

『やらされてみる』のも一つの立派な生き方

教職を離れて1年半、これまでとは異なる人脈ができています。新しい環境での様々な人との関わりから教わることはとても多く、中でも強く感じるのはコミュニケーションの大切さです。

「話す」ことを改めて学ぼうと思い、4月に手に取った一冊は『人は話し方が9割』（すばる舎）です。印象に残っているのは、話すのは「スキル」よりも「メンタル」であるということです。私たちは、何かできるようになりたいことがあると、「スキル」を習得することに走りがちです。まさにこの本を手に取ったときの私がそうでした。「どうすればうまく話せるようになるのか」「初対面の人と良好な関係をつくるにはどんな話し方をすればよいのか」。そんな思いで本を探しているものの、結局のところ、これらを叶えるためのスキルを手取り早く手に入れたいと思っていました。

私がこの本を読んで感じた奥深さは、「メンタル」には2種類あるということです。ひとつは、ある種の「強さ」です。著者の永松さんは、話しやすい環境に身を置くことで自己肯定感を高めること話し方の一つのコツであると言います。「否定のない空間」で相手を否定しないように心がけることで互いに全肯定できるようになります。こうして自己肯定感を高めることで、仮に誰かに自分を否定する言葉を言われたとしても、気にせずに割り切れるようになるということです。

もうひとつは、相手の感情に気付く「想像力」や「思いやり」ともとれるメンタルです。家族や友人、恋人、夫婦、職場関係など、さまざまな場面でおこなわれる会話では、相手が言葉通りの感情ではないことがあります。著書で紹介されている例があります。仕事が忙しいときに恋人や奥さんから「今は私のことなんてきにしないでいいから、仕事に集中して」と言われたとします。その時に、「そうか、ありがたう。じゃあ遠慮なく」と、相手の言葉通りに受け取って仕事に没頭し、連絡の一本すらせずにいると、おそらくバトルが勃発します。ある日突然怒りを爆発させた相手に対してあなたは、「なんでそんなに不機嫌なんだ！ 君だって今は仕事に集中していいって言ったじゃないか」と怒りを爆発させるにちがいません。まさにこれが、相手の「言葉通り理解した」状態です。しかし、相手からすると「自分のことをまったく理解してくれていない」となります。このように、コミュニケーションは言葉を使っておこなわれますが、大切なのは言葉のさらに奥にある「感情」に意識を向けることです。

さて、私が求めるものと本のタイトルが一致していたため購入したこの本ですが、著者のことはまったく知りませんでした。しかし、日本講演新聞で偶然読んだのが著者である永松茂久さんの記事でした。

永松さんは2001年にわずか3坪のたこ焼きの行商から商売を始めました。2003年に開店した「ダイニング陽なた家」は口コミだけで県外から毎年1万人を集める大繁盛店になります。現在は(株)人材育成JAPANの代表取締役を務め、講演家としても活動されています。

永松さんの記事から教わったのが「『やらされてみる』のも立派な生き方の一つ」だということです。レストランでおこなったバースタイベントやウェディングイベントは、彼の母やお店を訪れたお客さんに頼まれたからです。また、本を出版したきっかけもお客さんから「本を書かないか？」と言われたからです。彼が今やっているのはすべて周りから言われて始めたことなのです。

私はこの記事を読んだときにふと、中村文昭さんの「頼まれごとは試されごと」という言葉を思い出しました。とくに若い世代は、自分が「何をしたいのか」「何になりたいのか」が分からなくて夢が見つからない人が多いです。そんなとき、この『やらされてみる』という生き方を選んでもよいと思います。あなたに「やってみない？」と言う人はあなたに期待をしています。あなたに頼みごとをする人は、あなたに力を貸してほしいと思っています。相手の思いに応えようという心をもって取り組めば、それは「誰かのため」であり、「誰かを喜ばせること」になります。永松さんも、『やらされてみる』生き方をするときに、絶対に外してはいけないのは「フォー・ユー」の生き方であると言っています。大切な誰かのためを思って取り組むと、不思議とパワーが出ますし、自分自身が強くなれます。もちろん、理想と現実にはギャップがあって当然ですが、思うようにいかない時こそ、思い出したい大切な考え方ではないでしょうか。