

賢者の言葉

監訳者 宇敷珠美 ビッグピクチャーズ 監修 ダイヤモンド社

(はじめに)

「高度に発達した文明」は私達に多くの利益をもたらしましたが、その一方で「過剰な経済活動」は貧富の差を広げ、資源は枯渇し、これ迄になかった対立や困難をうみだしています。このような困難を乗り越えるべく本書ではそんな「現代を生きる賢者達」が自分を変え人生をよりよく生きる為のメッセージをあなたにお届けします。私達の生きる現代は「本質の時代」「本物の時代」と云われています、本書に登場する賢者達は紛れもなく現在に於いて世界をリードするオピニオンリーダです。私達は大いにバラエティに富み雑多で複雑な現代社会に生きています、より良く生きる為には「これ迄の自分では選択してこなかった可能性に目を向けてみる事」が必要です。

本書が貴方の人生により良い結果をもたらしますように・・・願いを込めて。

(推薦者の言葉の一例)

貨幣経済から貢献経済へ、私達の社会は変化の時を迎えています。

自分らしい貢献スタイルで、それぞれの人が高の貢献をしあう、そんな社会への変化。賢者からのメッセージも、それぞれの立場からの最高のプレゼントではないでしょうか。本当に価値のある事がシェアされていく、これからの時代の為、素晴らしいメッセージをありがとう！！！！！！

{ chapter 1 ショーン・スティーブソン }

* 身長 90cm 車イスのモチベーター「米国大統領になりたい」と云う強い思いが

私をホワイトハウスでの仕事に導きました～子供の頃の夢は大統領になる事。生まれていきなり医者から「死」を宣告され、現在の身長 90cm 車イスに頼らざるを得ません。私が 12 歳の時にテレビを見ていると「大統領万歳」と云う曲が流れ、皆が一斉に立ち上がるのを見て「僕もあの仕事がしたい、あれが僕の仕事だ！大きくなったらあの仕事に就くぞ」と考えた。大統領になるには人生で数多くのことを理解しておく必要があるのです。大学に入るとホワイトハウスでの仕事に応募する機会に恵まれ子供の夢に一步近づきました。

ビジョンを持つことで閉ざされたドアの向こうにある「真の求めるもの」が手に入ります。

- * 人が「つながり」を感じるのは「相手が自分のことを大事にしてくれていると感じた瞬間」です。「つながり」を感じるとは「自分を気遣ってくれた人」以前あるカフェで小さな子が列に並んでいる人全員に「ハグしていいですか」と全員見知らぬ人達にです！その光景を見て「私達にもあんな勇気があったなら人類はどんな風になるだろう」又「皆を平等に愛する」と云う私の誓いを「全ての人を持ったならどうなるのだろう」と。
- * 私達全員が「地球」にいる運命共同体です。だからこそ、地球が良くなる為の「ビジョン」を持つべきなのです。
- * あなたにも世界を変えることが出来る！
～あなたは死ぬまでの間に、地球にどのような貢献をしますか？
私達は全員地球に存在して「運命共同体」なのです「この地球がどうなれば望ましいのかを明確にしたビジョン」を持ち、更には「ビジョンの実現に向けて動き出す事」が大切です。
- * 全てに自分が責任を持つことで、人生を制約する「3つの“でも”」から抜け出せません。①「言い訳のでも」②「失敗のでも」③「自分の能力への自信のなさのでも」自分は生まれた時から何かが欠けている、という思い込みが、この地球上で最も有害な考え方なのです（そこに居続ける事が快適になる）世界が貴方を必要としている事に気づけば大量のカフェインに勝るエネルギーが湧いてくることでしょう。
- * 「自分にとって最も厄介な人々」と繋がることで、今まで見えてなかった「ピースの1面」が見えてくる。～人との「つながり」こそが、ヒトが立ち上がる筋肉を鍛える。「最も愛しにくい人が、実は一番愛を必要としている」又「傷ついている人は人を傷つけ、癒されている人は人を癒す」のです。
- * 「愛情を受けるに値しない人」に愛情を注げば、魔法が起きる～私が生まれてきた理由は「ある流行病を撲滅する事にある」それは「自分に自信がない！」自分が人間として不十分だと感じると「人は悪い行動をして人の注意を引く」
- * 「自分に向かって言う言葉」によって自分が創られる～「自分をいじめる」はもうやめる「自分も他者の一人」自分の気持ちが穏やかでいられないとしたら、それは「自分で自分をいじめているから」です。
- * 質問の裏にはたいてい「何かがある」のです。ある講演会で熱心にメモしている婦人に聞きました、彼女は口ごもりながら「あなたはとても小さくて車イスに乗っていて…でも人に感動を与えています。どうすればそんなことが出来るのですか？」私の秘密をお教えしましょう、でもなぜそれを知りたいのですか？すると彼女は「娘は毎日泣きながら学校から帰ってきます、皆から変だからかわれるからです、娘の指は生まれつきくっついて水かきの様になってカエルのようだ」と、そこで娘さんと電話で

