



「青木匡光 札幌セミナー」の開催前日に、青木ファン(カーピアセロム執筆者)との懇親会が市内の料理店で行われた。



はじめに

人間接着業(ヒューマンメディアエーター)というユニークなビジネスを東京で始めて創設し、長年にわたり国内に数多くの優秀な人材を育成、輩出してきた青木匡光先生(東京都町田市)が、新年の1月12日に東京の病院で亡くなった。唯一無二の人間、先生だった。

昨年の9月に「人間接着剤の長寿を寿ぎ、電子出版を祝う会」が東京千代田区の明治生命館内のクラブで開催され、全国から62名が出席。青木先生の人生を祝福し、さらに交流を深めたばかりであった。

そして、子息の青木元さん(元札幌気象台長)から今年1月13日に本誌にメールが入った。

「青木元です。さて、父ですが、実は昨年(1月12日)亡くなりました。

一昨日(11日)は比較的元気で、母や姪(私のいとこ)ともハイタッチしたりしていたそうですが、昨日、酸素濃度が少なくなり、脈も遅くなり、ついには止まってしまいました。

あまり苦しい思いをせずに亡

くなったのが幸いでした。生前はたいへんお世話になりました。

葬儀は家族葬で行いますので、香典、供花、弔問等はご遠慮ください。よろしくお願ひします。」

青木先生は小樽商大の卒業で、第二の故郷、小樽をこよなく愛する小樽人でもあった。また札幌でも数多くの講演会(ロータリークラブ、自動車業界団体、小社主催の講演会など)で来札し、青木節、味と実のある内容、そして絶妙なジャスチャーで来場者を魅了した。

本誌では、過去に札幌で開催された講演会の一部をハイライト掲載し、青木先生を偲ぶ「男の花道」の誌面とした。また写真は、各講演会での青木先生の面影を偲び、青木先生の多様な風情を集め紹介した。

なお本誌編集長佐藤公は、青木先生が1975年にアソシエイツ・エイランを設立した当初からのお付き合いで、様々なアドバイスと有為な人材を紹介していただき、現在もそのつながり(ヒューマンハーバー)で友好関係(ザ・ペンズ サロンなど)を続けている。

人間接着業・青木匡光先生 追悼特集



2017年9月6日、ロイトン札幌(現グランドメルキュール札幌大通公園)にて「青木匡光 札幌セミナー」が開催された。演題は「熟年時代を楽しむ生き方～艶のある人生をめざして」

「奉仕活動を楽しくする 人間財産づくり」

現代は個人の能力、持ち味を組み合わせ、社会貢献する『コーディネート社会』に！

私が人間接着剤と言う希有なことを東京で37年間も生き生きと楽しく、オレ流に奉仕活動が無償でやってこられたのは、時代が変わってきた時流の変化と青木の志の灯を消すなどというカタチで私を支えてくれる多くの人間財産のお陰なのです。世の中がどのように変化してきたかと言いますと、現代は『コーディネート社会』になってきたと思います。持ち味や能力を組み合わせ、よりパワフルにして社会の発展に役立つことが求められてきたということです。

私の場合、全国で意欲があり能力がある人が、世の中で活躍できるように、双方が掛け算(5×5=25)となるメリットある出合いを演出しています。人間関係も仕事もそうですが弾むものは弾んでいくのです。私は舞台装置だけ作って差し上げれば後は自然に展開していきます。そんなカタチで淡々と今日までやってきましたが、それがいろいろな形で波及効果と呼んでいまして皆さんから喜ばれているところです。

プロフェッショナルなエキスパート集団の場合、その持ち味を会員同士が掛け算して奉仕活動をすれば、パUNCH力ある見事な成果が期待できるのではないかと思います。

北海道は歴史的に見て内地に比べてみると相対的にしらがみやこだわりが少なく、開放的で開拓者精神(進取)の気風がありますから、そういう持ち味、長所を生かして国際社会で活躍する国際人を育む土壌に恵まれていると思います。この長所をしっかりと生かすことで外に向けて一歩踏み出す勇氣ある若者を社会に送り出すことが大事だと思います。

