

にソートと持って帰るでしょう。せっかく代金を払って買った卵ですから、一個だって割りたくないのは当然です。買った時と同じ状態で食べたいですからね。それと同じことを資本家だって考えているのです。せっかく購入した労働能力です。購入した時と同じ……いや、それ以上の状態で労働者がバリバリ仕事をこなしてくるよう、駅からはバスに寄せ、昼には外出させずに社内でゆっくり食事させ、たまには慰安旅行を企画することによって疲れた体を癒してもらい、労働能力のリフレッシュにつなげようと考えるのです。それに給料が高くなればなるほど、与えられる仕事の量は増え、質も高くなります。責任も重くなります。ストライキを起こして社員の給料を上げさせることによって利潤が少なくなり、リストラが始まる……という悪循環も考えられます。

ミル理論にしたがうのだったら、労働者であれ資本家であれ、お互いの生活のことを考えなければなりません。自分たちが賃上げ要求をすることによって、資本家にどれだけの圧迫を与えるのか？ その結果、リストラされて収入がゼロになるのだったら、目先の昇給よりも長く勤務できる方法を選ぶ必要があると思います。

だから、ミル理論がよいのか、マルクス理論がよいのか、あるいはそれらをミックスしたほうがよいのか、それは一概には言えないことなのです。それを決めるのはあなたではありません。要するに、あなたの勤務している企業の状況が、その選択肢を一つにしてくれるのだと思います。

3 それでは思いが伝わらない！

マルクスはもともドイツで活躍していたのですが、後にイギリスに亡命し、そこが研究の場となりました。彼がたどり着いたロンドンには、自由な経済競争によって貧富の差の激しい社会で、こういった現実を社会的背景に労働問題が発生していました。彼も一家を養うために就職活動をしますが、どの会社からも採用されませんでした。彼は、「自分がドイツからの亡命者であることなどを理由に資本家が自分を雇ってくれないのだろう」と考えていたようですが、問題は彼の字の汚さにあったようです。筆記試験を採点しようとした係員がマルクスの解答用紙を見て、「何が書かれているのか……？」と悩んだそうです。これでは、彼がいくら頭脳明晰な人物でも、解答用紙は採点されなかったのも当然の結果です。

何か伝えたいことがあったとしても、心の中にとどめたままでは伝わりません。それを声に出しても誰も聞いていなかったり、独り言だったり、相手の理解できる言葉でなければ、

やっぱり何も伝わりません。ならば……と手紙を書いても、マルクスのように字が汚いというのも考えものです。

あなたが伝えようとした内容と違うことを相手が解釈したらしく、予期せぬ結果になってしまったなど、あなたもいろいろとコミュニケーションで苦労したことがあるでしょう。その原因は、「コミュニケーション」の仕組みを正しく理解していなかったことにあります。「コミュニケーション」というと、「話をする」とか「一緒にいること」などと解釈する人が多いようですが、そういう人には正しい知識を身に付けておいて欲しいものです。

コミュニケーションとは「情報を伝え合うための社会的行為」のことですが、簡潔に言えば「情報のキャッチボール」とでも言えばニュアンスがつかめると思います。コミュニケーションを「情報の交換」と考えている人もいますが、キャッチボールで使用するボール、交換しませんよね。コミュニケーションとは、同じ情報をお互いにやりとりすることなのです。例えば、「お早うー！」と言われたら「お早ようございます！」というように、あいさつという同じ情報でやりとりします。もし、あなたが「お早うー！」と誰かにあいさつしたのに、「昨日私が頼んだ仕事、終わった？」などと返されると、嫌な気分になるでしょう。

コミュニケーションの第一条件は、「キャッチボールの相手を探すこと」です。キャッチボールをするためには、自分以外にもう一人以上の相手が必要です。ひとりではキャッチボールはできませんからね。質問したり、それに答えたり、あいさつを交したり、手紙のやり取りをしたりするのもコミュニケーションですし、最近ではインターネットでの会話や携帯電話でのおしゃべりもコミュニケーションとして定着しています。