「初めてあった人は、次に君と会った時も君のことを覚えているかな？」うん皆私のことをすごくよく覚えている「それじゃあ、君は変でも人と違うわけでもない、人の心に残る人なんだ！」女の子は凄いと云って家中を駆け巡り「私は人の心に残る人！私は人の心に残る人！」彼女の手は何も変わっていません。ただ「彼女が自分の手に向かって云っていた言葉を変えただけ」で人生は激変するのです。だからこそ「自分に向けて云う言葉」は注意が必要。

数週間後お母さんから電話で「凄い、娘が自分に自信を持つようになった！」娘は学校で「私は一生心に残る人なの！あんた達も一生私のことを覚えていることになるのよ、ハハハ」と、自分をいじめからかっている子達に云った。

* 「他人の言葉」にとらわれてはいけません。しかし、「人とのつながりは」は人の命をも救います。他人があなたについて持っている意見は、彼らの問題。

「敬意をもって相手と対話し、しかし師と仰ぐべきなのは自分自身」です。

ですから「自分が自分に、何を言っているか？」を大切にしてください！

* 言葉は「人の命」に対して強い影響力を持つ。つながりを感じる人は自分を氣遣ってくれた人で「相手に声をかける私達の言葉には影響力があります」

* 「自分にかける言葉は大切です」自分を「大切な親友の様に扱うべきです」

「私は重要な人物、この地球を変えて見せる！」と云っていますか！

* 「この体」が、私に素晴らしい生き方を教えてくれた！何をすることも手助けが必要です。「この体」は、私を日々、謙虚な気持ちにさせてくれるのです。

* 「起こったことを人生のギフトと思うか？人生の重荷と思うか？」これが私の人生を変えた「魔法の質問です！」ハロウィーンの日「私の人生は変わった」小学校の4年生のこの日に大腿部骨折で「人生の使命」が明らかになった。

「激痛でこんなのは不公平だ！犯してもいない犯罪の罰を受けているようなものだ！」と力の限り叫びました。母は「ショーン、これは人生のギフトだと思う？それとも重荷だと思う？」その瞬間「私は自分の人生を愛している！他の苦しみにあえいでいる人々にも全てを人生のギフトだと思えるような生き方を伝える事ではないか！」と気づいたのです。

* 痛みは避けられないが、痛みを苦しむかどうかは「自分で選べる」痛みを込められたギフト・恵みを見つければ、それを乗り越える意欲がわいてくる。

* 「いつときの快樂」か「達成感」のどちらを求めるか？

あなたの「成長と貢献」に繋がる方を選択しましょう。私達人類は「おまけ」を欲しがります、良い気分が得られる最良の方法は、「成長し、貢献すること」

{ chapter 2 トニー・シェイ (ザッポスCEO)}

* 「多くのお客様から愛される会社」それが、わが社の誇りです。

* ザッポスは「最高の顧客サービスを提供する会社」

1999年創業、2011年従業員数は約1500人「靴のオンライン販売」と衣料品や家庭用品、台所用品や美容関連用品、化粧品を取り扱い。今から10年後にはザッポスと聞けば「最高の顧客サービスや顧客満足を連想できるブランド」に今迄に誇りに思っていることは米「フォーチュン」誌の「働き甲斐のある会社ベスト100」にランクインした事です。

