

自己主張の特集

きらいなものは 「きらい」と言おう それが相手のためになる



登場人物紹介

安田課長（以下「安」）

営業の課長でいつも部下や家族とのコミュニケーションで困っている

やる気仙人（以下「や」）

安田課長が困っているとお助けマン



安「は、はあ、ありがとうござ
います…」

や「おやおや、安田のやつ、部
長から貰い物をしておるのに、
なんだか浮かない顔をしてお
るのぉ」

安「ふう、ったく、あの部長に
も困ったもんだよ。にしても、
これ、どうすつかなあ」

や「おい、安田よ。今日はやけ
に浮かない顔をしておるよう
じゃが。せつかく部長さんから
貰い物をしたのに、どうしたの
じゃ？」

安「おお、仙人か。いやな、こ
の貰い物が問題なんだよ」

や「一体何が問題なのじゃ？」
安「部長、いつも自家製の漬物
をくれるんだけど、これ、我が
家じゃ誰も食べねえんだよな
あ。結局捨てることになっちま
ってよお」

や「なんじゃ、もったいない。
ならば貰わなければよかるう」
安「いや、それがそうもいかな
くてよお」

や「どうせお前さんのことじゃか
ら、最初に貰った時に『美味しかつ
たです。またよろしくお願いま
す』なんてことを言ったのではない
のか？」

安「げっ、凶星だよ。おかげで部長、
調子に乗って新作ができるたびに
オレっちのところを持ってくるん
だよなあ」

や「それではお互いのためにならん
な。しっかりと自分の考えや思いを
相手に伝えんと」

安「えっ、そんなことしたら、部長
の機嫌を損ねるんじゃねえのか？」

や「一時的にはそうなるかもしれ
ん。じゃが、自分の本当の気持ちを
ごまかして、相手と向き合うのが本
当にお互いのためになるかな？」

安「う、ううん、そう言われりゃ、
ちと苦しいよなあ」

や「自分の気持ちを殺して接するこ
とが、相手のためになるわけではな
い。相手が本当に心から喜ぶことは
なんなのか、それをよく考えてみる
ことじゃ」

安「そうだよなあ…でも、ここは勇
気があるよなあ…」

や「そういった勇氣も必要じゃぞ。
にしても、お前さんの一家は漬物は
食べんのか？」

安「いや、まったく食べねえってこ
とじゃねえんだがよ」

や「ならば、どうして部長の漬物は食
べないのじゃ？」

安「部長、ちょっと変わった創作漬物
ってのに凝っててよお。最初はきゆう
りとかなすとか、オーソドックスな漬
物だったから、なんとか食べられたん
だけど…」

や「それがどうなったのじゃ？」

安「これが、ブロッコリーとかセロリ
とかになって、さらに今度は果物にま
で手を出し始めて…」

や「なんか、徐々に危険な香りがして
きたのぉ」

安「まったく、とどまるところを知ら
ねえのが部長だからなあ」

や「やはりここは、こういうものは口
にあわないとしっかりと伝えておかん
と。本人のためにもならんぞ」

安「わかったよ。じゃあ、早速部長の
ところに行つてくらあ」

や「うむ、そうするがよい」
そして…

安「仙人、仙人よお」

や「安田よ、部長はどうじゃった？」
安「まったく、部長も人が悪いわ。実験
的に作った漬物、こいつを自分が食べ
る前にオレっちに食べさせて、反応を
見ようと思ってたんだとよ…」

や「わはは、どうやらお前さん、毒見
役にされておったようじゃな」

安「まったく、やっぱしっかりと自己
主張をしねえと、事故に遭っちゃうな」

安「まったく、やっぱしっかりと自己
主張をしねえと、事故に遭っちゃうな」

ワンポイント・コミュニケーション

このコーナーでは、「コミュニケーションをとるとき」「口ツ」をご紹介します。今回のテーマはこれ！

「からだも使ってみよう」

人に自分の思いを伝えるとき。うまく相手に伝わらないといったことが結構あるのではないのでしょうか。相手に勘違いされたり、こちらの意思とは違うものが伝わったり。どうやったらこちらの意思通りに相手に伝わるのでしょうか？

