

リーダー育成基礎科：人間行動学科

リーダーの人間行動学

(人間行動学の理論と歴史上の人物分析)

佐藤 直暁

佐藤直暁リーダー研究所

販売サイト

L研ブックストア

目次

| | |
|--------------------|-----|
| はじめに | 1 |
| 第一章 人間行動学のアプローチ | 4 |
| 1 指導のカスタマイズ | 4 |
| 第二章 人間の行動基準を学ぶ | 9 |
| 1 体癖論 | 9 |
| 第三章 人間観察と客観的視点の確保 | 16 |
| 1 探検家スコットの行動 | 16 |
| 2 スコットの行動分析 | 22 |
| 引用文献 | 25 |
| 第四章 乃木希典の行動基準分析 | 26 |
| 1 乃木希典の悲劇 | 26 |
| 2 乃木の軍事行動 | 34 |
| 引用文献 | 39 |
| 第五章 源義経の行動予測 | 40 |
| 1 義経の行動基準分析 | 40 |
| 2 義経はどこから降りてくるか | 45 |
| 引用文献 | 53 |
| 第六章 空海と最澄 | 54 |
| 1 空海と最澄の台頭 | 54 |
| 2 対立の火だね | 62 |
| 3 空海と最澄の行動基準 | 69 |
| 4 最澄と空海の価値空間 | 79 |
| 引用文献 | 84 |
| 第七章 ショパンとジョルジュ・サンド | 86 |
| 1 6種の世界 | 86 |
| 2 幸福な生活と離別 | 91 |
| 引用文献 | 98 |
| 第八章 織田信長の異常行動分析 | 99 |
| 1 戦闘に見る正常な信長 | 99 |
| 2 信長の特質と正常行動 | 105 |
| 3 叛乱者に対する異常な仕打ち | 109 |

| | |
|---------------------|-----|
| 4 非軍事集団に対する信長の正常な態度 | 113 |
| 5 職務怠慢に対する異常な仕打ち | 119 |
| 6 異常行動をとらない異常な信長 | 126 |
| 引用文献 | 131 |
| 作品について | 132 |

はじめに

◆行動基準を見抜く

「リーダーの人間行動学」が目指すものとは、簡単にいえば、「人を見て法を説くことができるようにすること」である。

お釈迦様は、相手の教養の程度や性格を考えながら、説法を自在に変えたとされる。これこそがリーダーの人間行動学が目指すものである。

このような自在さを獲得するためには、相手の行動基準、つまり性格や価値観を見抜かなければならない。

それはなかなかたいへんなことであるが、その難しい課題に野心的に取り組んでいるのが本書であり、リーダー研究所である。

さて、いったいどうしたらそのようなたいへんな能力が得られるのだろうか。

人間行動というのは、でたらめに起きているわけではない。背後には、その人独自の行動基準が必ずあり、それにしたがって行動している。この行動基準とは究極的にはその人の価値観ともいえる。だから、それを素早く的確につかむ訓練をすればよいのである。では、具体的にはどうすればよいのか？

人間の行動基準には実はいくつかのパターンがあることが知られている。そこで、これらを頭に入れることが手っ取り早いと私は思っている。

◆体癖論

人間の行動基準を考えるさいには、有益な理論がすでに我々の手にある。体癖論《たいへきろん》である。

体癖論は野口晴哉という天才的な「整体」の創始者（現在の社団法人整体協会の創始者）が、多年の人間観察からまとめたものである。この体癖論をベースにして人間行動を観察していけば、人間を観る眼は著しく進歩する。そのことを私は保証する。

体癖論では人間を12種類に類型化し、それぞれについて骨格、姿勢、運動特性、さらには感受性（性格）などを詳しく解説している。したがって、このパターンを理解し、頭にたたき込めば、かなりの確度で人間行動を理解することができるようになる。

私の人間行動学においては、体癖論はもっとも基幹となるべきものである。まだ世間にはそれほど知られていないが、この理論は、いずれ大きなインパクトを世の中にもたらすであろう。

◆人間行動に関心をもつ

体癖論によって人間の行動基準が把握できたとして、たちどころに人間を観る眼が優れたものになるかという、残念ながらそれほど人間は甘くはない。

環境によって、あるいは立場によって、人間行動は微妙に変化する。そこで、我々に必要になるのが、人間を観るセンスである。

たとえば、これまで性格の明るかった人が、ある日突然暗い顔になったとしたら、「これは何かある」と気がつかなければいけない。もちろん、こういうことであれば、たいてい誰でも気がつくわけであるが、もっと微細な変化になったらはたしてどうだろうか。

人間を観る能力がすぐれている人なら、この感度が非常に高く、微細な変化でも察知できるはずである。本書は、その感覚を高めることも目的のひとつにしているつもりである。

◆人間を観る際のヒント

人間を観るセンス目を養うためには、日ごろから人間行動を観察するのがいちばんだ。そうはいっても、どのようにして人間を観察したらよいか、迷う人も多いだろう。そこで、ヒントを少し述べてみよう。

私は人間を観察するさい、ふたつのことを主に考えている。

第一は、その人の行動パターンを把握することだ。行動パターンとは、何かあるといつも決まって表れる行動のことである。したがって、これはその人物の行動基準を反映したものといえよう。これについては、体癖論がたいへん参考になる。

第二は、異常行動の観察と分析である。この場合の異常行動とは、その人の通常行動からはずれる行動をさす。いつもならこの人はこんなことはしないのに、と首を捻るような行動のことである。