具体的な方策として、幼稚園・小中学生を対象にしてみてもいいのでは

①何かの技術に優れた会員がチーム(2〜3人)を組んで、プロが語る出前教室(青空松村下村塾みたいな)をやって、自らのプロ意識を話すとか広く活躍する道産子の先輩を紹介したりしてヒューマンインパクトという人間の刺激を与えていくことができます。

②老人と孫世代は波長が合いますので、ボランティア活動を一緒にやることで人間として基本的な相手への思いやり(ユーイブム)を体得させることができます。

③故郷を想うテーマでの作文コンテストを演出して、郷土意識を育み人間のバネ造りに役立たせることです。

一例として、千葉県の勝浦で招かれて行きましたときにその団体では『2005年に住む私たち』という作文コンテストをやっていたのです。南房総というのは皆さんピンとくるでしょうがフラワラインがあるように花が素晴らしい。ですから、南房総で育った子供たちが花については任せておけというような花博士が出るような感じで自分たちの故郷の伝統をしっかりと身につける、伝統をしっかりと身につけると言うことは人間にバネができるのです。そういうバネを持って世の中に出たい

くと世界中どこでも自分の生き方に対して誇り、自信を持って生きていけるわけです。

そのような形で考えていきますと、北海道に育った自分たちがどうかという誇りを持って世の中に出ていくかというその誇り、バネ造りに皆さんが非常にお役に立つのではないかと思います。

④札幌にある外国領事館や国際交流クラブなどに支援を求め次世代の国際感覚を触発させる仕組みを設けることも良いことかと思えます。

魅力ある人間像とは「T型人間」「技術が人間性と教養とに結びついてこそ人の心を動かすことができる」

しかし、そのような奉仕活動をパワフルに展開させるためにきわめて大切なことは人間的な魅力を持つこと、ということ。私がお勧めしたいのは、21世紀が求める魅力ある人間像を身につけることです。どういう人かと言いますと、バランスのとれた「T型人間」をめざして人間財産を殖やす人です。T型のヨコ棒は人間財産、タテ棒はオンリーワン、専門技術、持ち味です。

ステイブ・ジョブスの言葉に「技術が人間性と教養とに結びついてこ

そ人の心を動かすことができる」とあります。20世紀は多くの企業人がスキル(タテ棒)を磨くことに熱心なあまりヨコ棒が短く不安定なTであったので、支えてくれる人間財産がない、ヒト貧乏の人生をしているため倒産・失業に追い込まれてしまいうことが多かったわけです。ともかく、人間財産を殖やすことが先決ではないかと思えます。

サロン文化を楽しむ
タテ・ヨコ・ナメの人間交流

その人間財産を殖やす出合いの場は「サロン活動」にあるわけです。サロン文化を楽しむと言うことがきわめて大事だと思います。今、21世紀はサロン文化の時代と私は受け止めています。

サロンとは元来、情報交換と人間交流を通じて生活感を磨いてきました。近頃は社会参加も軸に加えておきます。サロンでの出合いをもっと真剣に考えていただきたいと思えます。そこで懇親も深めるのも結構ですが、もう一つの懇親の考えとして、タテ・ヨコ・ナメ(知的情報)が得られる(の)人間交流を深め、お互いの持ち味を理解し、掛け算をして生かすように心がけることが大切です。

斜めの付き合いと言うことはその団体、組織に出ることによって、色々

な知的な情報を得られる、知恵が付くという仕組みを取り入れながら、お互いの持ち味の交流を図るということ。そして、活動を充実させるために皆さんがサロン活動の一番大事なエキスを頭に入れてサロンの効用をしっかりと理解していただければと思います。

サロンの効用は、①異文化交流(各人各様に育ちの文化があり、優れた人物からはカルチャーショックを受ける)②他己啓発(優れた他人と出会うことで自分が啓発され磨かれていく、魅力的になる)なのです。