ただ、もうおわかりだと思いますが、コミュニケーションにもいろいろな形があります。基本形は一・一（一対一と読みます）のパターン。恋人どうしの会話や個人間の電話などは、この基本形に相当します。この基本形を元にして、どんどん規模が大きくなってきます。一・複数（あるいは複数・一）のパターンは、教室の教師と学生の関係が考えられます。それから、野球やサッカーの試合や合コンなどは、複数・複数のパターンに相当します。さらに大きなパターンとしてマスコミコミュニケーション（物理的接触のない不特定多数のコミュニケーション）が存在します。

そして、コミュニケーションの第二条件として、「キャッチボールを持続させること」が挙げられます。プロ野球のピッチャーが、休日に子供とキャッチボールをするのでしょうか。ダイナミックなフォームで振りかぶり、試合さながら時速一五〇kmの豪速球を投げたしたら、いったいどうなるのでしょうか？ おそらく子供は逃げ出してしまいか、あるいは勇気を

出して補球にいったけれど顔面直撃……なんてことになりかねません。ですから、この父親は子供にも捕れる程度のスピードで投球する必要があります。そうしないと、きっと子供から「もう、お父さんとはキャッチボール、しない！」と言われてしまうでしょう。

それと同じで、お互いに受け取りやすいような情報のボールを投げ合わなければなりません。「貴殿の家訓では、長幼の功を如何重んじる？」などと子供に聞くよりも、「君の家では、歳上の人にはどうしなさいって言われてるの？」と聞いたほうが、お互いに納得できるキャッチボールができるでしょう。また、日本語のまったく理解できない人に日本語で話しかけても意味がありません。

私が学会報告などをする際には学術用語を頻繁に使用して時間の節約をするのですが、大学などで講義をする際は、(極力)学術用語を使わないようにしています。それは学生を見下しているからではなく、自分が学生だった頃、そして目の前にいる学生と同じ学年だった頃、自分ほどの程度のことか理解できたのかということと照らし合わせつつ、話を進めているからです。相手は学問の素人、こちらはプロですから、学生にとってはその日の講義で聞くことは「初耳」なのです。ですから、如何に拒絶反応を示されないようにするか、興味を持ってもらうか、理解してもらうかに気を配る必要があると思ったのです。それが私のスタイルです。

スポーツ指導者にしてもそうです。初心者レベルの高いテクニックを身に付けさせようとしても、すぐに結果が出るわけではありません。まずは初歩的なことから身に付けさせなければ、途中で指導者もイライラするでしょうし、初心者だってその競技に興味を失って、拒絶反応を示すことでしょう。

さて、キャッチボールがどの程度のレベルでできるのかを探り合っているうちに、キャッチボールをする回数や投げ返す速さが増してくることが多々あります。このような状況をフィードバックというのですが、このフィードバックの頻度と人間関係の密度は比例していると考えられます。相手と自分とがどのくらい仲良くなったのか、あるいは関係は良いのか悪いのかを知るのに、フィードバックの頻度を観察していればだいたいのところはわかってきます。「云話する機会が多くなった」とか、「いろいろな話題が次から次へと出てくるようになった」とか、そういう関係にある間柄はうまくいっていると考えられます。逆に、「会話の機会が減った」とか、「話題があまり出ず、黙っていることが多くなった」という間柄は、関係が冷めてきたのでしょう。このフィードバックは途切れると気まずい関係に発展してしまいます。「ケンカをしたけれど仲直りのきっかけができない。放っておいたら他人どうしのよう

に冷たい関係になっていた」ということもよくある話ですが、「夫婦ゲンカをして別居しようとしたが、朝起きてから自分が悪いのではないかと思ひ始め、素直に謝ったら、何事もなかったかのように許してくれた」ということも有り得ます。ですから、その関係を維持したければフィードバックを絶やさないとことです。