実践的にいえば、こちらのほうが通常の行動パターンより有益な情報を与えてくれることが多いかもしれない。

実は、異常行動も通常行動と同じことなのである。同じにもかかわらず違った行動に見えるのは、我々がその人がそう行動せざるをえない重要な条件を見落としているからである。その条件を発見できれば、我々はその人の行動をよりよく理解できるようになるのである。

◆立場分析

これまで述べてきたことは、個人を念頭においたものだが、人間には社会的な活動

をしているという側面がある。したがって、人間行動は、組織から受ける圧力にも影響される。

そこで、人間行動を観察するうえでは、その人の立場についての理解も必要になる。

ただし、ここでひとつ注意がある。よく人は「相手の立場にたって考えよ」というが、私にいわせれば、これはやや甘い考え方であり、また、たいへん誤解を招きやすいフレーズなのである。なぜならば、とかく人は、相手の立場に身を置きながら、自分の行動基準で考えてしまうからである。

正しくは「相手の立場に身を置き、相手の行動基準で考える」でなくてはならない。このふたつの条件が満たされないかぎり、なかなか客観的な分析や評価はできないものである。

◆歴史上の人物を研究する意義

自分のまわりにいる人間をいつもいねいに観察することは有意義なことである。しかし、この方法がまったく問題がないわけではない。というのは、我々がつきあっている人たちというのは、自分と極端には違わない人が多いからである。

サラリーマンであれば、つきあいの範囲は会社関係者、顧客、業界関係者などが中心になるだろう。職人、芸術家、あるいは格闘技家などつきあう頻度は格段に減少するだろう。

そこで、我々はできるだけ人間観察の範囲を広げる工夫をしなければならないことになる。そのために、いろいろなサークルに首を突っ込むことは大事だ。だが、それはなかなかたいへんなことでもある。また、そういう人と出会っても、よい観察機会が得られるとはかぎらない。

それを補う方法として、私がお勧めするのは、歴史上の人物を取り上げて研究し、その人物の行動を分析することだ。そこで、本書では歴史上の人物を取り上げ分析をしている。

本書で紹介しているケースは、特殊な状況に追い詰められた人間の行動研究が中心になっている。そのような状況では、人間は自己の本質を赤裸々に表すから、勉強にはとても適している。

これまで述べてきた人間研究の方法は、私自身が行ってきた方法であり、自信をもって読者にお勧めできる方法である。本書を通じて、多くの読者が人間を観る力を強化できるなら、筆者としてこれに勝る幸せはない。

佐藤直暁

第一章 人間行動学のアプローチ

1 指導のカスタマイズ

◆指導力の源泉は個別対応力

リーダーがメンバーを指導するさい、一人ひとりの性格や行動の癖を理解しつつ指導することはたいへん望ましいことである。しかし、これは言うは易しで、実行するのはなかなか難しい。

なぜ、このような指導が難しいのであろうか。

もし、あなたの部下が何か失敗して、めげていたとしよう。あなたは彼を認めることで、なんとか彼の元気を取り戻させたいと考えるだろう。ところが、あなたは彼に対して、どんな言葉を投げかけたらよいか、まったく見当がつかずに当惑してしまった。

読者のなかには、こういった体験をした人がいないだろうか。また、実際に言葉をかけても、相手の反応がいまいちだったことはないだろうか。

なぜ多くの人々が当惑したり、はかばかしい成果を得られなかったかといえば、それは相手のことがよく理解できていなかったからである。

ほめるときには、相手の心にぴったりくる「ほめ言葉」でないといけないのである。相手にふさわしい言葉かけをしないかぎり、相手は絶対に動かされない。

◆現状の個別対応力はまだ不十分

結局のところ、指導力の行き着くところは、どれだけ指導をカスタマイズ（個別対応）できるかどうかにかかってくる。

日本のビジネス界では、指導をカスタマイズすることについて、どのように考えているのだろうか。

ビジネス雑誌では、人間をタイプ別に分類して、それぞれの対処法を示す記事が時々見受けられる。

たとえば、以下のように、困ったリーダーをいくつかのタイプかに分類し、それぞれについて対応を考えるといったようなことである。

- ・能力のあるワンマン上司

部下のことを未熟者扱いして、何を言っても耳を貸さないタイプ。企画を出してもけなすばかり。自分が「スター」でないとイヤ。だが、実力はあるので、こちらとしても上司と肩を並べられるくらいでないと対応しにくい。

- ・能力のないワンマン上司

間違いを指摘するとムキになる。自分に自信がないから虚勢をはっている。しかし、やりこめるとかえってたいへん。上司を信頼しているように装って、上司に自信をつけさせることが必要。そうしながら、こちらの言うことに耳を貸すようにもっていくのがよい。

- ・自分の意見がない上司

部下の案が上司から反対されると、ころっと態度が変わる。それに対して部下が反論すると、またころり。信念も責任感もない。こういう上司には「反論されたらこう答えるんだ」と、役人が政治家に指南するような虎の巻を用意しないとイケない。

この例では、リーダーを「能力のあるワンマン上司」「能力のないワンマン上司」「自分の意見がない上司」に分類し、それぞれについて対策を示している。こういう分類法は、割合よく見かけるのではなかろうか。

