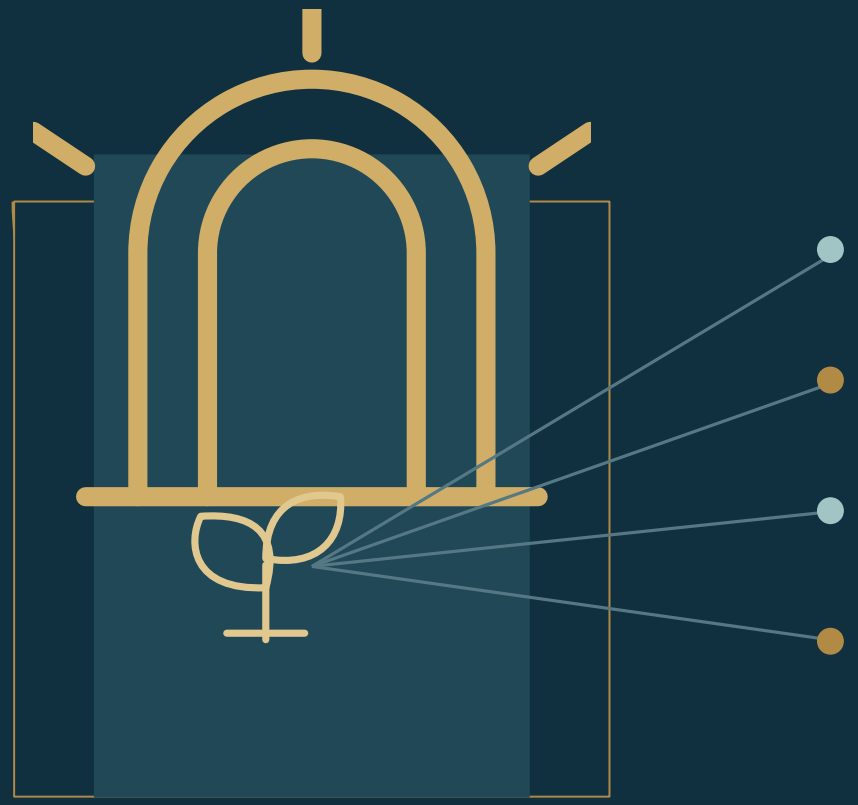
TENMON AI PRACTICE / 2026.10.28

学びを、外へ。



カタカムナの叡智を、AIで「人に届く仕事」へ。

発信 → 対話 → 提供 → 改善

2026年10月28日（水） 13:00–15:00 日本時間 ｜ Zoom ｜ 講師：天聞

叡智を「持つ」から、叡智を「働かせる」へ。

整理や保存は準備。今日のゴールは、相手に届く一歩です。

1

相手を決める

誰の、どんな場面に
役立てたいか。

2

発信を一本つくる

自分の言葉で伝わる
小さな下書き。

3

届ける日を決める

どこへ、いつ届け、
何を聞くか。

２時間で事業・売上・システムの完成を約束するものではありません。

学びを、内側だけで完結させない。

学ぶことをやめるのではなく、学びながら届け、届けながら学ぶ。

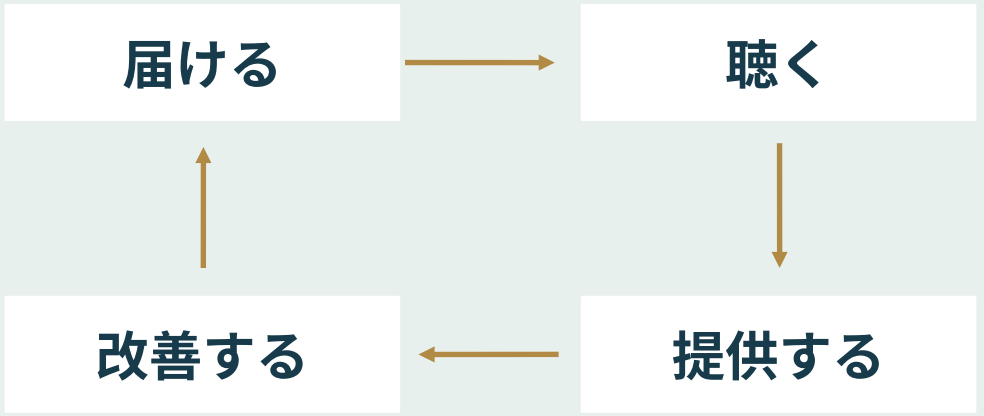
内側の循環



学ぶ → まとめる → 保存する

材料は増える。
ただし、相手の声はまだ入らない。

外へひらく循環



学びが外に出ると、相手との対話を始めることができます。

最初に決めるのは、使う AI ではなく目的。

「私は何をしたいのか」を、一文にしてから始めます。



学び

理解して、人へ説明したい



仕事

今の仕事をよくしたい



暮らし

身近な人に役立てたい



ビジネス

講座・商品・支援を届けたい

今回の主線

学びを、相手に役立つ「発信」と「小さな提供」に変える。

原資料・解釈・今回の応用を分ける。

カタカムナの逐語訳と、現代の実践モデルを同じものにしません。

1

原資料

原文・図象・版・ページ。
何が書かれているか。

→

2

天聞の解釈

響き・鏡・種・門・めぐり。
資料をどう読むか。

→

3

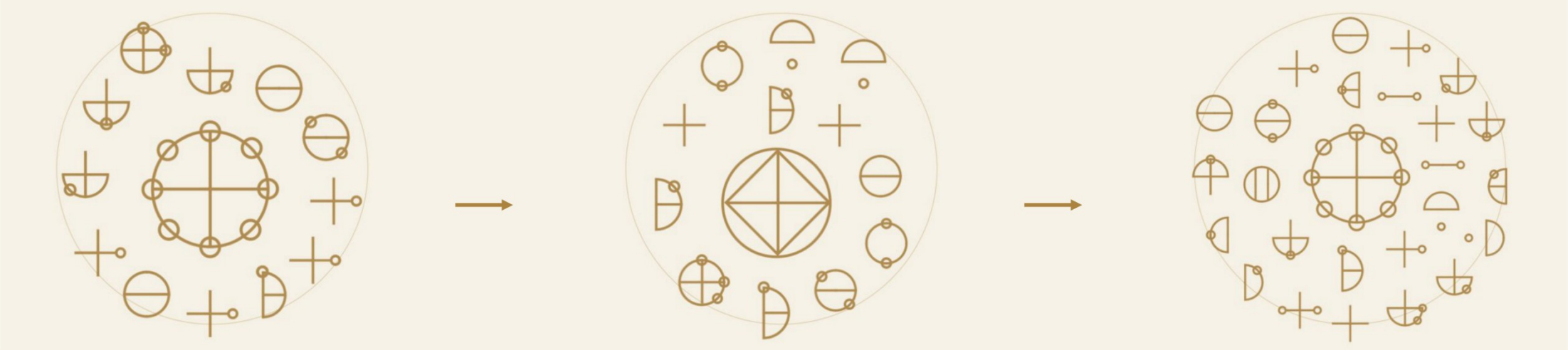
今回の応用

整理・選択・発信・改善。
現実の行動へどう使うか。

