す重要になってきています。情報は、いわばネットワークなので、ネットワークを広げていく中で自分にとって必要な情報を獲得できるようになります。

そういう意味で私は、経営者が集まるさまざまな会合は、経営者同士の出会いの場であり、情報交換の場であり、そこで得られた情報は、経営者の判断にとって意味を持つものが多いと思います。ただ単に、今の世界情勢や日本経済がどうなっているのかという話だけではなく、具体的に今事業に成功している人は誰なのか、どのようにして成功を収めているのかという、生身の有益な情報もあるからです。

情報を得るために重要なことは、フェイストゥフェイス。実際に会って聞いてみることです。コロナ禍でリモート会議が普及しました。確かに、物理的・時間的な効率は高く、簡単な情報交換や打ち合わせには力を発揮しますが、実際に向き合ってコミュニケーションすることで得られる情報の大きさや精度には及びません。なぜなら実際に生身の人間として向き合って初めて、その人の思想や考えのプロセス、物事の組み立て方が見えてくるからです。

例えば、仏教やキリスト教の創始者であるブッダやイエスの教えは、どのようにして長い時を経て今日まで伝わったのか。教えというのは、文字で伝えることが一般的ですが、ブッダもイエスも自ら書いたものは残っていません。では、どうして伝えられたかというと、フェイストゥフェイスで師から弟子へと語り継がれてきたのです。生身の人間と対面することで、人は突き動かされます。それは、語った時の表情や目の動き、体全体から発せられるエネルギーが、相手の心を動かし、深くその情報が入り込むからなのです。

生身の人間と向き合うことの価値が問われる時代

成功を収めている経営者の多くは、いい意味で〝人たらし〟と言えます。対面で向き合った時、「本気で、信頼に値する人物だ」と相手に思わせる力がないと、成功しません。

今、私が警鐘を鳴らしたいのは、生身の人間と向き合うことが苦手な人が増えていることです。いつもコンピュータやスマホばかりに向き合っていると、フェイストゥフェイスの機会が減り、対面で相手を説得する力が弱くなっていることは否(いな)めません。

便利なビジネス・ツールは増えました。例えば、組織全体で名刺情報を共有することは、一つのきっかけ作りとしては有効かもしれませんが、本気で相手を説得し営業する力のある人にとっては、どこか空々しいものを感じていると思います。結局は、対面で相手に踏み込める力があるかどうかだと知っているからです。

隣の席に座っている相手にもメールやアプリでコミュニケーションするような時代だからこそ、生身の人間と向き合うことが重要です。時間軸の中で自分たちは今どこに立っているのか。空間軸の中で世界や日本が、わが地域がどういう立ち位置なのかを考えるためにも、情報基盤としての自分自身のインテリジェンス・ユニットを築いていくことが必要なのです。

構成 長野 修

私たちが直面する世界的な構造変化を、寺島文庫に集まる情報（インテリジェンス）、そして「全体知」から紐解く、「本当のことを知り、考える」情報番組

番組YouTube

寺島文庫ウェブサイト