◆人間行動学のアプローチとは

今述べたような分類法でも役に立つことがないとはいえない。しかし、私の考えている方法とは大分違うし、当然のことながら対策も異なってくる。

私は自分のアプローチを人間行動学的アプローチと呼んでいる。以下、概略を説明しよう。

私がお勧めするのは、まず上司に好かれることである。上司に好かれれば何事もスムーズに運びやすくなるのは当然だ。

ただし、好かれるといっても、媚びへつらうといったことではない。上司がどういう行動基準をもつ人間なのかを分析し、上司好みの（上司の行動基準に沿った）方法で、説得するのである。

その結果、上司から好かれてしまうことが多いわけだが、別にこちらは上司を好きになっているわけではない。それでは、先ほどの記事の上司について、私のアプロー

チを適用してみよう。

まずは、上司がどのような行動基準や感受性（とりあえず性格と考えていただく）をもっているかを把握することが、人間行動学的アプローチのスタートになる。

・能力のあるワンマン上司

たとえば、非常に合理的に考えるタイプか、それとも情にあついタイプかを考える。情にあつくて、しかも合理的な考え方をする人もたまにはいるが、あまりいない（もちろん、そういう人であるなら、それなりに対応する）。

情にあついワンマンタイプは、目下を徹底的に馬鹿にする。ただ、懐に入ってくる者は大事にする。まあ、子分にするということだ。だから、そういう上司にはこっちが子分になったと思わせればよいのである。子分になるとは、要するにほめあげることだ。

それがイヤな人は、徹底的にこちらの努力を上司に見せつける。朝誰よりも早く出社し、誰よりも遅く帰る。このタイプの上司は努力家が多いので、人の努力も評価するのだ。

一方、合理的でワンマンな上司は、努力をまったく評価してくれない。相手にするのは結果のみである。その代わりに、結果さえ出せばこちらを認める。

こういうタイプにはレポートなどは簡潔に報告し、利害得失に関するメリットを論じないといけない。「これをやれば儲かりますよ」などと言えば、聞く耳を持つようになる。その反面、人情や恩義はまったく意に介さない。

・能力のないワンマン上司への対策

雑誌記事のように「上司に自信をつけさせ、安心して部下の言うことに耳を貸すことができるような精神状態にもっていく」ことは必要である。だが、それをどうやって見つけるかが問題になる。私は「上司を信頼しているように装う」必要はないと思っている。

具体的には、上司の得意にしている（上司が内心得意に思っている）ことを察知して、そのことをほめ、それによって上司を認める作業を行えばよい。そのためには、どういう事柄を得意だと思しやすいタイプかを検討すればよい。そうすれば、答えは比較的簡単に見つかるだろう。

このようなアプローチは上司に媚びへつらうことではない。事実をただ事実として

淡々と扱うだけである。私のやり方は、極めて客観的なので、あまりよけいな演技は必要ない。こちらの目的のために淡々と実行していただくだけである。

なお、このタイプはおおむね自信を失っているので、場合によっては潜在意識教育が必要である。これに関しては拙著『リーダーの暗示学』をお読みいただきたい。

ここまでくると、どちらが上司かわからなくなる。もっとも、年上の上司でも、あなたより子供は大勢いる。

・自分の意見がない上司

このタイプも、人間行動学的にはいろいろなタイプが存在する。

まず、好き嫌いでものごとを常に考えるタイプだ。好き嫌いの感情に流され、合理性を重視しない人たちである。

このタイプの特徴は、とにかく責任をとりたがらないことだ。責任をとりたがらないタイプにはそれなりの対策をとらなければならない。

たとえば、「よその会社でもやってますよ」といった具合に、どこかに逃げ道を用意しておくことが必要だ。さもないと反発して怒鳴り出すだろう。

それから、とても頭がよく、与えられた課題を極めて効率的に解決できるのに、意志決定をしたがらない人もいる。こういうのも自分の意見がない、といえないくもない。

こういうタイプは、代替案をつくるのは得意だが、自分で課題はつくれない。役人とか企画スタッフに多い。このタイプは八方美人で、いつもまわりに気をつけている。

そこで、このタイプには「こちらの案が世間で評判がよいようです」などと言って、背中をひと押ししてやる必要がある。

以上で私の提唱している人間行動学的アプローチのイメージが、少しはおわかりいただけたのではないだろうか。

人間行動学の観点からすれば、ワンマンな上司といってもいろいろなタイプが混じっている。また、責任をとりたがらない人にもいろいろなタイプがいる。

表面的な現象にとらわれずに、相手の行動基準を見抜き、そこからアプローチを考えるようにすべきなのである。そうすれば一人ひとりに最適な対策をとれるようになる。これがカスタマイズ指導の威力であり、人間行動学を学ぶ価値である。

今の例は上司であったが、部下の場合でも家族や友人でも同じことである。このようなアプローチができるリーダーを一人でも多く育成することが私の目標である。

◆人間分析力を高める対策

人間の特徴や行動基準をはっきりつかみながら働きかけていくアプローチをとるためには、人間を分析する能力が必要となる。

人間分析には、ふたつのポイントがあると私は考えている。

①行動基準のパターンを学ぶ

人間の行動基準（これを感受性と呼ぶこともある）は、大ざっぱにいえば10種類あるので、それを学び、頭に叩き込む。先ほどでてきた、情にあついタイプ、合理的なタイプ、好き嫌いの感情に流されやすいタイプなどがそれである。