- *顧客サービスの視点で考えれば「往復の配送料」は無料がベスト顧客数1200万人「売り上げの99%は米国内」「注文の75%はリピート客」でマーケティングや宣伝に費用を使う代わりに「顧客満足度」や「顧客サービスの向上にその費用を充て」「口コミでお客様にマーケティングをしていただく」事「返品期間を365日に設定」することで気軽に注文、返品送料も無料です。
- *「お客様と一生のお付き合いをする」と考え全ての視点で例えライバル会社を紹介しようと、お客様が満足していただけることのほうが大切な筈です。
- *「電話」こそ一番のブランディング・ツール、お客様と実際に話したいからコミュニケーションが適切に図れたならばお客様は「ザッポスとのやり取り」を長く覚えてくれるだけでなくその会話を友人や家族に話してくれます。例えば、コールセンターでの最高通話記録は「5時間57分」でした。
- *「最大限の効率」を目指すのではなく「最大限の顧客満足」を目指す。お客様と私達との間に「精神的な特別の結びつきを作る事」で倉庫は24時間体制。注文が深夜でも8時間後には商品をお届けして「驚きと喜び」を感じて頂く。企業ブランドは「お客様の気持ちによってコントロールされるようになった」
- *どんな優秀な人でも「企業文化」に合わない人は採用してはいけません！企業文化を根づかせる為、従業員の「つぶやき」も公開、企業文化を本にまとめ毎年発行、入社希望者やビジター等自由に閲覧、又ツイッターも活用。「トレーニング中」に会社を辞めた人には、ボーナスを支給（研修の時間給とボーナス約15万円）。採用された全ての人材は5週間の研修プログラムで1週間倉庫の仕事、4週間は会社の歴史・顧客サービスと企業文化の重要性を学び、コールセンターでも電話を受ける。初年度3%の人が辞め今では0%に。
- *お客様と「個人的で精神的つながり」を作る～コールセンターにマニュアルは用意していません「お客様を驚かせ喜ばせるのは何が最善か」担当者任せ。
- *全ての情報を「オープンにする」ことが、自社の信頼を高めてくれます。「オープン」であるため、社員同士はもとより、業者へも情報公開。
- *素晴らしい業績を上げる企業の共通点は「企業内の団結」です。その共通の認識を持つために「コア・バリュー」を作るのです。「社風に合っている社員」は自然と会社に帰属意識を持つようになるのです。
素晴らしい企業は「ビジョンや目的があるかどうか」です。
- *仕事は「お金」で選んではいけません。「これから10年間、

- 1 銭にならなくても続けられる仕事」それこそが、貴方を生かす仕事です。
自分のビジョンに対して本当に熱意を持っていればお金は後からついてくる。
* 最良の企業は「収益・情熱・目的」を一体化する方法を知っている。最高に幸せな人々は「喜び」と「情熱」そして「目的」を兼ね備えた人たちです。

{ chapter 3 ビル・ハリス }

- * 「ザ・シークレット」出演者、世界的セラピスト
～ビジネスの原点となったのは「お金」ではなく「燃え上がる情熱」こそです。
「メディアは常に後れを取っている」ので、自分がしっかりと目を見開く事。
- * ホロシングは「オーディオ技術の一種」で「ヘッドフォンから異なる組み合わせの音波を流すと、脳波のパターンを変えることが出来る」ホロシングを試していた4年間で私の人生は劇的に変わり、それを一緒に使っていた人達にも同様の効果があった。
- * お金とは「前払い」すると割安となり「後払い」すると割高となる。
- * 米国の消費者は「死ぬまで出費を控えて貯蓄に当てる」事を既に選択した。
米国民の63%が「個人の財産状況は永遠に元の状態には戻らない」と。
- * これからの時代は「真に価値あるものを提供する事」以外は売れない。
- * 「商品が使われない」ならもうあなたから買わないし、他の人にも勧めない。
- * ホロシングを使うと「今まで見ないようにしてきた自分を自覚する」大変動が起きるので最初の6ヶ月間は2週間毎に「アフターケアの手紙」を送る。
- * ほとんどの会社がやらない事は「ちゃんと効果を受け取ってもらう努力」
- * 「2%の行動をする人」になれ「まず顧客にとって価値ある存在になって欲しい」「お金の為でなく、それに情熱をもって実行する事」厳しい現実を物語る統計では「どのようなセミナー参加者でも参加者全体の2%しか学んだことを実行しない」と云われています。何かを達成する為には行動が必要です。