この講座は「成功が保証される古代の法則」ではなく、行動の見取り図として応用します。

「鏡」から「種」へ。そして「門」をひらく。

添付の第３・４首教材が示す構造解釈から、実践の問いを立てます。



鏡

何があるか、見つめる。

種

何を届けるか、絞る。

門

相手へ渡す形にする。

「門」は、内にある学びを、他者との関係へひらく転換点として使います。

[S] 第３・４首合冊 PDF p.3 。図象は添付原図を複製 ／ 下段は講義用の応用

六つの見方を、六つの行動へ。

右側の行動は今回の講座用に対応させたものです。

響き

伝えたいことを言葉にする

鏡

経験と相手の現状を見つめる

種

一人・一つの価値に絞る

門

投稿・対話・体験へひらく

めぐり

反応を聴き、次を直す

身体に宿る音

自分の実践として続ける

整理する → 選ぶ → 形にする → 育てる

どの段階にも、「外へ届ける」という目的を通します。

1

整理する

渡せる材料を
三つ選ぶ。

2

選ぶ

一人の相手と
困りごとを決める。

3

形にする

発信文・体験案を
相手へ渡せる形に。

4

育てる

対話・提供・反応から
一つずつ直す。

反応を次の材料にする

資料ができた、で終わらず、「誰に・何を・いつ届けるか」まで決めます。

天聞の教材：比較した学びを、伝わる図へ。

この場で確認できる成果物を例に、外へ届ける「形」を見ます。

一首全体を、三つの句で見渡す

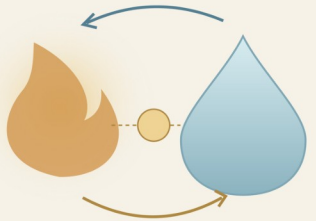
語・位置	K｜『完訳』の対訳	T｜天聞の配当
フトタマノ	二つの力が重なり、 独立した微粒子となり変遷する。	フト＝ヒフミヨ、タマ＝灵。 創造の火が受ける水へ與む。
ミミコト	生命の実体と、その根源。 根源が繰り返し重なる。	ミ＝貴。ミコト＝尊。 根の神灵が現れの内に宿る。
フトマニニ	重合から発生し、 現象粒子として定着する。	フト＝ヒフミヨ、マニ＝イムナ。 末尾ニは水と火の二つ。

共通する問いは「生成」。ただし、粒子の成り立ちと、神灵・火水の読みは同じ説明ではありません。