②どの行動基準か的確に判断する

対象となる人物がどのパターンに属するのか適格に判断する能力を高める必要がある。外見だけではなかなかわからない人物もいる。できるだけ多くの人間を観る経験を積むことが大事だ。

第二章 人間の行動基準を学ぶ

1 体癖論

◆体癖とは

体つきや動作の特徴が似ている人間は、性格も似ている——このような感覚的なアイデアを、整体現場での人間観察を通じて、実証的に精緻な理論としてまとめあげたのが野口晴哉である。彼はその理論を体癖論と名付けた。

社団法人整体協会の創設者である野口晴哉は、明治44年に東京に生まれ、昭和51年に没している。野口は、子供のころから特異な才能を発揮し、17歳ですでに自分の健康道場をもち、天才的な療術家とうたわれた。

戦後は病気治療を捨て、昭和31年文部省体育局より認可を受けて「社団法人整体協会」を設立し、整体法に立脚した体育的活動に専念するようになる。

その野口が晩年まで研究を続けていたのが体癖論である。体癖論についてまったく知識のない方のために、簡単にそのポイントを記しておこう。

ここでは野口晴哉著『整体入門』（ちくま文庫）から体癖論を簡単に紹介してみる。

人間の身体運動は一人ひとり異なっている。同じ荷物をもつにしても、顔を歪める人、肩に力を集める人、腰へ力を集める人など、体の使い方は人により様々である。

風邪をひいても、同じ経過をたどるわけではない。咳がいつまでも残る人、下痢をする人、高い熱の出る人、低い熱が続く人などとみな違う。そして、その経過をいつも繰り返す。

食事をするのでも、食物の好みは人により異なるし、食べ方も様々である。

こうなるのは、個人の身体運動の特異性もたやすためである。身体運動の特異性が習性的に繰り返されることによって、個人の様々な特性が表れるのである。

野口晴哉は、この個人特有の身体運動を、体の癖すなわち『体癖』と名づけた。

野口は人間の特徴である立姿姿勢における動作をつかまえることが体癖を研究するうえで重要だと考えた。

立姿運動には、前後運動、左右運動、捻る運動（捻転運動）、上下運動、さらに伸び縮みの運動がある、と野口は説明する。

それに加えて、運動自体の早さ、つまり遅速とか敏鈍というような動きがあり、こ

の6種類の動作が組み合わさって、人間の立姿運動が形成されるというのである。

そこで、この要素をもとに、ある人の動作がどの運動傾向によって特徴づけられているかを観察していくことが考えられるようになった。

さて、この体癖であるが、5つある腰椎のどれに重心がかかりやすいかということが、密接にかかわってくる。

体癖と腰椎の関係は次のようになっている。体癖を学ぶにあたっては、この関連を覚えておくのがよいだろう。

①上下型（腰椎1番）

毀誉褒貶《きよほうへん》タイプ。

世間の評判に敏感に反応し、名誉を追い求める傾向が強い。

②左右型（腰椎2番）

好き嫌いの感情タイプ。

物事をすべて好き嫌いの感情で決める傾向がある。

③前後型（腰椎5番）

利害得失・合理性に敏感なタイプ。

利害や損得勘定に基づいて判断する傾向が強い。

④捻れ型（腰椎3番）

勝ち負けに敏感なタイプ。

負けず嫌いで、何事にも競争意識をもち、勝ち負けにこだわる。闘争的な傾向が強い。

⑤開閉型（腰椎4番）

愛憎の感情に敏感なタイプ。

愛情の感情が常に行動の基準となる傾向が強い。

体癖論では、今述べた5種類のタイプに遅速型を加え、それらがさらに2つに分類され、全部で12種類の体癖が定義されている。

- ・上下型（1種、2種）
- ・左右型（3種、4種）
- ・前後型（5種、6種）
- ・捻れ型（7種、8種）
- ・開閉型（9種、10種）
- ・遅速型（11種、12種）

以下、いくつかの体癖を簡単に見ていくことにしよう。なお、遅速型（11種、12種）についてはやや特殊であり、また理解が難しいこともあって、私は説明を除いている。

◆上下型1種——抽象化に優れているタイプ

腰椎1番は運動機能としては上方運動（伸びる運動）を支配し、臓器関係では神経を支配している。そこで、上下型1種にはこれらの影響が濃く見られるようになる。

上下型1種を理解するにあたっては、エネルギーが頭脳に集中するタイプであるというところから入るのがよいだろう。

1種の体つきは、顔はがっしりとしているが上下に伸びて面長である。顔もそうだが体全体も細長い感じである。背が高くほっそりして見えるが意外と骨太だ。

また、1種は首が太く、背中の上部からまっすぐ伸びている感じがする。代表的人物には、志賀直哉などがいる。

1種はだいたい頭脳優秀で、学者に多く見られる。頭脳特性としては、抽象化に特に優れている。物事をどんどん抽象化していき階層構造化するのである。

将棋界には上下型が多いように思われる。将棋の特性が合っているのだろう。駒が上に向かっていくせいだろうか。おもしろいことに、囲碁の棋士には将棋の棋士より上下型は少ないように思われうる。少なくとも、将棋ほどは目立たない。

1種は抽象化が得意で意識が上に向かうせいか、足元が見えにくくなる。そのため、理論は得意だが、現実問題にはとても弱い。

計画するのは得意なのだが、それだけで終りとなり実行しない。家族旅行を計画すると、それだけで満足してしまい、旅行の日を忘れてしまう。それで家族から怒られる。

こういう人は、基本的に現実はどうでもいいのだろう。先を見通すことはたいへん優れているが、現実には無関心である。それで、人が困ったりしても非常に冷淡に見える。いざというときには、あまり頼りにならない。

