

おのきた

尾北校長室から

第15号

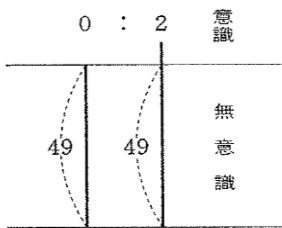


「51対49」 ~揺れる思い

早や11月も最後の日となり、あんなに暑かった夏も遠い昔。時間というものは、どうも**直線的に進んでいる**ような気がする。その中であって私たちの日常生活は、予定通りの直線的ではなく、まるで「あみだくじ」のように新たな線が突然引かれ、左右に**揺れながら進んでいる**ことを思う。進学や就職など人生の大きな分岐点はそう多くはないにしても、普段の生活では小さな判断の連続で、AかBかどちらかに決めないといけない場面は数えきれない。例えば、家族で外食するといった日常の些細な場面でも、一つに決めないと次の行動に移せない。あることを**選択するということは、それ以外のものを全て捨てる**ということでもある。こうして行動レベルでは、AかBかの「**100対0**」になる。

しかしながら、行動を選択する私たちの心は、白か黒か、YesかNoか、あるいは好きか嫌いか、といった**二項対立の単純なものではない**。心の奥底（無意識の領域）には、様々に異なる考えが常に存在している。にもかかわらず、一旦決めてしまうと、それまでのAかBかの「揺れる思い」はあたかも無かったかのように、最終的な一方の考えのみを強く意識してしまうようになる。

心理学者・河合隼雄（1928～07）は、『こころの処方箋』で次のように述べている。



『心のなかのことは、だいたい**51対49**くらいのところで勝負がついていることが多い…しかし、多くの場合、意識される場所では、**2対0**の勝負のように感じられている。サッカーの勝負だと、2対0なら完勝である。従って、意識的には片方が非常に強く主張されるのだが、その実はそれほど一方的ではないのである。』

自分の中にも相手にも、「**49%の別の考えがあるのかもしれない**。」と思うことができれば、一方的に主張する相手とも、「**対立**」点を分析して、さらに議論を深めようとする「**対話**」の余地を感じることができるようになる。グローバル時代には、意見の決裂を避けるために、「速断」をするのではなく、じっくり話し合う態度が一層重要である。自分の意見をしっかり伝え、相手の意見もじっくり聴き、**共によよい合意点**を見つけ出す努力を忘れてはならない。

そもそも Communication という語は、ラテン語の「**communicatio**」(分かち合う)に由来するという。単に伝えるという意味ではないことに注目したい。自分の意見を伝えるのは、相手と考えを分かち合うための扉（入り口）にすぎず、コミュニケーションの最終的な目的（出口）は、「**何らかの合意に至る**」ことにある。



この「合意に至る」ためのポイントは、「**その人は自分ではない**」という当たり前の事実と、「相手は別な考えを持っている」という分かりきった原則を意識しておくことである。人の数だけ思いや感じ方が異なる。コミュニケーションで重要となるのは、まずは**相手と「分かり合えていない」ところからスタート**し、分かり合おうとする「やり取り」を通して、一つの考えを分かち合うというゴールをイメージできるかどうかである。

私たちは、始めは分かり合えていない別の存在だからこそ、その隙間を埋めるために「言葉」というものがあるのである。