また、情報のボールを投げたところで、それを正しく受け止めてくれなければ、コミュニケーションは成立しません。私が東京駅で東海道線の快速電車に乗りようとしていた時のことです。「この電車は、くに止まります」というアナウンスが流れていたのですが、耳が遠かったのか、それとも騒音で聞こえなかったのか、私の後ろに並んでいたおばあさんが、「あのお、次の電車は大船に止まらないんですか？」と聞いてこられました。私は「いいえ、止まりますよ！」と教えてあげたのですが、やはりアナウンスが聞こえなかったため、おばあさんに不安を与えてしまったようです。これは「誤解」という現象で、伝えようとした内容と違う解釈がなされているのです。また、情報のボールを投げたのに、それを受け止めようとしなとか、投げようとするのを制止する人もいます。話しかけているのに無視したり、何か言い訳をしようとしたら「ゴチャゴチャ言うんじゃない！」と頭ごなしに叱りつけるなど、これらは「拒否」という現象です。

日本に来た外国人は、よくコミュニケーションで苦勞するそうです。日本には日本人特有のコミュニケーションのスタイルがあり、それを理解するのが大変だということです。そのひとつに「以心伝心」というものがあります。欧米人は「暗黙の了解」とか「間」を読むということをしません。しないというよりも、何でもハッキリさせないと気がすまないのです。よって、日本人が遠慮気味にものを言っても理解されません。日本人の「つまらないものですが」とか「それほどでも」という言葉の真意は、日本人にしか伝わらないのです。

日本の航空会社の客室乗務員教育では、日本人客と外国人客に対するサービスの違いをキチンと説明するそうです。外国人の場合、何か客室乗務員に用事がある時にはパンパン「呼び出しボタン」を押すのだそうですが、日本人はなかなかボタンを押しません。気後れしたり、気が引けたりするのです。だから、客室乗務員は日本人客の様子を見ながら、「あっ、このお客様は、何か用事がありそうだな」と思ったなら「何かご用はございませんか？」とか「何かお飲物でもお持ちいたしましょうか？」などと声をかけるようにしているそうです。そうしないと、後で「お宅の航空会社はサービスが悪い！」とクレームをつけられてしまうわけです。「自分では乗務員を呼び出さなかったクセに……」と文句をつけ返しても話になりません。日本人には「無言のうちに、自分の気持ちを理解して欲しい」という行動期

待があります。気持ちを伝える際に「言葉がすべてではない！」という意識があるのです。これが「以心伝心」です。ですから、何も言われないので何もしないでいたら「お前は、まったく気が利かない！」って怒られた経験を持っている人は、きっとこの「以心伝心」を理解していなかったのでしょうか。

この「以心伝心」のようなものを「非言語的コミュニケーション」というのですが、言葉を用いずに、表情とか身振り手振りなどから相手の真意を受け取ろうとする伝統が、日本人には多いのです。よく「日本の常識は世界の非常識」と言いますよね。悔しいですが、外国人には日本人が昔からしたがってきた日本の文化や伝統が特異なもののように映るのでしょうか。

いずれにしろ、コミュニケーションの第三条件として「お互いに情報のボールを受け止め合おう、捕りやすい所に投げてあげよう」という気持ちを共有することこそが大事なのではないでしょうか。

4 「叶う恋愛」と「叶わぬ恋愛」

以前、よく講義の後に学生からの相談を受けていました。学校のこと、勉強のこと、将来のことなど、その内容は多岐にわたっていましたが、中でもいちばん件数の多かったのが「恋愛」に関する相談でした。深刻な問題もありましたが、いい加減な判断で恋愛関係に至ったケースも多かったように思います。

「最近、カレ（カノジョ）が冷たくなった」などという相談が多かったのですが、こういう相談を受ける時に必ず聞いたことがあります。それは、「カレ（カノジョ）の性格をキチンと知ってから交際を始めたのか」ということです。もしかすると、カレ（カノジョ）は最近になって冷たくなったのではなく、もとから冷たい人だったのかもしれない。「カッコよかったから」「カワイイから」「おごってくれるから」「みんなに自慢したいから」などという理由で付き合い始めたりすると、相手が良い人だったら問題はないのですが、そうでなかった場合、下手すると悲劇的な結末を迎えることになるのです。近年、昔の恋人（最近では、「元カレ」「元カノ」などということもあるようです）がストーカーと化し、つきまとわれたり殺