

人間関係の生態系： 99.99%の人は、自分の影響力を著しく過小評価している

・ 「EEC」の話： 目先の損得と人生の豊かさは、全く相関性がない

- 高校受験を 1 問差で受験失敗、中学浪人 ▶ 社会科の問題、「ヨーロッパ共同体」=EC が正解のところ、中度半端な知識で「深読み」し EEC と解答する ▶ もし EC と書いていたら、高校に合格し、野球を高校生活の全てに優先し、(家族と一緒に)カナダに行くことはなく、英語を学ぶこともなく、異文化を学ぶこともなく、岩手大学教育学部に進学し、岩手県で中学か高校の国語の先生になり、野球部の監督をしていたに違いない

ところが、答案に「EEC」と書いたために・・・ ▶ 受験に失敗 ▶ (父の転勤が決まっていた)カナダで 1 年間暮らす ▶ 周囲に対する見栄が主な動機となって帰国後英語の猛勉強 ▶ 学生時代は「英語お宅」に ▶ 高校受験失敗の経験が生き、大学受験に合格 ▶ 大学卒業前には TOEIC900 点 ▶ 野村證券(海外勤務志望) ▶ ウォール街で不動産証券化 ▶ 不動産・金融投資会社レーサム共同経営 ▶ ホテル買収案件を計画 ▶ 案件を持ち込んだ経営者に「騙されて」沖縄へ ▶ 部下の「裏切り」でグランドオーシャンを辞任 ▶ サンマリーナの経営に専念できるようになる ▶ 愛の経営を実践する絶好の機会 ▶ 成果主義を完全に廃し、人間関係を徹底的に重視した経営を試みる ▶ 「いま、愛なら何をするだろうか？」を企業理念に、「月曜日が待ち遠くなる会社」を創る ▶ 沖縄を引き上げ東京に戻るよう、レーサム本社から強いプレッシャーがかかる ▶ サンマリーナを守るためにレーサム本社役員を辞任して沖縄専任、年棒が1/10に ▶ 10 年間赤字のサンマリーナが短期間で「奇跡の再生」を遂げる ▶ 再生の完了したサンマリーナを高値で売却しようとする会社方針に反対 ▶ サンマリーナを解雇されてトリニティを起業 ▶ 沖縄を生涯の本拠に定める ▶ 資本主義、お金の本質、経営について、働くということについて、沖縄の可能性について、時間をかけて深く考える ▶ リゾート・農業・航空・空港ビル事業・次世代金融事業に関する事業計画が完成 ▶ 沖縄の未来構想を語るうちに、那覇空港ビル筆頭株式の取得を売主から依頼される ▶ 投資家をアレンジし 30 億円の取得価格を提示 ▶ 本件の説明で県庁へ ▶ サンマリーナの話をしたところ、県庁から金融人財育成講座の講師を依頼される ▶ 好評につき「次世代金融講座」開講 ▶ 沖縄大学で専任教員の職を得るきっかけに ▶ 君たちの前で、本日の講義！

- 自分の過去を振り返って、全てが思い通りになっていたらどんな人生だろう ▶ 「大失敗」「最悪の事態」ほど、その後の人生を豊かにしているのでは？ ▶ 将来が予測できないこと、思い通りに行かないことは決して悪いことではない ▶ 「思い通りの結果に執着する」ことに合理性はあるのだろうか？
- 私が、高校受験で答案に EEC と書いていなければ、今日のこの授業は存在しない ▶ 人生において、本当に「得な選択」とは何だろう？そもそも、得な選択をすることは可能なのだろうか？ ▶ 「得な選択」に意味がないとすれば、世の中に損得が一切存在しないとしたら、あなたは何を基準に物事を選択するだろう？人への思いやりを最優先して、自分のやりたい事を最優先して生きない理由はあるのだろうか？

- ・ 人間関係のパワー ▶ 我々は毎日、全ての瞬間に世界を変えている
 - 1967 年スタンレー・ミルグラム(アメリカの心理学者)の「スモールワールド実験」▶ アメリカ合衆国国民から二人ずつの組を無作為に抽出、平均すると 6 人の知り合いを介してその二人が繋がっていることを実際に示した ▶ 世界は 6 人で繋がっている(Six Degree 理論)
 - ニュージャージー州フレミントンにある米国日産ディーラーのボブ・ゴロム ▶ 車のセールスを始めてから 10 年間毎月平均 20 台を販売(不通の販売員の倍以上)する業界の有名人 ▶ 顧客からの手紙の束 ▶ ゴロムにとって最も重要なルールは、「客の求めているものや心理状態についてはいくつも瞬時に判断を下すけれど、客を見た目で判断することは絶対にしない。泥だらけの服を着た酪農家、二十歳前半の若者・・・、店を訪ねてくる客はみな同じように車を買ってくれる可能性がある」とみなす」

- ・ 影響の伝播には法則がある
 - 殆どの人は、「自分は社会にほとんど影響力を持たない」と考えている。または、影響力がある特定の人が存在すると思っている。しかし、貴方が存在しなければ、あるいは貴方のあの一言がなければ、今の世界は根本的に違うものであった可能性の方が高い。
 - ないがしろにできる人物は誰もいない ▶ 全ての人は、あなたから贈り物を受け取りに来る、それが詐欺師であっても、裏切り者であっても同様

- ・ 伝播する幸福
 - ハーバード大学が12000人以上を対象に、30年以上にわたって追跡した研究によると、家族や友人が幸せを感じていると、自分も幸せを感じる可能性が15%高まるという報告がある。
 - 驚くべきことに、幸福は直接面識のない人にまで影響する。あなたの友達の友達を直接知らなくとも、その友達の友達が幸せな人であれば、あなたの幸福度は10%高まる。
 - このハーバード大学による大規模な社会的実験によって、人の幸せは自分から数えて3人目まで影響することが分かっている。
 - 具体的には、あなたの友達の友達、および友達の友達の友達の幸福度が高いと、あなたの幸福度は6%向上する。逆に、あなたが幸せだと、例えば、あなたの ▶ 配偶者の ▶ 同僚の ▶ 家族(!)が幸福を感じる可能性が6%高まるということでもある。
 - 「6%の幸福」は、決して小さなものではない。ハーバード大学の研究では、年収が1万ドル増えても幸福度は2%しか増加しない。幸せになりたければ、収入を増やすよりも、幸せな友人を引き寄せる方が遥かに効果的だ。そして、幸福な人を引き寄せる最良の方法は、人を幸福にすることだろう。
 - 身近な人間関係は、私たちが想像するよりも遥かに大きな影響を及ぼし合い、拡散する。誰かを幸福にするように行動すれば、その効果はほぼ確実に自分を含む自分の大切な人たちにもれなく返ってくる。
 - 周囲の人を幸せにする手助けをすれば、結果として、それは自分自身に対する最大の投資になる。「情けは人のためならず」は科学的に証明された事実ということだ。金融不安、世界経済の混乱を抑えた不況期に最も有効な投資は、これに勝るものはない。

トム・ラス、ジム・ハーター著『幸福の習慣』森川里美訳、ディスカヴァー・トゥエンティワン社、2011年10月を参照