{ chapter 4 エブン・ペーガン }

- * 最速で10億円ビジネスを立ち上げる起業家
「自分勝手」になり、力強い自分になれ。その力で「社会的な貢献」をせよ。
- * ビジネスで最も大切な ①「商品」②「マーケティング」③「人間関係」この3つを考える時間を「キープ」せよ。
- * 先ずは「1万時間」をかけて自らが「卓越せよ」その卓越した能力で人々に貢献せよ、専門家の総合した意見は「何かに卓越するには1万時間かかる」
- * 中小企業の「ニッチビジネス」を立ち上げる為の「3つの質問」
①強い感情があるか ②顧客は自発的に動くか ③自社以外に選択肢はあるか
- * 「新規ビジネス」の96%は起業後10年で失敗する

- * 「新しい商品を作る時」「ビジネスを立ち上げる時」「ニッチビジネスを始める時」は必ず「良いもの」を作らなければなりません。次の3つの質問で
 - ① 「その商品の見込み客は痛み、緊急、理由のない感情を体感しているか」
 - ② 「その商品の見込み客は、何か問題の解決策を自ら模索しているか」
 - ③ 「見込み客は彼らの見地から見て、他の選択肢があるかどうか」
 全て「イエス」なら特に中小企業に相応しい「ニッチビジネス」となります。
- * 一番自信のある商品こそ「無料」で配布しよう「殆どのビジネスで実行すべきこと」は先ず「広告宣伝や小出しの告知広告」を出し、無料で何かを配布、無料で配布すべきものは「一番自信のある商品」です。
- * 一番貴方に近い「5人の平均点」があなた自身の点数になる。成功迄の道のりを短くしたければ貴方の周りの5人を「貴方がなりたい5人」に変える。
- * 私たち自身を変える為には先ず「自分を受け入れる事」別の自分を想像する
実際に自分を変えた人達は科学者の様に見極め調べ自分を切り離して考える。そして「成程、そういう事だったのか」と「自分を受け入れることが」でき「他人を受け入れること」が出来るのです。
- * ビジネスについて「顧客の立場と、販売の立場との両方」で考える
貴方の「全ての顧客を一人の人間だと想像し名前、年齢、住む住所彼らの人生の目的等」を想像してみよう。そして「あなたがその人になる想像」をします。
感情移入し恐れ、失望等全て書き出し、その顧客と対話し、聞き、その顧客になり切ってシミュレーションするのです。

{ chapter 5 F.W.デクラーク }

- * 元、南アフリカ大統領、ノーベル平和賞受賞～12万年前迄、遡れば、私達は、全員が家族なのです。全ての人類はアフリカで誕生した。最新の研究では約10万年前迄、全ての人々がアフリカ大陸に住んでいた人類発祥の地。
- * 未来は予測不能です。ですから「変化を管理する能力」こそ、が成功する為には必要なのです。「4%の違い」がチンパンジーと人を分ける。科学者のダーウインは「種の真価は強弱や知性によって決まるのではなく変化への適応能力で決まる」と、云っている。つまり私達の先祖は、この「変化への適応能力」に長けていた、これこそがチンパンジーと私達を分ける「4%」
成功を勝ち取る人とは周りの環境を強く意識し新しいもの、より良いものを創造する力を持ち、その上で「新たな課題に自分自身と周囲の環境を対応させて、新しいもの、より良いものを実現できる人」なのです。
- * 未来は予測不能、この10年で「1万年分の変化」が起きている。
- * 「根本的な変化」は社会の在り方さえ変えていく～ヨーロッパでは、子供を持つ母親の30%が「未婚」です。