人は言語から受ける情報が7%、声の大きさやトーンから受ける情報が38%、動作や仕草から受ける情報が55%と言われています。これはメラビアンの法則として有名なものです。これからもわかるように、私たちが受ける情報の多くは、実は「目」から入ってくる人が多いのです。

試しに、「朝のあいさつ」「おはよう」を、にこやかな顔で手を挙げて相手に伝えてみてください。相手は間違いなくこう思うでしょう。「おっ、今日は元気だな」と。

逆に肩を落として伏し目がちに「おはよう」と言ってみて。すると相手は「何かあったのかな？」と思うでしょう。

このように、人は相手の状態や行動を見て判断をします。多くのことが多いためです。ですから、相手に何かを伝えたい時にはからだをうまく使ってみましょう。

具体的には身振り手振りを活用する、といったこととなります。すると、からだの動きと同時に声の大きさやトーンもそれに合わせて変化していきます。

「大勢に大事なことを伝えたい」「そう思ったときには思わず熱が入るでしょう。するとジェスチャーも大きくなり、声もハキハキとなります。聴いている方も、それだけの熱の入れようを感じ、しっかりと聴き耳を立ててくれるのです。

からだを使って相手に伝える。これを活用することで、あなたの真意が相手に伝わりやすくなりますよ。

ミーティング秘伝のタレ

こちらでは会議をうまく運ぶ「秘伝のたれ」を伝授しちゃいます。今回の秘伝のたれはこれ！

「時間だけ気にすればいい」

ファシリテーションがうまくできないという相談の中で、結構多いのが「時間内に終わらない」というものです。確かに、議論が白熱しだすと、それをストップさせることも難しくなるし、またファシリテーター自身がその議論の渦に入って、時間を忘れることもありますよね。では、どうすれば時間をうまくコントロールできるのか。私はこんなアドバイスをしています。

「時間だけ気にしていればいいよ」

これ、どういうことかというところ、一つのテーマで意見を出させるような場合、その時間を最初に伝えておきます。

「ではこれについて十分間、意見を出し合いますよ」とあとはひたすら、時間を気にしているだけです。もちろん、ファシリテーターとして意見を板書したり、内容の確認をとったり、さらに突っ込んだ質問をすることもあります。が、時間がくれば

「はい、ではお時間となりました」

と、一話を切っちゃうんです。そして次に移ると、いうことを行っています。

「でも、まだ話し足りない人もいるんじゃないですか？」

まあ、そういう雰囲気になることもあるでしょうね。こういうときは、皆さんにこう尋ねます。

「まだ話し足りないようなので、もう五分延長してもいいですか？」

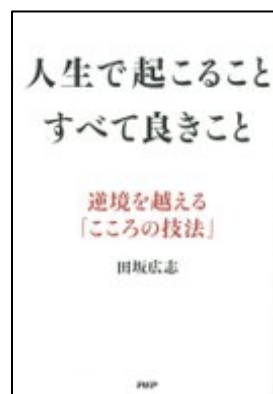
ここで皆さんが同意すれば伸ばします。その5分をどこかで吸収するように、後の行程を考えなおすことはやりますよ。

ファシリテーターは議論が始まったら、時間だけを気にして下さい。一度、時間で思い切って区切る勇氣も大事ですよ。

ひろさんのはまり本

このコーナーでは、ひろさんが今はまっている本を紹介。今回はこれ！

「人生で起こることはすべて良きこと」



田坂 広志 著
PHPエディターズ
1,300円＋税

人生で起こることには、すべて意味がある。これを感じている人は多いと思います。

が、人生で起こることはすべて良きこと、こう考える人はなかなかいないでしょう。だって、病気やけが、事故など悪い出来事に対しては、そう思えないのが普通ですから。

じゃあ、本当にそう思えるのか？ 私はこの本を読んだ、そう思えると感じました。というか、この著者の田坂さんの講演を聞いて、そう思ったんです。

著者の田坂さん、思想家や宗教家ではありません。東京大学工学部の大学院を卒業し、さまざまな原子力プロジェクトに携わり、震災が起きた時には内閣官房参与として原発事故の対策などに奔走した方です。