K：印刷 pp.34–36 ／ PDF pp.36–38 ｜ T： PDF pp.7–8。左右は要約。

同じ語の読みを、左右に並べる

T の読み：火を吹き、水に與み、種となる



吹く → 與む → 凝る

創造の種の火が、
受けとめる水に與みます。

水火が睦み、並ぶ。
その離合から、新しい現れを読む。

與む＝「くむ」。ここでの火水は、天聞資料と『言霊秘書』の生成説明として扱います。

T： PDF pp.7–8 ｜ H：重解 印刷 p.378 ／ PDF p.400

関係を、受講者に見える図にする

確認できるのは教材の内容です。受講者の成果や売上は、この資料からは分かりません。

[S] 第３・４首合冊 PDF pp.6 ・ 8 。制作手順の説明は成果物からの再構成

AI に下書きを手伝わせ、人が責任を持つ。

自分が経験していないことを、 AI に自分の実績として書かせません。

人が担うこと

目的を決める。
経験と事実を確かめる。
言葉を選び、相手と話す。
実際に提供し、責任を持つ。

AI に手伝わせること

材料を並べ替える。
相手に伝わる表現を考える。
骨子・文章の下書きを作る。
反応を整理し、改善案を出す。

出発点は、四行のメモで十分。

実在の顧客・参加者・成功事例ではない、教材用の架空例です。

M1	日々の気づきを短いメモに書きためてきた。
M2	毎日を整える習慣に関心がある人と、 メモの使い方を話したい。
M3	最初は 30 分の体験会を考えている。
M4	日時・場所・参加費・申込方法は未定。

この四行にない実績・効果・開催条件は、 AI に創作させません。

材料・本人の希望・不明点を分ける。

「まだ分からないこと」を残すところから始めます。

AI への短い指示

M1 〜 M4 を、
①確認できる材料
②本人の希望
③未確認事項
に分けてください。
不足は推測せず質問してください。

出力見本

材料：気づきメモがある（M1）。
希望：習慣に関心のある人へ（M2）。
条件：30 分の体験会案（M3）。
未定：日時・場所・料金・申込（M4）。

追加の問い：
どんな場面の気づきを扱いますか?