変化は至る所で猛烈な勢いを振るっています。

- * 「変化の必要性を受け入れる」ことを恐れてはいけません。大多数の国民が不平等な扱いを受ける中で、国民全員の未来を築く事はできませんでした、最終的にリスクを取ってでもこの根本的な変化を受け入れようと決意したのは「全国民に正義を持たらすことでのみ、全国民が安全を確保でき、平和で繁栄した国家から恩恵を受けることができる」と、気づいたからなのです。
- * 「変化したつもり」で終わらせてはいけません。リスクを取りましょう。そして目標を明確にし、タイミングを見極めて行動しましょう。
- * 「高いリスクを取る覚悟」が、真の変化に繋がる。私達南アフリカの白人は、それ迄は「アパルトヘイトを廃止しなくても改革はできる」と思い込み自分達をごまかしていました。そうすることで真の変化にはつきものの「痛手を伴った決断とリスク」から逃げてきた。自分達にとって極めて不快な決断をして「極めて高いリスクを取らねばならない」と認めた時、初めて「真の変化」が行われるようになったのです。
- * 「達成可能な目標」をハッキリさせる。1990年2月2日「国民全員が投票権を持ち一つに団結した南アフリカを作る」と「いかなる差別や支配をも排除する新しく完全なる民主主義憲法を制定し、平等で独立した司法機関を作り、権力の乱用から国民を守る」と「宗教の自由を保障し、個人の権利を保護する、そして全人種の参加する選挙を実現する」と云う3つのビジョンを発表し1994年迄に私達は「ビジョンを実現」して世界を驚かせた。
- * 「行動するタイミング」を見極める。指導者は「物事の流れ」を見極めて、自らの立ち位置を決めなければなりません。「正しいビジョンを現実化させる能力」を有する者だけが、歴史に名を馳せるのです。
- * 「変化のプロセス」に終わりはありません。目標を達成したら、直ぐに次の目標に向かう必要があるのです変化する際には「リスクを取る準備」が必要一つは全ての政党に「自由な政治活動を許可する」他には「交渉の場で決まった方針を全力で実行する」と云う決断。私達が抱えている現在の主な課題は「新しい憲法を国民の間に定着させる事」「新しい憲法が生きた憲法となる事」「緊張を見せ始めているコミュニティ間の関係を良好にすること」です。そして我が国は「11の公用語」が存在する複雑な国です。一丸となって、この国の犯罪や失業、貧困、エイズと云った問題に取り組んでいかねばなりません。
- * 「変化を管理すること」を怠らず、より良い世界の実現の為に行動を起こしましょう。
- * 過去の変化が未来に何をもたらしたかを検証する。南アフリカは効果的な「変化を管理すること」が功を奏し

2009年には前向きな状態に変わりました。

ソ連が崩壊した後、米国が唯一の大国となりました。これから台頭する中国やインド、欧州連合（EU）は新しく「予測不能な環境」をもたらす新しい課題「根本を揺るがす変化」をもたらすのです。ここでも変化を管理する事が必要

* 「**絶望的貧困の中に生きる人**」が**希望を持てる社会を目指す**。

紀元前500年にヘラクレイトス哲学者が「万物は常に変化し続け、現実の世界は一時的な出来事の連続である」と考えた彼は正しかった。私が夢見る良い世界とは「人々に食べるものがあり、教育を受けられ、少なくとも根本的な医療が受けられる世界」であり、最も大切なのは「希望と大きな願望を持つことが出来それが達成できる世界」であることです。

* 「**変化への恐れ**」を、仲間と共に乗り越えましょう。そして若者を巻き込んでいきましょう。～自分の支持者を説得し、動機づけて下さい。それが「変化への恐れ」を乗り越える唯一の方法です。この道が正しいと証明できるものを見せる事から始めると良いでしょう。直ぐにでも実践でき「上手くいくじゃないか」という気持ちにさせる要素を3つか4つ見つけましょう。