つまり、生粋の技術屋さんなんです。そんな方が、思想の世界を書いたのには意味があります。

田坂さん、一度癌になり生きることに絶望しかけた時期があったんです。その時期を乗り越えた経験がここに記されています。そこで悟ったんです。この表題の言葉を。

対談形式で、田坂さんが気づいた人生の生き方、逆境の乗り越え方がここに記されています。今の人生に絶望を感じている、そんな方にはぜひ読んでいただきたい。そんな一冊です。

最近ちょっと思ったこと

先日受講したマーケティングのセミナーで、あらためて自分の成し遂げたいビジョンに気がきました。

そもそも、どうして自分はファシリテーションの仕事をしているのか。それは、働く人が喜んで、楽しんで、笑顔で働く場をつくりたいから。働きがいのある職場をつくりたいから。

それをつくるのは経営者ではありません。働いているみんなが、自らの手でつくる。そんな環境を築き上げて欲しい。そのために、ファシリテーションという技術がとても役に立つのです。

これは職場だけじゃありません。住んでいる環境にも役立ちます。いわゆる住民自治ってやつですね。自分たちの手で自分たちの住むまちをつくる。そのためにファシリテーションは必要です。

だったらどうしなければいけないのか。

自分一人がファシリテーターとして頑張ってもダメなんです。もともとと、ファシリテーターを育てて、世に排出していかないと。

だから思ったのです。労働人口の20%の人がファシリテーションを知って、少しでも使えるようになっていけば。世の中は変わるんじゃないか、と。

今、労働人口は6000万人ちょっと。その20%というと1200万人。それだけの方がファシリテーションを少しでも使うことができれば。

じゃあ、やってやろうじゃないですか。これだけの人数が、少しでもファシリテーションに触れ、少しでも使える世の中をつくる。

これが私のビジョンです。

すでに、日本ファシリテーション協会という組織はありますが、それとは違う方法で、ファシリテーションブームを引き起こし、たくさんの方が興味関心を持ってもらう。そんなことをやってみたいんです。

じゃあ、私ができることは何なのか？ これは今から真剣に考えていくところです。でも間違いないと言えるのは、一人ではできないということ。

だから、あなたの力を私に貸してください！（つづく）

こんなお仕事、してきました

このコーナーでは、最近やったお仕事の中身を紹介していきます。

みなさんは「ジョイントベンチャー」ってご存じですか？

まあ、一般的に「コラボ」とか「コラボレーション」と呼んでいるものをイメージしていただければいいのですが。実は単に「一緒にやりましょう」というのではないのです。

その講義を、先日市民活動団体向けに行ってきました。

行ったのは、宮崎市民活動センター主催の「コラボ市」という中での講演です。そこに集まった方へ、どうやったら協働事業がうまくいくのかを伝授してきました。

そのメインとなる考え方が「ジョイントベンチャー」なんです。

じゃあ、「コラボと何が違うのか？」ま、これについての詳細は、ネタの一つなのであまり詳しく言っちゃうとご飯にありつけないので（笑）

簡単にいえば「凸」と「凹」の関係になりましょう、ということ。え、これじゃわからない？ んじゃ、もうちょっとだけ詳しくね。

お互いの強みが、相手の弱みを補充しあう。そんな関係を作りましょうということなんです。でも、それだけでもジョイントベンチャーはうまくいきません。もっと大事な概念があります。

てな感じの講演を行った後は、実際にジョイントベンチャーを生まれやすくするため、現場をプロデュースしてきました。実は、ここからが本番なんです。

このコラボ市は毎年行われているのですが、例年だと集まった団体や企業が、気になるところに赴いて話を聞いたりする、という感じなのですが。それじゃ、相手のことをよくわからないまま、突撃しちゃうことになりますよね。