人が直す点：読んだこと・自分の解釈・実体験が混ざっていないか。

大きな願いを、一人の相手・一つの一歩へ。

相手の困りごとは、聞いて確かめるまでは「仮説」です。

1

相手

毎日を整える習慣に
関心がある人。

2

困りごと〈仮説〉

気づきをメモしても、
次の行動に移せない。

3

届ける価値〈案〉

メモから試す行動を
一つ選べる時間。

AI への指示　「この相手と材料で、役立つ小さな体験案を三つ。
困りごとの仮説と、相手に確かめる質問を添えてください。」

体験会の骨子：持ち帰るものを一つに。

架空の企画案｜学びを日常の一歩に変える、 30 分の気づきメモ体験会

0–5 分	メモで気になることを一つ選ぶ
5–12 分	気づきの「事実」と「解釈」を分ける
12–22 分	次に試す行動を一つ書く
22–28 分	希望者だけが案を共有する
28–30 分	試す一歩と、まだ不明なことを残す

持ち帰るもの：次に試す行動を一つ書いたシート。成果や習慣化は保証しません。

知識の説明だけでなく、相手の入口を作る。

以下は「関心を聞くための発信案」。募集条件の確定前です。

相手の場面	学んだことは増えたのに、何から始めるか迷うことはありませんか。
学びからの見方	天聞がカタカムナを「種」「めぐり」から読む見方を手がかりにします。
小さな体験	気づきのメモから、次に試す行動を一つ選ぶ 30 分の体験会を考えています。
相手への問い	皆さんは、学びを行動に移すとき、どこで迷いますか。

日時・場所・参加費・申込方法は未定。根拠のない実績や効果を足しません。

発信の次は、相手の声を聴く。

「詳しく知りたい」という言葉の、何を知りたいかを尋ねます。



問いを一つ

「どんな場面で
いちばん困りますか？」



言葉を記録

相手が言ったことと、
自分の受け取りを分ける。



一つ直す

分かりにくい言葉や
体験の内容を見直す。

AI への指示　「実際の反応だけを整理し、仮説と区別してください。
次に確かめる問いと、変える点を一つ提案してください。」

ひと息ついて、自分の「種」を選ぶ。

新しい AI 契約やインストールは不要です。紙と見本だけでも進められます。



休憩・操作調整　10 分

自分が届けたい学びは何ですか。
どんな人が思い浮かびますか。

次は、あなたの発信文を一本つくります。

25 分で、一本の発信文をつくる。

紙だけでも参加できます。人に見せない選択もできます。

1

5 分｜材料

学び・経験を三つ。
相手を一人。

→

2

8 分｜価値

困りごとと価値を
一文にする。

→

3

8 分｜下書き

小さな発信文を一本。
最後に問いを一つ。

→

4

4 分｜一歩

届け先と予定日。
未定を残して保存。

完成するまで何も出さないのではなく、確かめた範囲を、小さく届けます。

「何を知っているか」より、「何を渡せるか」。

最初は、上手な文章でなくて構いません。

私は、【どのような人】が、
【どの場面で困っていること】に対して、
【自分の学び・経験】を使い、
【次にできる小さな行動】を支えたい。

例〈架空〉

**学びを日常で使う方法に迷う人へ、
気づきメモから、次に試す行動を一つ選ぶ時間を届けたい。**

最初は、「一つずつ」に絞る。

大きな仕組みを先に作るのではなく、小さく確かめる範囲を決めます。

一つの材料

自分が説明できる
気づき・経験。

一人の相手

必要とする場面が
想像できる人。

一つの発信先

すでに使える場所。
無理に増やさない。

一つの行動

感想を聞く。
体験案を見せる。

「多くの人に全部を伝える」より、最初の一人に伝わる言葉を選びます。

発信文は、四つの部分で組み立てる。

説明だけで終わらず、相手が自分のこととして受け取れる入口を作ります。

1	**相手の場面**	どんなときに、迷ったり困ったりしますか。
2	**学びからの見方**	私は、この学びをこのように捉えています。
3	**試せる小さな行動**	今日は、これを一つ試してみませんか。
4	**対話への入口**	皆さんは、どこで困っていますか。

