

「自由になりたければ、実力をつける」。僕が恩師からもらった最も大切にしている言葉の一つです。しかし実力と言いますが、そもそも「実力」とは何なのでしょうか？

一般的に実力というと、「結果を出すこと」だと認識されているでしょう。この認識は、間違っているとは思いません。ただし、「結果さえ出すことができれば、それはイコール実力があるということなのか？」というところと違ふんじゃないでしょうか。

僕は12歳でアメリカに渡り、アメリカの高校を卒業し、UCバークレー、ハーバード大学、ケンブリッジ大学、コロンビア大学……と、25歳でビジネスの世界に足を踏み入れるまで自由気ままに学問の世界を放浪していました。

僕の周囲には多くのエリートと呼ばれる人がいました。専門分野を究めた人、究めようとしている人たちと間近で接し、また実業の世界に足を踏み入れてからも運よくとても優秀な経営者の方や、ビジネスマンの方たちともお付き合いさせて頂いています。

その経験の中で気づいたことは、

1. 上に行けばいくほど、知識は役に立たない
2. 目先の結果よりも、人との関係が続けることの方が重要である
3. 合理性も大事だが、義理人情も同じくらい大事である

ということでした。

1. 「上に行けばいくほど、知識は役に立たない」というのは、世の中には上に行けばいくほど……言い換えれば、優秀な人の集まるところに行けばいくほど知識の量は問題にならないということです。たとえば17×17の答えを知りたい時、九九の勉強をする必要はありません。九九の勉強に何時間もかけるよりも、電卓の使い方をさっと学んだ方が効率的です。

知識はネットを探せばすぐに見つかる時代の中で「実力」がある人というのは、探している答えを検索して得るまでのスピードや、得た知識を応用して別のものに落とし込む能力を持っています。次に

2. 目先の結果よりも、人との関係が続けることの方が重要である
3. 合理性も大事だが、義理人情も同じくらい大事である

についてですが……。たまに爆発力を見せて月1000万円を売り上げることもあるが、クレームの多い営業マン」と月に300万円の売上しかないが、成績は安定しており、リピーターを何人も抱えている営業マン”。どちらが「実力」があるでしょうか？

「同僚の足を引っ張って出し抜こうとする人」と、「周囲の人をみんな味方につけてしまいう人」、どちらが「実力」があるでしょうか？

会社の評価軸によっても違うでしょうが、僕ならば、いずれも後者を推します。

僕たちは機械を相手に仕事をしているわけではなく、血の通った人間を相手に仕事をしています。たとえビジネスの中だとしても、人間関係というのは「はい売って終わり」ではなく、半永久的に続くものだからです。その中で信頼が築かれていきます。ビジネスは単純な売上獲得ゲームではないのです。

僕は、思います。

より多角的な視点で物事を考える思考のプロセス、結果に対するアプローチの仕方、知識の応用の仕方が、本当の実力なのではないでしょうか？

その結果として「売上」などの実績が生まれてくるのではないのでしょうか？
そして、その力が「知恵」なのです。

知恵とは、辞書的な解説をすれば……

物事の道理を判断し処理していく心の働き。物事の筋道を立て、計画し、正しく処理していく能力。(デジタル大辞泉より)

とされていますが、物事を道理に沿って正しく処理していくには状況判断力、決断力、実行力、コミュニケーション能力、交渉力、論理力……あらゆる能力が必要になってきます。

これらの能力を実生活に取り入れて応用していくには、知能指数(IQ)や知識量だけではどうにもなりません。

だって、ロジックだけでは人は動きません。正論が必ずしも人に受け入れられるわけではありません。理論を学んだだけで売れる製品やサービスを作ることはいけません。

世界には計算だけでは計りきれない不確定要素が非常に多い。だからこそ、「僕たちは知恵を身につけるべきだと思う」のです。「思う」なのは、100%根拠があって言っているわけではないんですが、自信は120%あります)。

一般的に知恵というと非常にずる賢い感じがしますが、そうではありません。

この本で解説する「知恵」というのは、定義をすれば「どんな世界に放り出されてもうまくやっていける能力」のことです。

「目標に対して最短距離を取る」という合理的な面もある一方で、その根底には人への愛情やホスピタリティといった「義理人情」があってこそ成り立つものです。

だって、自分の利益ばかり追求するずる賢いだけの人には、人がついてきませんよね？

合理性と義理人情。実はこれこそが本書の特徴なのですが、この本は大きく分けると「合理性パート」と「義理人情パート」という2つの要素によって支えられています。

では、合理性と義理人情、具体的にはそれぞれどんなことが挙げられるかというと、こんな感じですよ(もちろん、これだけではありません)。

「合理性パート」

行動を早く。目標を立てる。目標を達成するための選択肢を生む。目標に対しての最善の手段を取る。失敗したらすぐに切り替える。

「義理人情パート」

自ら進んで損をする。嘘をつかない。絶対的な自信を持つ。自分も人もハッピーである。嫌なことはすぐに忘れる。人を愛する。

たとえば「交渉」に必要なのは合理性でよろいか？ 義理人情でよろいか？

答えは、「どちらも必要」です。

では「営業」はどうでしょう？ 「マーケティング」はどうでしょう？ 「企画立案」はどうでしょう？ 「マネジメント」はどうでしょう？

場面によって必要とされる「義理人情」や「合理的な考え方（仕組みなど）」は違いますが、原理原則としてどちらか一方しか必要ない場面はほとんどないと思います。僕は実際に出会ったことがあります。

ビジネスシーンでも、接し方のスタンスとして義理人情が必要なことも多々あるからです。ということ、この本では僕なりに「これって知恵だよね」と思うことをあらゆる視点で書きつづってみました。

才能を捨てる、人気者になる、うまく立ち回る、アイデアを実現する、最適な行動を選ぶ、人の上に立つ、文明開化する、安定と決別する……：日常のコミュニケーションの取り方から国際社会の中での立ち居振る舞いなど、扱うテーマは非常に幅広いですが、知恵のエッセンスのようなものを詰め込んでみました。

本書を読まれた方がより生きやすい指針を得られればこれに勝る喜びはありません。

最後までお楽しみ頂けると、とても嬉しいです。