令和の時代に身につけておきたい5つの行動習慣

令和になって、新型コロナのバンデミックが、社会生活を大きく変えてしまいました。コロナウイルスによる感染を防ぐために、三密防止、マスク着用、手洗いの徹底、飲食店等の営業時間短縮や店内環境の規制、企業や学校のリモートワークやリモート授業、旅行人口の大幅な減少等々、大きな変化が進行しています。

こうした変化が一過性のものでコロナが収まれば元の生活に戻れるのではなく、今後も地球上の生物環境に破壊的な影響をもたらすウイルス（新型コロナに限らず）との共存が常態になるウィズ・コロナ時代が続くと考えるべきだ、と発言する識者の声がメディアに溢れており、私もそうだと考えています。

そんな不安な世界を生きるのだから、人と人が信じ合い、支え合うことが何より大切だ、と思う人は多いのに、ウクライナの戦争で明るみに出たように、世界は分断され、人と人の信頼の基盤が見えなくなっています。

ウクライナの戦争を、ウクライナや西側先進国では民主主義と専制主義の戦争だと報道し、ロシアでは旧ソ連邦以来の理想社会を目指す戦いに、かつての同胞を呼び戻そうとする理想社会再建の戦争のように報道していることでしょう。（日本では、ロシアに対しては性悪説に立った報道しかされていませんが、かの国は世界最初の社会主義政権が生まれた国なのです）

どちらも社会の共同主観（イデオロギー）に立った見方、考え方ということでは同じです。

もう、イデオロギーでは国も人も変えられません。

ウィズ・コロナの時代、イデオロギーによる分断の時代に、人と人の信頼を築くには、何が必要なのでしょうか？

人は社会的な存在です。私たちは一人では生きていけません。いつも何らかの形で他者と関わって生きています。

でも、私たちは他者のこと、他者の心のうちはわかりません。いや、実は自分のこともよくわかりません。私たちの一生は、自分を知ろうとし、他者を知ろうとすることに、費やされると言っても過言ではありません。

自分を知り、他者を知るために、私たちに与えられている能力がコミュニケーションです。

自分をより深く知り、他者をより深く知り、他者との信頼関係を築きあげていくために、私がある学校グループの経営者時代から心がけてきた（しかし、いつまでたっても徹底できずに反省を繰り返している）5つの行動習慣（よく見る、よく問う、よく聴く、よく伝える、場を創る）をご紹介します。

１）よく見る

私たちの五感のうち最もよく使うのは目です。起きている限りいつも何かを見ています。しかし、意外にも我々は日常あまりしっかり見ていません。人も物も事も。

意識的に見る

あるアメリカの大学でこんな実験をしたことがあるそうです。学生には事前に何も知らせず、いきなり部外者が授業中の教室に乱入し、何列か机の間を走り抜けて出て行きました。その間数十秒。

そして、一息入れて教師が学生に今乱入した人の風体、様子を質問しました。すると、その乱入者の年格好、性別、表情、服装、持っていたもの、動作と動きの特徴など、全くバラバラで誰もしっかりと乱入者を見ていた者がいない事が分かったそうです。

私たちは日常たまたま目の前に見えるものしか見ていませんし、ただ視野の中に入ってきただけのものはすぐ忘れてしまいます。例えば通りすがりに涙の跡が頬に残る人をたまたま見かけても、涙の跡には気づかなかったり、たとえ見ていてもすぐに忘れてしまいます。

しかし、もし最愛の人の頬に涙の跡があったなら、その意味を考えますし、そのことを忘れる事はありません。最愛の人を見る時には、自分の意識を集中して見ているからです。

意識的に見るのと意識しないで見るのとで、見えることに大きな違いがでてきます。意識的に見るということは、見えることや見えるものの意味を考えるということです。人を見るときにも、その人の行動の動機や意味を考えながら、その人の行動を丁寧に見るということです

相手の立場に立つ

人と人の間には、日々様々な問題が発生します。

人は理性だけでなく感情を持っています。

また、どんな人でも追いつめられると利己的になります。

自分の思い込みを言う人がいます。

嘘と事実を混ぜこぜにして言う人もいます。

大事なことに気づかない人がいます。

不安から危機に目をつぶってしまおうとする人もいます。

人に責任を転嫁しようとする人もいます。

よく人を見るとは、なぜ相手はそんな行動や表情になるかを相手の立場に立って見、想像することです。そうすれば何かを感じ、相手の行動の意味を理解することができるはずです。

