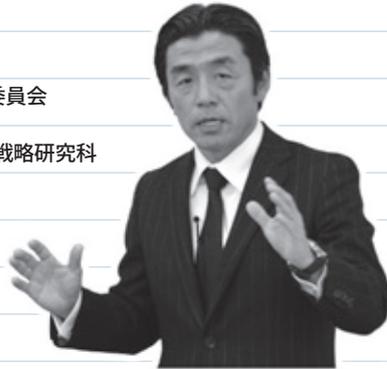


まず、“心の目”で見ることから

※ 講師 ※

経済人コーポラ卓会議日本委員会
事務局長
関西学院大学大学院 経営戦略研究科
准教授
石田 寛 氏



歴史はいかなるものであったかを、まず知らなければなりません。

そして相手の文化、歴史、思想も学んだうえで、自分と相手の価値観の違いを自分自身の言葉で相手に伝え、理解してもらうことが重要です。

今後、海外に赴任する方もいるでしょう。ボーダレスな環境に置かれている現在、海外で仕事をするこ

日々の生活で、「常識」と思っていることは、本当に常識なのでしょうか。

現代は変革のスピードが速く、過去に通用していた常識が意味をもたなくなりました。しかも、ビジネスの舞台は世界へと広がっているのです。

こうした環境のもとで、皆さんは、多様な文化や価値観を前提として、戦略構築や市場開拓、製品開発を進めていく必要があります。バックグラウンドの異なる国や地域の人たちと互角に戦っていかなければなりません。当然、さまざまな葛藤や対立が生まれます。そのようなときに確固たる軸をもって意思決定をするには、何を抛り所にしたらよいのでしょうか。

その抛り所を築く礎となるのが「リベラルアーツ(教養)」です。具体的には哲学、歴史、思想のことですが、いずれにしても「深く考えるための技術・知識」です。一見ビジネスとは無関係に思えるかもしれませんが、ものの見方を豊かにし、「その本質は何か」と発想する思考のトレーニングです。これにより、意思決定の抛り所を確立し、事業コンセプトの想像力を鍛錬し、指導者としての人間的魅力を醸成することができます。

自分たちとはまったく文化の違う人間を相手にするには、東洋人として、日本人としてどういう文化や教えを受け継いできたのか、またその背景にある

は、けっして他人事ではありません。そんなときは、その地域の文化や思想などをまず最優先で学ぶ必要があります。

物事を捉えるポイントは3つ

ひと言で「文化」「思想」といっても、東洋と西洋では大きく違います。西洋人が物事を決める際には、「イエスかノーか」「善か悪か」の二面性のなかで考えます。食物連鎖に関しても、人間は食物連鎖のなかにいるものとは別の存在だと捉えます。そういった思想を背景として、合理主義や経験主義の思想が発達してきました。

一方、東洋では、人間も食物連鎖のなかに組み込まれていると考えてきました。「共生」「平和主義」といった思想が背景にあるからです。物事を決める際も、「どういう理由でそういう結論に至ったのか」という、考えの変化の過程に焦点を当てます。

とはいえ、これらの思想はけっして対立するものではなく、考え方や捉え方の違いにすぎません。また、時代によっても価値観は違うものです。重要なのは、物事の本質を見抜くことです。

それでは、どうすれば教養が身につくのでしょうか。学ぶ方法としては、本を読む、映像を観る、先人、先輩、会社の上司などから話を聞くといったことが

始めよう！

挙げられますが、いずれも日常生活では身近なことです。ただし、これらを漫然と行っても意味はありません。「自分ごと」として捉えることが重要です。

物事を捉えるポイントは3つあります。1つめは「自由自在に発想を変えられるかどうか」。さまざまな切り口から物事を考え、柔軟に発想しているかを常に意識しましょう。2つめは、いかに持論を形成するか。さまざまな価値観をもつ人びとに対し、自分が形成した気持ちや価値観を、どうしたら相手に納得してもらえるかを考えます。3つめは「自分ごと化」です。得たことを糧に、自らのポジショニングを的確に見定めます。

こうしたことを日々積み重ねることにより、物事の本質を見抜く力が養われます。

点から線へ、そして立体に

私自身を振り返ってみても「まだまだだ」と思うことの繰り返しです。元・富士銀行（現・みずほ銀行）会長で、現在は日本政策投資銀行の社長である橋本徹さんとのエピソードをご紹介します。ある日、橋本さんと一緒に新幹線に乗ったときに、橋本さんは座るなり鞆の中からぼろぼろになった聖書を取り出しました。そして「今日はマタイの福音書を読んだ。君はこの箇所を読んでどう思うかね」と言われたのですが、まったく答えられませんでした。それから何度か質問をされ、そのたびに何も答えられないでいると橋本さんは「これからのビジネスは、宗教も知らなければいけない。相手とその意見が違うのなら、自分の意見とどう違うのかを自分なりに分析して、相手に伝え

る。そこから信頼関係は生まれるんだ」と言われました。非常に恥ずかしい思い出ですが、実績のある経営者の日々の積み重ねを目の当たりにし、ビジネスにおけるリベラルアーツの重要性をあらためて実感しました。

もう1人、印象に残っている経営者がいます。埼玉県秩父にある矢尾百貨店の矢尾直秀会長です。矢尾百貨店は260年の歴史をもつ老舗で、家訓を大切にしているそうです。ある時、「社運をかけて

意思決定するときには誰の声を聞くのですか」と聞いたら、「先祖代々の人たちの声を聞く」と答え

られました。つまり、父、祖父、さらにその前の、先祖代々の人の声を、3時間でも半日でもいいから座って聞くそうです。それで、重要な判断をします。先祖それぞれの時代背景や価値観をイメージして、彼らの立場から多角的に考え、自分の腹に落としているのだと思います。

学ぶことで得た知識や考え方は、一つひとつの点にすぎません。しかし本質を見出す訓練を日々積み重ねることにより、点が線としてつながり、やがて立方体になっていくのです。そのときには自分のなかにぶれない判断軸が形成され、人間性や社会性と同時に競争力と効率性といった4つの点のなかで、自分の立ち位置（ポジショニング）を定めることになります。その時には、人間として一回りも二回りも大きくなり、魅力も増していくことでしょう。

そして最も重要なのは、自分が得たスキルのすべてを使って、新しい価値をどうやってつくっていくかです。

「JMAリベラルアーツ入門講座」（2012年1月23日より）

Check!!

物事の捉え方

- | | | |
|---------|---------|---------------|
| 3 | 2 | 1 |
| 自分ごとにする | 持論を形成する | 柔軟な発想で多面的に捉える |