好感人間とは、EQが高く人を惹きつける香がある人

そのようにサロン活動を展開していくのですが、肝心なことに人から好かれていないとうまくいかないのです。好感人間でなければうまくいかない。好感人間とはIQではなくEQが高く人を惹きつける香がある人です。

香はプラスの人格(思いやり、誠実な心、ひたむきな情熱、謙虚さ、勇気など)です。昔から言う人間として素晴らしい人はみんなEQが高い人、香がある人なのです。香のある人のイメージはなにより普遍的な感じがいい人です。そういう人にならなければいけません。サロン活動もうまくい



★プロフィール
青木 匡光(あおき まさみつ)
ビジネス評論家。ヒューマンメディエーター(人間接着業)
1933年10月7日東京生まれ。2026年1月12日没、享年92歳。小樽商科大学卒業。三菱商事に10年間勤務の後、広告会社に転職。その後、中小企業の経営にたずさわるかたわら、東京青年会議所広報委員長を務める。1975年アソシエイツ・エイランを設立。サロン風のオフィスをヒューマンハーバー(人間の港)として開放し異業種交流の場を提供。メディエーター(人間接着業)として37年間、人間関係に悩む人たちに指針を与え、仕事と人生に意欲的な同志を結びつけている。著書にNHKラジオ深夜便「心の時代・熟年時代のしん友づくり」が好評。



ですね。これからの人間像に教養がある人が求められます。教養とは、ムダの累積なんです。いかに多くのムダをしてきたかということです。人付き合ひのムダ、読書のムダなどです。人を退屈させない会話の種をいづばい持つことになりす。

そして次は、自然流と言うか『自然体で生きる』ことが人の心をつかむことになるかと思ひます。だまされまい、バカにされまいと構えないことです。ともかく、相手が受け入れやすいように構えずに話をすれば人間財産が増えていきます。そうならないと小さな世界でたこぼ人生となります。自然流に生きると言うことは自分の世界が限りなく広がります。

そして、皆さんにお勧めしたいのは『遊び心』です。遊び心を持つている人は人間性豊かです。振り子をイメージしてください。仕事をたくさんして振り子が右に大きく振れると、その分、真剣に遊ぶ、振り子が左に大きく振るといふバランス感覚です。遊ぶと言うことはワンパターンになりがちな日常を抜け出すことであり、緊張と強制された状態から解放されることです。

もう一つ言いますと、『芝居心』と言ひますが、人をもてなす精神の旺盛な人を芝居心のある人と言ひま

す。心配りのある人はサービス精神が旺盛なわけです。サービスとは後味の良さとは私は受け止めていません。

人間財産を殖やす知恵、人間関係の極意

人間財産を殖やす知恵、人間関係の極意を身につけて欲しいと思ひます。それは二つあります。一つは『知的情報サービス』。相手に役立つ資料をさりげなく提供するサービス、心配りを具体的に示すということです。

もう一つは『ギブアンドギブの精神』です。ビジネス感覚を人間関係に持ち込みますと決して上手くいきません。ギブアンドギブは自分のできる範囲のことをさらりと与える喜びに徹していることです。つまり、人間というのは差別は大嫌ひ、格差は大好きなんです。従って格差を付けるようなお付き合いの仕方を皆さん工夫されると非常に良い形になっていくと思ひます。

そのようにして人間財産を殖やしていくポイントを掴んでいただければ、どういふ形で広げていけたら良いか、今は人縁社会、縁に従つていく社会です。学校の縁、趣味の縁、仕事の縁と色々あります。その縁につながる身近な人間関係の井戸を掘り下げていくのが一番良いです。なぜなら、正体がわかるからです。こ

れからの人生は納得できる人との付き合い、納得できる人と仕事をすることがきわめて大切な時代です。人を見る目がそれだけ厳しくなっていることだと思ひます。

運の強い人、運のいい人は自分の意志で選んだ道をぐんぐん突き進むから幸運の女神が微笑むのです。決して、タナボタはありません。

最後に人間財産を惹きつける魅力を持する秘訣を紹介したいと思います。

『オ』の3原則というのがあります。『オシャレ・オシャベリ・オイロケ』ですが、これを真剣に実践していくことで魅力が保ち続けられるのです。この3原則を実践していかないで、一番目の『オ』人生はオシマイになってしまいます。また、関西の友人は『思いやり、おかげさま、おもしろさ』と表現しています。