２）よく問う

問うとは、自分なりに問題を発見するということです。問題を発見するとは、何か自分の理解を超えたことがあるので、それを分かりたいと願うということです。分かるように考え始めるということです。

昭和を代表する批評家の小林秀雄が数百人の学生にした講演記録が出版されています。『小林秀雄　学生との対話』（新潮社）という本ですが、その中で、何かについて考えるということは、その対象（人であっても、ものであっても）とのっぴきならない関係に入ることだと小林は語っています。

考えるということは深い問いを発して、その問いの対象である人やこと・ものと親密な対話をすることだ。小林はそう言いたかったのだと思います。

人について考える時も、その人の心の深いところまで問いかけていくことが大切だと小林は教えてくれているのです。

相手の立場に立っての対話を繰り返し、相手の心の深いところまで入っていく問いは、相手の心が開くまで待つことが大切だと思います

３）よく聴く

「話をきく」の「きく」をパソコンで文字変換すると、「聞く」、「訊く」、「聴く」などの漢字が出てきます。

どれも同じ行動を指す言葉ですが少しニュアンスが違います。

聞くは、あまり集中せず耳だけが働いているニュアンス、訊くは尋問するように厳しく接しているニュアンス、聴くは耳だけでなく心を傾け集中しているニュアンスです。

人の話に心を傾け集中して聴くことは、問題の発見にも、問題解決の道を探すのにも役立ちます。

カウンセラーのように聴く

聴くことの専門家はカウンセラーと呼ばれる職業の人たちです。カウンセラーは相談者の話をよく聴き、相談者が持っている力を引き出して、相談者自身の力で自分の問題を乗り越えられるように支援します。

理解する

よく聴くとは、理解することです。聴いた話の主題、因果関係（原因と結果）を、シンプルに論理的に自分の言葉で話せるようになるということです。

だから、相手の話を心の中で自分が理解できるように翻訳しながら聴きます。メモしながら聴きます。うまく理解できなかったら質問して相手に説明を求めます。能動的な聴き方をするということです。

受容する

よく聴くとは、受容することです。受容するとは相手を評価しない、相手の立場に立って聴くということです。相手の話を、あなたがそう感じ、そう考えたことは、なるほどあなたの立場ならそう感じ、そう考えたでしょうねと受け容れるということです。

４）よく伝える

他者に何かを伝える時、「How」どう伝えるかよりも、「What」何を伝えるか、を吟味することが大事です。

方向、そして理由

伝えたいことが他者の行動変容を促すようなことであった場合、必要なのは聞き手の行動を引き起こすための話です。

その目的を果たすためには、大きな方向をはっきり示し、その理由（わけ）を説明することが大切です。

理屈（ロジック）より気持（ハート）

理詰めで長々説明しても聞いている側のやる気はふくらみません。人を強く行動に駆り立てるのは理性ではなく感情です。

聞き手の気持（ハート）を想像しながら、相手が積極的に行動するにはどう伝えればいいのかを考えながら話します。

５）場を創る

アメリカの社会学者レイ・オルデンバーグによれば、人間の社会生活は三つの場に分かれています。

（第一の場）家庭、（第二の場）職場や学校、そして（第三の場）地域のコミュニティスペース・居酒屋・カフェ・本屋など、の三つの場です。

第一の場、第二の場では、役割を演じ役割に従って行動しなければなりませんが、第三の場は、人が役割から解放されてくつろげる場です。

『場の論理とマネジメント』（東洋経済新報社）という本で、著者の伊丹敬之（いたみひろゆき）は「場」を次のように定義しています。

「場とは、人々がそこに参加し、意識・無意識のうちに相互に観察し、コミュニケーションを行ない、相互に理解し、相互に働きかけ合い、相互に心理的刺激をする、その状況の枠組みのことである」

人が人と信頼しあって共に生きていくために、社会貢献を目的にしたプロジェクトを作ってはどうでしょうか？オルデンバーグの第三の場と、伊丹の場の考え方をドッキングさせるのです。

人が役割から解放されてくつろげ、お互いを理解し働きかけあい心理的に刺激しあうような場が作れれば、人と人の信頼感は深まり、創造的な活動が活性化するのではないでしょうか？