1種の感受性傾向は毀誉褒貶である。つまり、名誉に非常に敏感になる。世間の評判が非常に気になるのである。

たとえば、1種の料理人は、材料はどこそこの名産、塩は伯方産、炭は備長炭、盛り皿は誰々の名品を使っているといった具合に、一流のものを示す。これも評判に弱いからなのだろう。自分の腕のことは忘れてる。

おもしろいことに、毀誉褒貶に敏感なくせに、彼らは往々にしてそれを隠そうとする。毀誉褒貶にうるさいのを気づかれないように振る舞うのだ。

そのため、彼らに名誉を与えるときには、大義名分を提示する必要がでてくる。大義名分にうるさいのも、このタイプの特性だ。

◆上下型2種——千慮千惑の心配屋さん

上下型2種も頭脳優位の上下型に属している。ただし、頭の使い方が少し違う。1種は自分で積極的に頭を使うが、2種は頭を使わされるタイプである。

わかりやすくいうと、2種は真っ白なキャンパスに絵を描かされたら何をしていいかわからないが、何か制約が与えられるとすごくうまくできる、というタイプなのである。

製品開発を例にすれば、1種は独創が得意だが、2種は既存の理論や既存の製品をベースに応用したり改良したりするのが得意である。こういえば、日本企業の特性とよく合致していることがおわかりであろう。日本人には2種が比較的多いといわれる。

2種も上下型なので背の高い人が多いが、1種と違って首が細い。特に、緊張すると鶴のように細い首になる。

顔は長いのであるが、顔の形はカマキリのような逆三角形である。ムンクの『叫び』という絵があるが、あの顔こそ2種を示している。

これは、迷走神経が過度に緊張する結果、それが通っている胸鎖乳頭筋という首の筋肉がカチカチになり、あごがそがれたような顔になるからである。代表的人物には、福田赳夫や岸信介などがいる。

2種は非常に神経過敏で、神経が疲れるタイプである。ただし、頭を使っても、頭の疲労感がわからない。

1種なら頭が疲れれば眠くなるが、2種は頭にこないで胃がおかしくなる。だから、2種には胃弱や胃潰瘍が非常に多い。夏目漱石はこの典型タイプである。彼はたしか、胃潰瘍で亡くなったと思う。

2種の特性は、神経過敏から生じる絶え間のない不安であり、あらゆることに不安になることだ。千慮千惑するのだ。そのため、2種は自分の言ったことを信じられず、人に言われたことを信じやすい。噂を信じやすく、書かれたものを信じやすい。

自分で意思決定をするのはたいへん苦手である。非常に頭がよくて分析力があるから、代替案を提示するのは得意だが、決定はしたくない。要するに、スタッフ向きなのだろう。したがって、役人に非常に多いタイプである。企業の企画管理部門にも多いだろう。

◆捻れ型7種——勝ち負けに敏感な闘士

いろいろなことが出てきたので少々お疲れの方もいるだろう。そこで肩をほぐすつもりで、次のクイズをお考えください。

以下は有名なジョークである。これを読んであとの質問を考えていただきたい。

船が難破して、乗客がボートに移ってきた。だが、ボートはこれ以上人を乗せることができない。誰かが海に飛び込んで岸まで泳がなければならない。どうやって説得するか。

イギリス人にはこう言えばよい。

「ジェントルマンらしくしてくれ」

ドイツ人にはこうだ。

「船長の命令である」

イタリア人にはあえてこう言う。

「君は飛び込むな」

アメリカ人にはどうか。簡単である。

「保険に入っているから大丈夫だ」

そして、日本人にはこうなる。

「ほかの皆さんも、飛び込んでいますよ」

各国の国民性がよく表れていて、なかなかおもしろいジョークだ。体癖の詳しい説明をしていないのでわかりにくいと思うが、どんな感受性があるかをご理解いただければよいだろう。

◆クイズの答え

イギリス人には「ジェントルマンらしくしてくれ」と言う。これは名誉心を刺激している。したがって、上下型だ。

次にドイツ人だが、「船長の命令である」と言われると従順に従うのは、上の命令に従順な8種と呼ばれるタイプだ。これは、捻れ型に属している。なお、私の経験からすると、ドイツ人のエリート階層は上下型のように思われる。船長は上下型で、兵隊は8種だ。

イタリア人には「君は飛び込むな」とあえて言う。へそ曲がりだから、人の言うことにいちいち反発するタイプである。これは捻れ型7種である。こちらも、8種と同じように、勝ち負けには非常にうるさいタイプだ。

アメリカ人には「保険に入っているから大丈夫だ」と言う。損得勘定にうるさいの

は5種というタイプで、このジョークは5種の心理を実にうまく表現している。

最後の日本人には「ほかの皆さんも、飛び込んでいますよ」と言う。人の行動にすぐつられるお調子者の左右型3種だろうか。あるいは、自分の考えよりも人の言葉に惑わされやすい上下型2種かもしれない。