「外に出す」は、大公開だけではありません。

自分以外の相手へ渡し、理解や反応を確かめることです。



一人に見せる

身近な人に、
企画の下書きを見せる。
何が伝わったか聞く。



小さな場で話す

許可のある集まりで、
学びや体験案を話す。
質問を受け取る。



公開して伝える

ブログ・ SNS ・動画など、
すでに使える一つの場で
発信する。

公開は強制しません。共有する範囲・権利・個人情報は、先に確かめます。

AI へ渡すのは、目的と材料と条件。

上手な呪文より、何を作り、何を勝手に足さないかを伝えます。

材料	学び・経験の短いメモ
相手	誰の、どの場面へ
目的	何を一つ持ち帰ってほしいか
形式	投稿・体験骨子・案内文
条件	未定・公開範囲・禁止事項

自分の声を残し、 AI に下書きを頼む。

この型は、手元のメモや紙にもそのまま使えます。

私の学びを、相手に役立つ発信へ変える手伝いをしてください。
材料: 【学び・実体験】 相手: 【未定でも可】
必要な質問を一問ずつ、最大三問してください。
その後、短い発信文一本・相手への問い一つ・小さな体験案を作成。
資料の事実、私の解釈、 AI の提案を分けてください。
相手の困りごとは未確認なら「仮説」としてください。
実績・効果・料金・日時を創作せず、公開・送信はしないでください。

人が確かめるのは、事実・自分らしい言葉・相手が次にできることです。

確認は、行動を止めるためではなく、届けるため。

不明点を消したふりをせず、確かめた範囲を外へ出します。

1

事実・根拠

原文に戻れるか。
解釈と提案を分けたか。

2

相手の言葉

専門用語だけでないか。
誇張や成果保証はないか。

3

公開の条件

個人情報・権利はよいか。
次の行動が分かるか。

条件が未定なら、「企画中」「関心を聞く投稿」として扱い、募集文と区別します。

「大きな約束」を、「渡せる価値」に直す。

左は教材用の不適切な例です。実際の AI 誤答の記録ではありません。

採用しない例	人が直した例
必ず願望が叶います。	次に試す行動を一つ考えます。
多くの受講者が成功しました。	成功実績は確認できないため、削除。
参加費は 3,000 円です。	料金は未定。勝手に確定しません。

