

先見経済 SENKEN KEIZAI

Since 1938

May 2011

5 15

5月15日号

特集

組織に自発的行動の新たな息吹を とつておき会議術

好評連載

井熊均
井徳正吾
今井激
鎌田慧
境野勝悟
高橋陽子
沼崎益夫
松野豊
村田裕之
和田努

先見人

古賀オール株式会社
代表取締役社長 古畑勝茂

先見TOP interview

思い悩むよりも 直感を信じる 経営を

株式会社感性リサーチ 代表取締役社長

黒川伊保子

聞き手・山口哲史

清話会セミナー講演録

上杉 隆

この国は報道から滅びゆく

金原亭馬生

先達の知恵を今こそ活かすとき

福井幸男

真の「豊食」とは何か



思い悩むよりも直感を信じる経営者

小さな成果を求めず、大いなる「流れ」に身を任せよ

聞き手▼山口哲史 株式会社プロ・アクティブ代表

感性分析の第一人者である黒川伊保子氏は、「ビジネスは成果ではなく、直感を信じて流れに乗ることが大切」と語る。脳とその機能を研究する脳科学の観点から、中小企業が現代を生き抜くための経営スタイルについて聞いた。

**夫婦関係に理想は不要
重要なのは柔軟性**

山口 黒川さんの著書『夫婦脳』を読みました。僕自身、夫婦関係が経営に与える影響に関心があり、経営において売上や利益が地表の目に見えるものだとしたら、夫婦や家族は地中の話になるかと考えています。例えば地中の微生物が栄養となつて、地表に元気な花を咲かせるとすると、夫婦や家族間で気になることがあれば、会社や経営者自身の活力にマイナスに働きま

す。経営と夫婦関係について考えるときに、多くの経営者に読んで欲しい本だと感じました。

黒川 ありがとうございます。実は脳科学の見地から言うと、夫婦関係は切ない組み合わせなんです。生物多様性の仕組みと

して、出会って、恋に落ちて、生殖活動に至るのは、異なる遺伝子の持ち主同士。ある出来事に対して別の言動を取ったり、「相手のことが理解できない」という夫婦のほうが盤石な関係を築けることが多いんです。

山口 実際そうですね。ところが、互いに理解し合える、理想の夫婦はこうと思いついてしまふ夫婦もいます。

黒川 そうした思い込みは脳にとっては障害でしかありません。これはネガティブなことも、ポジティブなこともそう。理想の夫婦関係を思い描き、それを目指すのは素晴らしいことかもしれない。でも、大抵は互いの理想を固定化してしまい、現実とのギャップが生じ、熟年離婚に至ったりします。





先見TOP interview

with 株式会社感性リサーチ 代表取締役社長

黒川伊保子

山口 それは脳の構造が関係しているのでしょうか。

黒川 私たちの脳には一千億もの神経細胞ニューロンが詰まっています。そこに天文学的な数のネットワークが張り巡らされています。物事を認識したり、思考したり、判断すると、部分的にネットワークが活性化します。同じ経験や思考を繰り返すことで、部分ネットワークのシナプス信号が通りやすくなる。それが部分ネットワークの使い方によって優先順位や偏り、固定化を生むのです。

山口 経験が脳をつくっていくわけですね。

黒川 その意味で、新生児の脳は将来的にどんな言葉でも喋れて、どんな人間にもなれるポテンシャルを秘めています。一方、ビジネスの場面では啁嗟の判断

を求められることが多い。目の前の出来事に対してあらゆる可能性を探っていたら判断が遅れてしまいます。

山口 すると、ある程度の偏りや固定化は仕方ないですね。

黒川 ただし、固定化が行き過ぎると柔軟性のない思い込みの激しい脳になります。そこでネットワークを再構築していく柔軟性が必要になります。

山口 その柔軟性はどう身に付けていけばいいのでしょうか。

黒川 毎日同じことを思わないようにすることですね。特にネガティブなことは禁物です。馬の障害競技では、たとえ馬が障害物を飛ぶのに失敗しても、必ずもう一度飛ばせて終わらせます。

馬は小脳が発達しているため失敗を直感的に脳裏に焼き付けてしまうので、以後飛べなくなってしまうんです。人間は左脳を使って失敗の記憶を論理的にブロックできますが、何度か続けばやる気をなくします。

5年後の目標設定が人生の可能性を狭める
山口 近年は20代のうちから仕事の棚卸しをさせて、5年後の

理想像を描かせる会社が増えてきます。こうした目標設定も脳の可能性を狭めてしまう一因になるのでしょうか。

黒川 狭めますね。私はそうした目標設定を行うビジネス論には大反対なんです。私自身、事業計画も策定しなければ、将来の夢も持ちません。だって、夢よりも実際に起こることのほうがエキサイティングでしょう？

恐いのは、目標設定したゴールがその人にとって正解ならばいいのですが、毎日たくさんのチャンスが目の前を行き来しているなかで、自然な流れに乗れば行き着いたかもしれない、もつ

と大きな可能性を閉ざしてしまうこと。20代のうちは、がむしやりに情報収集をすることで、30代になって見えてくるものがあります。今のビジネスパーソンは目的志向が強過ぎます。

山口 そうですね。僕も今の事業ができてきているのは、その時々

縁や新しい出会いにつながっている。目標設定してやっていた時期もありますが、理想と現実がかけ離れて、経営上の大きな犠牲を払いました。僕は自己実現ではなく、自己顕現が起きてくると考えています。

黒川 そうそう、起こった出来事や出会いから、「私はあれがしたかったんだ」と教えられる。そして最期は脳が腑に落ちて死ぬ。これが寿命です。そこで幸せな腑の落ち方をするのか、こんなものかと思うかは、その人の人生の器次第。苦しきも、後から振り返ってみると人生をドラマチックに彩るものです。私

も苦しいことがある度に、「もし私の人生がNHKの連続テレビ小説になったら、このくらい

の苦労がないと話が盛り上がりがない」と思って楽しんでいました。

山口 その発想、いいな(笑)。

成果をつなげるよりも流れに身を任せよ
山口 目標設定は、成果を追い

将来の目標設定は無意味 脳の可能性を狭めてしまう

ホスト
株式会社プロ・アクティブ代表
山口哲史 (やまぐち・てつし)
1961年兵庫県生まれ。関西学院大学商学部卒業後、リクルートなどを経て90年、現(株)プロ・アクティブの前身のフィールド・アクティブを設立。竹100%でできた繊維など自然でビューなエネルギーを活用した「人を自然に輝かせる(ラディアンス)力」のある健康、美容商品の企画・販売を手掛ける。社内外ともに「ガッツさん」の愛称で親しまれている。
<http://www.pro-active.co.jp>