◆より深く体癖を学びたい人へ

体癖論についてもっと学びたいと思っている人のために、参考文献を示しておこう。

- ・野口晴哉『体癖論第1巻』（全生社、1977年）
- ・野口晴哉『体癖論第2巻』（全生社、1985年）

実をいうと、この種のもは本を読んだだけではわかりにくいことが多いし、誤解もしやすいものである。私の経験からすると、「あそこの行動がそっくりだ」などと、一人で勝手に都合のよいところをつまみ食いして、解釈してしまうことがよくある。まさに我田引水である。

そのような誤りを防ぐためには、できるだけワークショップのようなところに行って、専門家から直接学んだ方がよい。整体協会では、本部や地域支部で体癖に関する講座を開催しているので、そういうところで学ばれるとよいだろう。

私自身も、体癖論に興味をもって自分なりに勉強している。私のホームページでは、関連資料として電子ブック版『行動分析の手引』を提供している。これは比較的現代の人にわかりやすいようにまとめているので、是非参考にさせていただきたい。

また、私はL研クラブという私の読者の会を設けていて、会員に体癖に関するメルマガを配信している。私自身がどれほどのものかしれているが、それでも一緒に勉強していきたいという人がいたら歓迎する。

第三章 人間観察と客観的視点の確保

1 探検家スコットの行動

◆立場と行動基準

説明をする前に、次のクイズに答えていただこう。警察官がマンション荒らしの現場で、「手口」を調べるのはなぜか？

泥棒というのは、たいていが同じ手口を使うもののようだ。マンション荒らしといっても、夜中に侵入する者もいるし、白昼堂々と押し入る者もいる。また、現金だけを盗む者もいれば、運転免許証や保険証のような身分証明書を狙う者もいる。

けれども、一人ひとりを見れば、彼らはいつも同じようなやり方で侵入し、同じようなものを狙うようである。

彼らは自分が得意とする手段以外で侵入することはめったにない。これを手口という。

結局、人間はここぞというときには、いつも自分の手口、つまり得意のパターンを用いるものなのだ。それだからこそ、警察は犯人を特定する資料として手口分析が使えるわけである。

ところで、泥棒をみつけようとするとき、警察官が自分の得意技を中心に犯人捜しをしたらどうなるだろう。たとえば、射撃のうまい警察官が、射撃のうまいコソ泥ばかり捜したらどうなるか。これでは、犯人はつかまりそうもない。

人間を理解しようとするときも、自分の得意技は封印して、相手の得意技、つまり相手の行動基準を中心に考えなければいけないのである。こんなことは言わずもがなのはずだが、当たり前のことを、我々はずいぶんわかってしがちなものだ。

では、このような錯覚を防ぐにはどうすればよいか。それには、自分の行動基準を脇に置いて、相手の行動から相手の行動基準や感受性傾向を推理する訓練を積む以外にはない。

自分の行動基準が入り込まないようにしながら行動分析をするのは難しそうだが、それは習慣の問題ともいえる。

この問題を理解するために、探検家スコットのケースを用意した。途中で質問が載せてあるので、分析していただこう。

◆アムンセンとの南極点一番乗り競争

第四章 乃木希典の行動基準分析

1 乃木希典の悲劇

◆異常行動の分析

このケースでは、人間が異常行動をとったときの特殊状況を推理していく。

ところで、異常行動とは何か。

ある行動価値基準 X をもつ人間は、通常なら x という行動をとる。これは正常な行動である。ところが、およそこの人物らしくない行動 y をとったする。

つまり、「行動パターン分析の結果として理解された（その人物の）行動基準とは相容れない、不可解な行動」が生じたとき、私はこれを異常行動と呼ぶ。

では、いったいなぜ異常行動は起きるのか。私は、多くの場合、それは異常行動ではないと考える。異常ではなく、そこに特別の理由があったと考えるのである。

そして、その不可解な行動を引き起こす特別な状況が理解できれば、その人物の行動が再び「その人らしく」見えてくるのである。そうなったとき、分析者は「その状況」を理解し、その人物をより深く理解したことになると思う。

ところで、いま述べた「その人らしくない」行動とは、どのように察知されるのであろうか。ここにひとつのヒントがある。

銀行員は偽札を一般人よりはるかに容易に識別できるという。それは、日頃から本物の紙幣を扱っているからである。いつも正常なものを見たりさわったりしているので、これはおかしいという勘が働くのだ。

また、書画骨董のたぐいに対する目をこやすには、優れた作品、本物の作品を見よと、よく言われる。これなども、本物を見ることで質の悪い作品を識別できるようになるということであろう。

人間の異常を見つけるのも同じことではないかと私は考える。要は、その人物の通常行動、正常行動をまず把握することである。そして、それに比べて、非常に違和感を感じさせる行動があれば、それは異常行動だといえるのではなからうか。

異常行動が察知できれば、問題の半分以上は解決できたようなものである。あとは、その人物を取り巻く環境を注意深く観察し、何が原因かを探ればよい。

この章では乃木希典の行動パターン分析を行いながら「人間を観る力」を訓練して

第五章 源義経の行動予測

1 義経の行動基準分析

◆義経の逆落としはどこで行われたか？

この章では、義経の行動基準を分析・把握し、それに基づいて義経の軍事行動を予測してみたい。

義経の行動を予測するといっても、それはすでに歴史上で起きたことである。ここでは、一の谷の合戦において、逆落としがどこで行われたか、つまり義経が通説と異説のどちらの道を通って降りてくるかを、義経の行動基準から推理し、疑似的に義経の行動を予測してみたい。