下書きは AI の案。伝えると決めるのは、本人です。

「いつか発信する」を、予定のある行動へ。

講義中に送信しなくても構いません。具体的な予定を手元に残します。

何を

確認した発信文を一本。

誰に・どこで

最初に見せる相手・場。

いつ

自分で決めた日時。

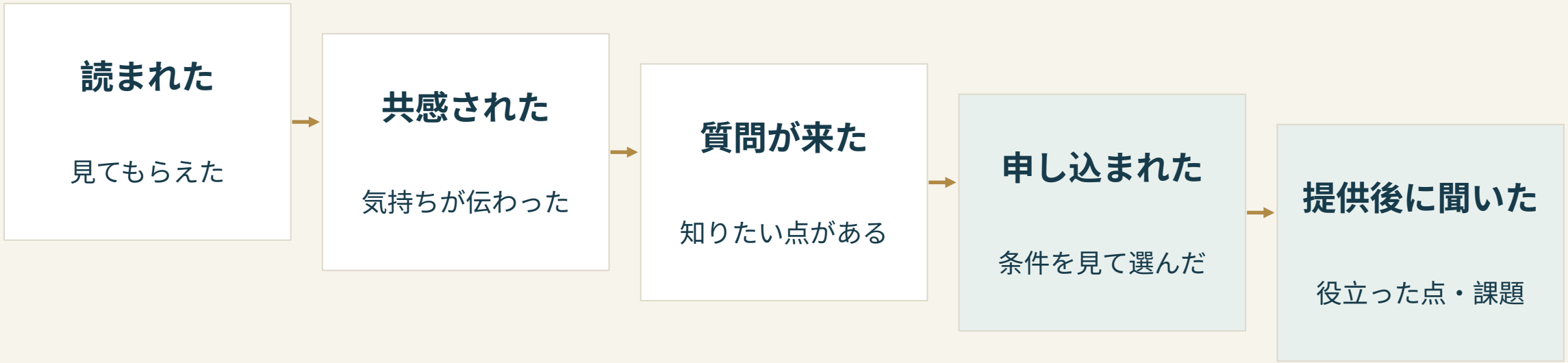
何を聞く

分かりにくかった点を一つ。

まだ公開できないなら、「下書きを一人に見せて確認する日」を決めます。

反応を、ひとまとめにしない。

共感・参加意向・申込み・提供後の評価は、それぞれ別の事実です。



途中で止まったら、どの段階の情報が足りないかを確かめます。

「いいね」を、有料申込みや成果の証拠として扱いません。

相手の声から、小さな提供を考える。

質問への答えを、そのまま相手の言葉として記録します。



聴く問い

どんな場面で困りますか。
今はどう対処していますか。
何ができると役立ちますか。

そこから検討する案

一度試せる体験会。
少人数の実践講座。
個別の整理支援。

「自分が話したいこと」と「相手が必要としていること」の接点を探します。

仕事にするなら、提供の条件を言葉にする。

無料で発信し続けることだけを、ビジネスの完成とはしません。

1	**相手と価値**	誰に、何を届けるか。
2	**内容と範囲**	何をするか・しないか。
3	**時間と方法**	いつ、どこで、どれだけ。
4	**価格と費用**	準備・対応の負担も考える。
5	**申込と確認**	受付方法・条件を明確に。

相手への価値と、自分の継続を両方見る。

売上があることと、無理なく続けられることは同じではありません。

相手への価値

何が分かりやすかったか。
何が実際に役立ったか。
どこに不足があったか。

自分の継続

準備・実施・対応の時間。
使用するものの費用。
続けられる回数と範囲。

提供内容を大きくする前に、小さく届けて、負担と価値を確かめます。

届ける → 聴く → 一つ直す → もう一度。

一度に全部を変えず、何を変えて何が起きたかを残します。

1

届けたもの

投稿・体験案・
実際の提供。

2

起きたこと

誰に届いたか。
どんな言葉が返ったか。

3

次に直す点

相手・言葉・内容など
一つに絞る。

4

次の実践

何を・いつ試すか。
結果は決めつけない。

AI への指示　「この実施記録と反応から、事実と私の解釈を分け、
次に変える点を一つ提案してください。ない反応は作らないでください。」

仕事以外にも、同じ「届けて確かめる」を使う。

目的が違っても、相手に届く形と次の反応を考える点は共通です。



学びに使う

読んだことを一枚に。
人に説明してみる。
分からない問いを戻す。



仕事に使う

改善案を一つに。
関係者に見せて聞く。
小さく試して直す。



暮らしに使う

自分の願いを言葉に。
相手の希望も聴く。
合意できる一歩を選ぶ。

出せないときは、出す範囲を小さくする。

完成・大量発信・大公開を、最初の条件にしません。

まだ十分に学べていません。	→ 確かめた範囲を示し、 自分の理解として小さく伝える。
発信が怖いです。	→ 一人に下書きを見せて、 分かりにくい点を聞く。
反応がありません。	→ 相手・言葉・届け方を見直す。 見られたかどうかも分けて確かめる。

学びながら届け、届けながら学ぶ。

「学び続ける人」から、「学びを届けて役立てる人」へ。



価値の種 → **届ける形** → **相手の声** → **次の実践**

私は【誰に】、【何を】、【いつ】届け、【何を】確かめます。

天聞の解釈を、実践の見取り図へ。

原資料の読みと、この講座で新しく設計した行動モデルを区別します。

[U] 天聞先生の方針	本会話の発言：学習・収集・保存だけで終わらず、外へ発信し、対話と提供へつなげる。直前の講座設計を本資料へ編集。
[S] 添付の比較教材	20261017_18_Katakamuna03_04_Combined (1)(1).pdf p.3： 鏡→種→門。 pp.6 ・ 8： 比較表と図解の実物。
[V] 天聞 V7 資料	修正版 9:27KATAKAMUNA_80_SECRET_SHOGON_TRANSMISSION_V1(3).pdf PDF pp.54 ・ 56 ・ 58 ・ 60 ・ 62 ・ 64 「心の意味」。
[A] 今回の応用設計	四段階の循環図、仕事への対応、発信例、演習・プロンプト。 原典の逐語訳ではなく、事業成功や効果を保証しない。