* 若者を巻き込んでいくには？～指導的立場にある人達には、知識欲と、コミュニティの一員としての自覚を「若者の間に育む義務があります」最新のテクノロジーを創意と工夫を持って使用し、若者たちに「情報へのアクセス」を促さねばなりません。彼等には想像力があります。私たち大人がいくらかの指導をしつつ彼らの好きなように行動させれば若者は上手くやってくれるでしょう。

{ chapter 6 ダライ・ラマ法王14世 }

* チベット仏教最高指導者、ノーベル平和賞受賞～「精神的な豊かさ」とは、周囲の人々の幸せが自分の幸せと考えられる力です。

* 人間は、知識を得るだけでは目的を達成できない生き物「教育」は人間特有私達には素晴らしい「**生まれながらに持った知性**」がありそれを**開花させるためには「教育」が必要です**。教育を通じて人類全体が大きく進歩しています。しかし21世紀に入って「人類の調和」がもたらされておらず「真に責任ある人々」が育っているとは思えません。

* 「**精神的な豊かさ**」とは、**周囲の人々の幸せを自分の幸せと考えられる力**

教育の「脳を発達させる」以上に重要な目的は「周囲とのコミュニティ意識」と「社会的責任」を育成する事です。私は亡命者で過去50年間ホームレス状態でしたが自由に多くの国を訪問する機会に恵まれ実感したことがあります「学歴や社会的地位が、その人の幸せを決めるわけではない」という事です。世界で最も教育が進んでいて平和な国の筈の日本では「うつ状態」に陥る学生が増えていて、自殺を図る人も何万人もいる。

折角「教育」で身につけた知識が、自らの身を亡ぼすこともあるのです。
必要な事は「精神的な豊かさ」です。

- * 人類に違いなどありません。70 億人全員が幸せな人生を手に入れる権利があるのです。「人間的な豊かさを高める事」こそが、私の第一のミッションです・人類の幸せにつながるのです。
- * 「怒り」は客観的に見つめることで消えていく。～「怒りは悪いもの」という認識を持ち、冷静に見つめることで静まる。「怒り」は、何よりも「肉体の健康にとって悪いもの」です。医学者らは「怒りを増幅させると免疫力が下がる」と言います。怒ることで気を晴らしても健康を害しては元も子もありません。「感情は冷静に見つめられると静まる」という法則があり怒りは消えてしまう。
- * 「真に実行する価値あるもの」を入念に検討し、確信を得たら実行あるのみ。
- * 「現代の教育に欠けているもの」話し合う事で、多くの事は解決する。科学者の何人かは「実験的プロジェクト」で2~3週間「慈悲」と「集中」の瞑想を日常的に行い血圧やストレスレベル等様々な数値を測定し「大きな良い変化」が見られました。入念に検討し、確信を得たら、実行あるのみ。チベットには「先が2つある針では上手に縫えない、二つの事を考えている人は、物事を効果的に達成できない」ですから針先は一つに絞ってください。
- * 確かに「お金」は大切です。しかし、お金だけでは、有意義で幸せな人生は送れません。子供や若い世代にその事実をはっきりと伝えるべきだと思います。
- * 「偉大な能力がある人」ならば、その力を、コミュニティに生かしてください。
- * 「本当の現実を理解した行動をとりましょう」人間の感情は「実際の現実」より大きなものとして認識してしまうことが多いのです。米国の精神科学者の友人は「嫌悪感の90%は自分の心が勝手に作り上げたもの」と云っています。「今は私達の関係はよくないが、私が中立的な立場に立ち、忍耐と許しの心でいれば、いつの日かその人は、私の親友になれるかもしれない。例えば彼の親のように、世界で一番大好きな人だって、この世には存在するのですから」

(監訳者 あとがき)

貴方は何が聞こえましたか？

何を受け取りましたか？

新しいお気に入りの賢者は出来ましたか？

彼等から得た「気づき」は何ですか？

「貴方は大切な存在であり、仕事がなんであるかに拘わらず、可能性に満ちた存在である」「何かを達成する為には、実際に行動を起こさねばならない」皆さんが「2%の行動する人」である事を願い、又一緒に行動を起こしていく同志たることを心から望んでいます。(社)日本適性力学協会代表 宇敷殊美