読者のみなさんも、いったい義経がどちらのルートを通るか、歴史を楽しみながら、予測・検討してみていただきたい。

◆義経作戦の特徴

日本戦史において、義経ほど騎馬による奇襲戦法を得意とした武人はいなかったとされる。

なるほど、義経は電撃的な奇襲騎馬攻撃によってその天才ぶりを遺憾なく発揮したが、義経をただの奇襲攻撃者、騎馬武者と呼ぶのは正しくない。義経は戦闘の革新者でもあったのだ。義経が騎馬戦だけでなく、海戦においても革新的な手段をみつけているという事実が、なによりの証拠である。

壇ノ浦の海戦を例にとってみよう。

それ以前の海戦では、水手や梶取りは、楯や鎧のない非戦闘員であるから手をだすな、という暗黙のルールがあった。

ところが、義経はそれを平然と無視し、平家の無防備な水手、梶取りを狙って射殺するよう命じたのである。梶取りを失って漂う平家軍の船では勝負にならなかったのは明らかだ。

壇ノ浦の合戦は、義経が戦闘においてたぐいまれなる革新者であるというひとつの証左であるが、別の言い方をすれば、義経は当時の武士のルールを無視し、タブーを打ち破り、なりふり構わず戦う武者であったともいえる。

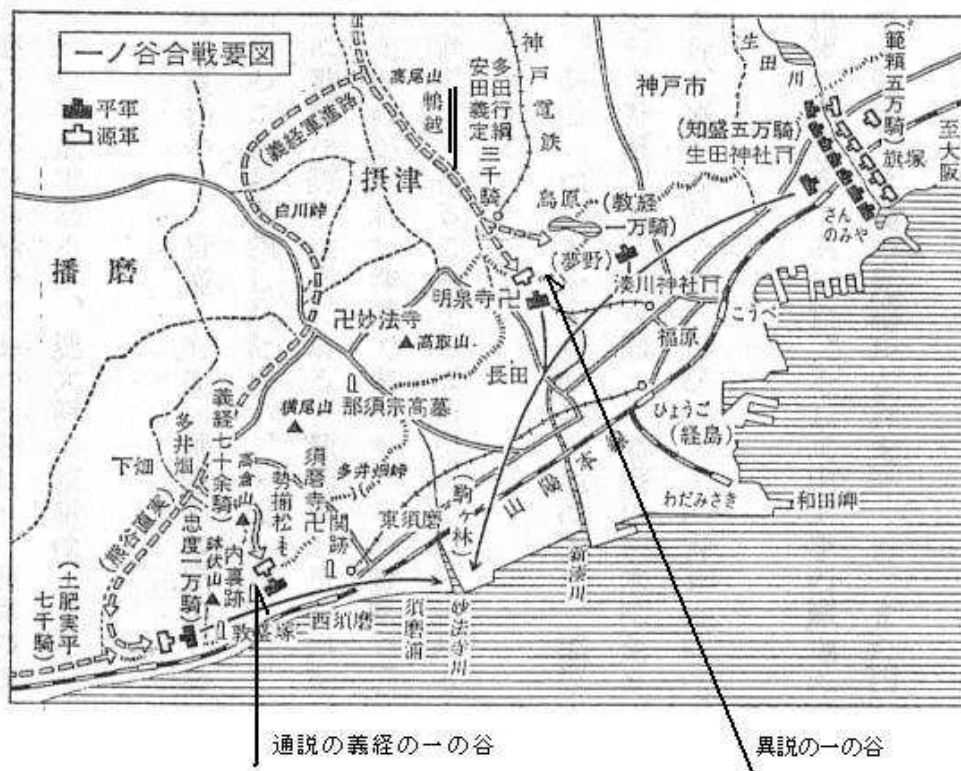
なぜ義経はなりふり構わず戦いを続けたのか。そのあたりからまず始めてみよう。

平家陣の北側は険しい山々が連なる天然の要害で、この山中を抜け、海に向かって降りてくる途中の道が、有名な**鶴越**《ひよどりごえ》である。

鶴越は藍那《あいな》から南東に連なる7キロの尾根道の総称で、鶴越の南端は兵庫北山手の**夢野**《ゆめの》に出る。ここは平教経《のりつね》が守っていた。

平家陣の南側は海である。ここは、現在の神戸港・兵庫港から和田岬に至るあたりだ。平家の水軍は強力で、源氏の水軍を圧倒していた。

平家の水軍が停泊していたのは、現在の兵庫をやや南東に行ったあたり（現在の神戸市兵庫区）で、当時は大輪田泊《おおわだのとまり》と呼ばれていた。



出所：安田元彦『源平の争乱』（新人物往来社、1987年、183頁）
を元に、筆者が書き加えた。

この港は、古来より天然の良港として知られており、この港に眼をつけた清盛は、外国貿易を盛んに行った。清盛は港の改良工事をするために、大輪田泊近くの高樋山を半分削り取り、その土砂を利用したといわれている。その結果、このあたりの地形

第六章 空海と最澄

1 空海と最澄の台頭

◆空海と最澄の行動基準を分析し、二人の対立を考察する

真言密教の開祖・空海と天台宗の開祖・最澄の間には、ある事件が起き、それを巡って二人は対立する。

一般には、この対立は両者の思想的対立が原因とされている。しかし、私はそういった対立というよりは、二人の行動基準の違いというか、もっと人間くさいものがあったて起きた事件のような気がしてならないのである。

