

## 3

## 操作する人こそが悩んでいる

「よりよく生きる」ということをテーマに価値を提供しようとする立場のひとつも、その行為の動機は、自分がよりよく生きるために行っていることから出発しているものです。

自分が信じたい、自分が抛り所にしたいことが未だつかめていない途中経過の考え方を他者に提供することで、自分自身がよりよく生きられるかを常に自問自答しているのです。

これは、不思議なことです。わからないひとが、迷っているひとに説く世界です。

フロイトやユングなどの偉大な精神・心理学者も、自分自身の精神的な病の克服のために精神分析学や分析心理学の研究に取り組みました。

結局は、自分とは何か、その自分がよりよく生きるためにはどうすればよいのか、自分の精神や心理状態が病んでいることをどう克服すればよいのか、ということが根源的な活動の動機です。

わたしは、その動機の純度は美しいと思っていますし、その実践は闘いであると思っています。

その探求においては、自分とは違う他者の生きざまを自分の鏡として感じ、おどろき、よろこび、さらにそれらの要素が自分の中にも確かにあることを実感するというプロセスを経るのです。結果として、よりよく生きるなにかをつかみ、それらを「ことば」にして体系化し相手に提示するわけですが、それは絶対的なものではなく、常に悩んでいる中での真摯な「問いかけ」の連続にほかなりません。

わたしは、自分の悩みを動機の源泉としてライフ・キャリアを提供する者であることはごく自然なことだと思っていますが、問題なのは、ライフ・キャリアを扱うひとが、違った視点や立場や考えのひとに、自分が探求したい生き方や考え方やテーマを刷り込もうとする態度です。

相当気をつけないと、言動にそれが如実にあらわれるものです。特に対話の初期段階（相手の置かれた状況や思いなどを引き出し、信頼関係をこれから構築していこうというタイミング）では留意が必要です。自分を出していないと思っても、その言動をどう感じるかは他者が決めるものであり、大抵は無意識の垂れ流しを行っていることが多いのです。感度の鋭い受講者や面談相手は、発信する側の冒頭の自己紹介だけでそのひとの考え方を感じ、さらにそこに操作を感じれば抵抗を覚えます。

また、面談アドバイザーによっては「わたしは、感じたことを述べているだけです、以上」という割り切り型の言動となるひともいます。そのような方は「わたしは、抵抗しています」というシグナルを無意識に相手に送ってしまっているのです。そのようなシグナルをあたえられた相手はたまったものではありません。

対話とは「事象」に対する「観念」を扱うのですが、自分中心の問題意識からくる観念は偏ったものになりがちです。たとえば、自分の年齢が上がっていき、自分の生きるテーマがシニアに移っていくことで、自分自身のテーマではない若者のテーマに寄り添えなくなることは良く起こります。これは、一種の老害です。

わたしは、「何を話すか」「何を情報提供するか」ということを事前に準備することは大切なことだと思っていますが、それ以上に、心境を整えることの方が大切なことと述べました。提供者がプロであるからには、自分のもっている問題意識を前面に出さない懐の深さ（器）が必要で、態度は透明であるべきだと思います。そのような心境を整えることが、先入観を持たずに「中心を外さずにきく」「全体をみる」という対話につながるのだと思うのです。

### 留意点3

操作する人こそが悩んでいる

相互に「感じる」ことがよりよく生きることの対話の出発点と心得ているひとは、ひとに問いかける意味を知っています。「感じる」「信じる」という、理論としての「知る」ではなかなか説明できないことを扱えなければなりません。

しかも、ひとのこころは刻々と変化し、昨日の自分と今日の自分は違うのです。

全て理論で説明するという「知らせて、わからせる」行為に傾注するひとには、実は、他者がありません。

その状態は、自己主張、自己自慢、自己顕示欲、自己承認欲、自己愛のかたまりであり、自己肯定感とは異質なものです。「自己受容」という真摯な姿勢でそこに在れないということです。

それが組織的な展開となれば、企業・人事側の「刷り込み」となり、識者の「売り込み」となります。

わたしは、それでもよいと思っていますが、それを自覚しているのであれば、もう少し常識のある対話になるはずだとも思うのです。

いずれにしても、「部分的、学術的見解を知っています」「知識を教えます」という世界観からの昇華が問われているのであり、昇華したスタンスを持ちえない論者には要注意と言わざるを得ません。

この人間理解と経営の操作的な仕組みをどうするかがまさに問われているのであって、そのあり方に本当の価値があると思います。