が、ね、場所的行動。そこでの論文ですよ。それが世界的に認められて、それが何十カ国にも、10カ国語以上に訳されてますが、ものすごく難しい。今の先生の話のね、までだと思うよ。その程度、難しいですよ、ね。それ結局、日本で、最高だって、西田哲学を超えた。先生の哲学、また超えてますよ。じゃあ、本山先生を追い抜いたんですかって、それは違う。それぞれ専門が別です。先生はあくまで社会科学の哲学の先生ですよ、ね。本山博は、どちらかというと、自然科学の先生です、ね。化学とか、生理学だとか、そういうのをやって、やってて、あれはたまたま哲学論文として出したから、西田哲学を超えたっていうんだけど、そのあと先生はそういう作業をやってません。先生はそれ一本で生きてみえるわけね、ね。その辺ね、やっぱり論理性で追求されてます。**

**ですから、当社は宗教を教える気はまったくないですよ。僕、宗教、好きですよ、ね。それと、そういう話は好きで、死後の世界専門家といってるんだから。今日も一くさり、松阪でやってきたけどね。でも、当社で宗教の勧誘はしません。宗教の教育はしません。だから、もう先生の話しかないんです、ね。先生の話を一歩間違えると、もう宗教の世界にいっちゃう、ね。だから、先生の言われてた内容というのは、もう宗教家かでないとできないですよ。哲学ならね、先生の哲学と、こっちの哲学、論理的に対決させますから。どっちが勝つか、負けるかといっちゃうぐらい、論理性に正しいかということね、ね。その辺をね、よく考えていただいて、どうして先生に来ていただけるのか、ね。だから、論理的にも納得してくださいね、ね。それと、命にも覚えさせる。明日になったら忘れてますけどね、ね。そういった意味ではね、非常によかったかなと。**

**先生からも品質賞という話が出ましたね。９月からやるのが、うちはその品質賞ですよ。９月からは、品質賞に挑戦ということではなくて、品質賞的な考え方に挑戦します。これはもう社長１人の世界じゃないよ。１人１人が、品質賞とは何か、ね。品質とは何かについて考えますよ。仕事の品質、経営の品質について考え始めるからね、ね。もうそういうときに、ところまで、やっと来たかなというところです、ね。いろいろとね、お話を聞いてて、私自身は、私なりに参考にしてますが、大変申し訳ない話ですがね、耳の痛い話ばっかりです、ね。それと、たくさん勉強をね、する必要はありますが、誤解しないでくださいよ。ちょっと勉強したからといって、変わると思ったら大間違い。もう勉強して、勉強して、勉強して、少しわかる、少し変わるだけですよ。でも、ほんのそのちょっとした差が、ものすごい差ですよね、ね。**

**僕は宗教の世界に目覚めて、人間というのはたいしたことない。僕は神様の世界を知ったからね。神様から見たら、人間のね、ものすごく優秀な人と、ものすごくあほな、人を50人ぐらい殺したやつもね、もう神様の世界から見ると、ほんの微々たる差ですよ。絹の衣を着てる人も、ぼろぼろの衣を着てる人でも、微々たる差に気が付いたんです。それが人間の差ですよ。人間の側にいると、もう雲泥の差に見えるけども、たったちょっとの差なんだよね、ね。そのちょっとの差がね、わかるか、自分で変われるかの、その挑戦をね、今、やってるというふうに考えていただいて、あんなん、１回や２回、勉強して、もう50回も100回も勉強してね、やっと先生の、ちょっとわかるだけです。それをよく理解してください。はい、じゃあ、サトウ君、頼みます。よろしくお願いします。ありがとうございました。**

**司会：ありがとうございました。**

**芳村：ありがとうございます。**

**司会：起立。これをもちまして、８月度集合月曜研修を終了します。ありがとうございました。**

**一同：ありがとうございました。**

**芳村：ありがとうございました。**