空海は稔れ型とされている。もちろん日本史上最高の稔れ型であろう。一方、最澄は上下型とされていて、こちらも巨人である。

本ケースを読むことで、稔れ型と上下型の感受性の違いをじっくり味わっていただきたいと思う。読後には、稔れ型と上下型の理解が一層すすむことであろう。

◆空海の出自

空海は宝亀5年（774）、讃岐国多度郡の生まれである。空海の父方の佐伯氏は当地の名門であった。

空海は土着官僚の幹部になるにふさわしい家柄であったが、中央貴族のために用意された「都」の大学を目指し入学した。しかも、入学規定が「13歳以上16歳まで」であったにもかかわらず、18歳で入学している。

空海が入学できたのは、背後に皇室の侍講をつとめる叔父の阿刀大足《あのおおたり》の援助や、空海の両親、あるいは一族の強い熱意があったためだとされる。

ところが、空海はその期待や好意を裏切って大学を退学し、高級官僚を目指す道からはずれてしまうのである。空海の行動は彼の一族に大きなショックを与えずにはおかなかった。

彼らは「忠孝にそむく」として、こぞって空海を説得しようとした。

空海が24歳のときに著した最初の著作『三教指帰《さんごうしいき》』の序には、叔父の阿刀大足が厳しく空海を責めたいことが示されている。

「官吏たるべき大学に入ったことは国恩であり、それを捨てることは国恩にそむく。さらには私度僧《しどそう》になって社会の体制の外によるめき出せば、社会に対する義務である儒教の仁義礼智信にもとることになるではないか（1）」

第七章 ショパンとジョルジュ・サンド

1 6種の世界

◆ショパンとジョルジュ・サンドの行動基準から二人の関係を考える

上下型6種のショパンは、肺を病み、社交が不得手の人間だった。一方、サンドはいかにも開型10種らしく、弱い人間を見ると、かばわずにはいられないタイプだった。

その相思相愛の二人が、やがてある事件から離別する。誠に不幸なことであった。特にショパンにとっては痛手が大きかったといえるだろう。

二人の何がそのような行動をもたらし、意見の相違をもたらしたのか、そのあたりを読んでいただきたい。

本ケースからは、6種と10種の特徴がご理解いただけるだろう。

◆ショパンの青年時代

ショパンは1810年3月1日にポーランドに生まれた。彼は生まれつき敏感で感受性が強く、体つきも華奢だった。

16歳の春ころから体調がおかしくなり、17歳になると肺を病み、その年の夏と翌年の夏は音楽院を休んで転地療養している。

ショパンは子供のころから神童と呼ばれていたが、妹のエミリアも戯曲や詩をポーランド語やフランス語で書いており、ショパン家の2人目の神童として知られていた。そのエミリアは、ショパンが17歳の夏に結核で他界した。エミリアの死は、ことのほかショパンを悲しませたとされる。肺が弱いのはショパン家の家系らしい。

ショパンの青年時代の肖像画を見ると、いかにも貴公子のような風貌をしている。

ショパンは「流行の最先端をゆくダンディとして、洗練された、上流社会の青年として活発に人々と交際して、最上のサロンに出入りし、芸術世界の中心にいた。観劇に通い、音楽会に出かけ、そして毎晩のように晩さんに招かれ、数多くの知り合いを作り、親しくつき合った(1)」といわれる。

ショパンは人前ではいつも陽気で、有名人のものまねで人を笑わせていた。これは彼の特技で、喜劇役者になるように真剣に勧めた者もいたくらいなのである。フリードリヒ大王のパントマイムはお得意技で、多いに人を笑わせたとされる。

また、彼はピアノを弾きながら、ピックシスやヒラー、リストの演奏ぶりを上手にまねて、みんなを抱腹絶倒させた。

第八章 織田信長の異常行動分析

1 戦闘に見る正常な信長

◆信長の革新性

この章では、信長の行動基準を分析し、その異常さを見てみたい。

信長という人物は日本史上稀有な革新者として知られている。信長は5種だとされている。しかし、ただの5種ではなさそうだ。

信長の行動には異常としか思えないところがある。とにかく、理解するのが不可能だと思えるほど、けた外れな人物ではある。正直いえば、これを書き終えた段階でも、まだよく理解できていない感じが私にはしている。

それはさておき、ここは信長の行動をじっくり観察していくことにする。

信長は日本史上まれな革新的人物である。その信長の革新性とは、どのような特徴をもっているのだろうか。

秋山駿は、信長の非凡な合理主義が革新性の本質だとする。

「リアリストは現実を掴む。しかし、単なるリアリストは、現実を超えない。現実の方が彼より強いからである。したがって、根底からの新しい創造などというものはない。これに反して、非凡なリアリストは、現実を掴むと同時に、もう一つの見えない手、現実否定の刃を持った手で、これを撃つのである (1)」

リアリスト信長は、超リアリストであるがゆえに現実を破壊するような革新的行動をとるということか。

信長の行動は、「天下布武」を目指すようになってから、より一層その特徴がはつきりしてくる。

この4文字を印文とする印判状がはじめて発給されたのは、永禄10年（1567）11月である。この時期、信長は美濃を手に入れ、その強兵と尾張の富をもって、天下統一の夢を抱きはじめた。

◆ゴールから逆算する信長

信長の攻撃性をプレデター（捕食者）にたとえれば、若い頃は草原を駆け抜けるチーターのようであった。先頭に立って疾風のように戦場を駆け抜け、それによって戦局を立て直したことが幾度もあった。