ここでファシリテーターの腕の見せ所！

前半はワールドカフェ方式で、なるべくたくさんの方と出会うような仕掛けを行います。そして後半で気になる団体と話をしてもらおう。

しかも、その場では「次のアポを取ることを意識してもらいました。だって、その場じゃ話はまとまらないからね。

こんな感じの出会いの場をプロデュースするのも楽しいですね。



愛も大事だけれど 慈悲の心をもってみよう

このコーナーでは、毎回幸せな男女関係を築くための考え方についてお届けします。

愛、それは男女関係を築く上ではとても大切なものです。以前、「ここでも「恋」と「愛」の違いについてお伝えしたことがあります。

愛とは、相手のことを包み込むことであり、相手を願うことでもあるのです。つまり、方向が「相手」に向けられているものでもありません。

と同時に、その方向は自分にも向けられています。実は「愛」とは「守り」という意味がある言葉でもあるのです。

「愛」という漢字を分解すると、「爪」と「心」と「友」となるのです。「爪」とは災害や外敵のこと。そこから「盾」とりて身を守り、それを十分に許し合う仲間である「友」と一緒にいる。これが「愛」なのです。

逆を言えば、とりでの外にあるものに対しては、憎しみを感ずってしまうこともあります。それが対立抗争を生んでしまうことも。

そのため、愛が強くなりすぎると、憎というものに変化してしまうこともあります。愛というのは、それだけ取り扱いが難しいものでもあるのです。

男女関係で、愛はとても大事です。それによって、相手のことを守る気持ちが強くなるのですから。逆に、相手を危険にさらす外的に対しては、それを排除しようとして憎悪の気持ちで立ち向かうことにもなるでしょう。

自己愛が強すぎる人は、それを守ろうとして他人を寄せ付けなくなる、ということも、先ほどお伝えした「愛」という漢字の成り立ちからもわかるでしょう。

では、愛じゃダメなのか？ 私はこう思っています。「愛よりもさらに一歩踏み込んだ『慈悲』の心を持ってみよう」と。

「慈悲」とは情けやあわれみ、という意味で使われることが多いのですが、本来の意味は「仏・菩薩(ぼさつ)が衆生(しゅじょう)をあわれみ、苦を除き、樂を与えようとする心」のことなのです。つまり抜苦与樂の心、これが慈悲なのです。

男女関係でも慈悲の心が必要なのは、もうおわかりでしょう。内側にいる自分たちだけを守るのではなく、もっと広い心を持って、社会全体のことを考えていく。これが慈悲の心なのです。

愛だけを追い求めると、自分たちカップルだけが幸せを求めようとしてしまいます。これも大事なことです。男女二人で慈悲の心を持ち、社会に貢献できるようなカップルになると、なお素晴らしいと思いませんか？

「愛は、我が内なる守である」と説いた方がいます。愛を持って内輪をかため、慈悲を持って外にはたらきかける。愛も必要ですが、慈悲はそれ以上に必要なことである、ということなのです。

だから、男女が二人で慈悲の心を持って外にはたらきかけるようになれば、間違いなく幸せを感じることができるのです。そこには、「我も、我も」という気持ちはありませんからね。

今回はちよつと宗教っぽい思想が入ってしまいましたが、これは男女関係を越えて持つていなければならない考え方ではないかと、私は思っています。いや、むしろ男女関係の絆をしっかりと保つためにも、その上位概念である慈悲の心を二人で持つてみませんか、という提案でもあります。

この境地に至るには、道は遠くて険しいものになるでしょう。その過程ではどうしても自愛の心が生まれてしまいますからね。

それをどう乗り越えるのかが、人生における男女関係の試練であり、私たちに課せられた修行なんだろうなあ。さて、この修業をどう乗り越えるのか、私もまだまだ未熟者ですから、これからしっかりと向き合っていくところでもあります。

コミュニケーション通信 2015年12月16日発行

第266号(毎月16日発行)

発行元 ユーアンドミークリエイティブ

発行者 ユーアンドミー書房 古賀弘規

〒883-0021 宮崎県日向市財光寺478

Tel 080-3503-8297 Fax 0982-54-4936

<http://c-youme.com> info@c-youme.com

購読の登録はこちらから

<http://i.mp/comtuu>

*登録いただいた方には

毎月のコミュニケーション通信のお届け以外にも弊社からの情報メールを送らせていただくことをご了承ください

