

生物の進化は「食物を獲得する行動」と「敵から身を護る行動」と「気候(寒さ暑さ)への対応する行動」及び「雄の雌に対する性的選択行動」から起こると想定されます。ダーウィンの進化論の中で、イグアナが気候の変化(乾燥化)により食べ物が少なくなり、サボテンを食べる山イグアナと海藻を食べる海イグアナへと異なる進化を遂げ、基本的な体形は同じですが、手足や歯・口・皮膚に変化が起きました。これが、いわゆる“強いものが生き残るのではなく変化に対応したものが生き残る”という進化論の基本的な考え方です。このような環境の変化に対し、イグアナのように自己行動の変化が肉体的にも変化する進化のメカニズムは理解できません。しかし、昆虫が枯れ木や木の葉とそっくりな形に進化する「擬態」の進化のメカニズムは、私には理解できません。ある昆虫が枯れ木や木の葉と同じになれば敵(鳥)から身を護れ、かつ、獲物に気づかれずにつかまえることができるのに...と思うことは理解できます。しかし、イグアナのような行動と肉体的変化の相関関係ではなく、昆虫の擬態はこうなりたいという思いによる肉体的変化であり、このメカニズムは理解困難です(生物学的には解明されているのか私は知りませんが...)。ところが、「脳を活かす勉強法」(茂木健一郎著、PHP研究所。すばらしい本です。是非読んで下さい)を読ませていただき、私なりに昆虫の擬態を解明するヒントが得られました。

茂木氏によると「人間の脳には共感回路という機能が備わっているそうです。夫婦同士や恋人同士、仲の良い友人同士と一緒に時間を過ごしているうちに、だんだん行動や言葉づかい、表情までが似てくると言われます。ペットも飼い主に似てきます。その秘密のカギを握っているのが、ミラーニューロンという神経細胞です。ミラーニューロンが発見されたのは、比較的最近の1996年のことです。ミラーニューロンは前頭葉の運動前野にある運動性の神経細胞で、それまで知られていた神経細胞とは大きく異なる性格を持っています。自分がある特定の行為をする時と、他人が同じ行動をするのを見ている時に活動するのです。それはあたかも鏡(ミラー)に映したように活動するため、ミラーニューロンと名付けられたのです」。

私は冗談の会話の中で、擬態は願いは必ず実現するとの信念が遺伝子に伝わり、本物顔まけの姿や形になると言ってきました。しかし、この考えは論理的な解明ではなく、精神的かつ言葉的な説明にすぎませんでした。

ミラーニューロンという神経細胞は、特定分野で共通性や愛着性や信頼性や願望性を持つと、形や概念やメカニズムが同質となるように働くのではないかの仮説が成り立ちます。

ある動物が、自分の身を守ること、餌をとること...等の意図から、特定の植物に似たいという同質意思を持ち、何らかの行動を取ると、ミラーニューロンが働き、自分自体が意図する物体に似てくるのではないかと私は考えました。もし、擬態のメカニズムが遺伝子的にすでに解明されていたら、私の間違った考え方はお詫びします。

我々の流通業界においても、「ストアコンパリゾン」という言葉があります。ストアコンパリゾンとは、色々な同業店や異業店を視察し、研究し、成功のメカニズムや失敗のメカニズムを学ぶことを言い、そして自分の店舗をできるだけ参考とする優秀店舗に似せる(真似する)ことです。私は、「真似をするにもノウハウが必要」と常に言い続けています。

擬態化した動物は、他の動物が気づかないレベルに真似をします。それは見抜かれないほど上手に真似することと、形は擬態ですが、メカニズム(理論)や成果(戦略)や仕上げ(戦術)やオペレーション(戦法)のノウハウレベルにおいては元の物体を追い越していることが必要です。まさに、真似をするにもノウハウが必要となるのです(六車流：流通理論)。

動物は進化を遺伝子を通じて1億年単位で達成します。人間は意識革命を行うことで脳を通じて1年単位で進化(進歩)します。宇宙や自然界の1億年は人間にとって1年です。宇宙や自然界の百万年は人間にとって3日です。それは人間の異常に発達した脳により、願望や意思が短期間で自分の行動を通じて進化するスピードが、遺伝子によって進化するスピードをはるかに上回るためです。創意工夫は人間に与えられた最高の能力です。

流通業においても、創意工夫によるノウハウは飛躍的に経済や企業や人間を成長させます。擬態の解明にはこの考え方は無理がありますが、すばらしいノウハウを真似ることは成功の第一歩です。