そして、そういう生き方を実践するために『P・S・K』というキーワードを掴んでいただきたいと思ひます。これは『ピン』として、シャンとして、これからの楽しむ」ということですが、『ピン・シャン・コレカラ』をいつも念頭に置きながら人に寄りかからないで自立して粹に生きることを心がけていただきたいと思います。

かないということも現実にあるわけ

香のある人のイメージは

①心くばりのある人(相手の立場を思いやるユーイズムがある)です。世間一般では気配り人間が多いです。気配りとは自分の安全に神経を使う、気を使う人が気配り人間で、大体そういう人は問題を起してきますよ。自分の立場で考える人です。

②揺さぶりしぐさがある人、仕掛け人です。自分から仕掛け人になる感性が求められます(親切心を絡ませながら自ら仕掛けること。五マメ・足まめ筆まめ電話マメ・世話マメ・出マメ)

③好ましい対話しぐさを身につけている人(温かい言葉をかける、納得できる言葉を用意する)

言葉は隠し味として大変大事なことは、先ずは観音様になることが良いと思ひます。観音様は一生懸命人の話を聞くでしょう。観とは人生観、処世観の観ですよ。相手のものの考え方、もの見方を音で見る、音で聞くことですから、一生懸命聞いて差し上げれば今度は相手がこちらの話を聞くような姿勢が出来るてくるわけですね。

ボディーランゲージの活用を、特に目のしぐさが効く

そして21世紀の非常に大事なことは身体と言葉、ボディーランゲージ、これが今重要なのです。身体と言葉をいかに活用するか、その二番典型的な例が、目のしぐさです。人と話をしているときに目の中に微笑む感じを持たれるのが一番良いですね。どういふことかという、本当にあんなにいい話をしてくれているんだよなという気持ちで相手を見てもらん。目が微笑み出すと口元も自然になつてくるのです。皆さんが行きつけのお医者さんのやさしい眼差しを真似されると良いですね。

それから、大事なのは根アカ、陽性な性格です。根アカと言うことは周りを明るくしますよ。それにはユーモアを言うことです。ユーモアというのは自分をからかう、ほんのちよつとした勇氣を持てばいいのです。ただ、絶対に人をからかつてはいけません。無礼ですから。

そして、隠し味をさらに言ひますと、度量、心の広さです。人の欠点というのは直らないから欠点なのです。欠点を直そうと無理するよりもむしろ、その人の持つている長所を伸ばすことに力を注いだ方が良く思ひます。その懐の深さが大事なのです。懐の深い人間関係のあり方がうまく人付き合いが出来るようになっていきます。

さらに言えば、3つくしを頭に置かれますと非常にスマートです。言いたいこと3つに絞る。4つ以上言いますと聞いている方で消化不良を起こします。

つまり、21世紀のキーワードは単純明快、具体的でわかりやすいということ。そういうことを頭に置きながらコメント、スピーチされると非常にスマートになります。

「らしく生きる」に徹するが、そして「好奇心」を持つ

そこで、そういうようなコミュニケーションを身につけたところで、自己PRをしませんと相手のハート、心を動かすことが出来ないのです。自己宣伝ではありません。自己PRというのはラブミーコールなのです。私を愛して欲しい、私を理解して欲しい、私を好んで欲しいということ。そのような形で考えますと、皆さんの魅力がまず、第一に、『らしく生きる』ことに徹することです。自分なら自分らしく、社長なら社長らしく、営業マンなら営業マンらしく生きるということです。らしく生きる努力をすると言うことは緊張もしますがそこに、迫力を生みます。その迫力が評価されるのです。

それから、『好奇心』が大事です。好奇心というのは教養が身につく