

「感じる力」を活かし 感動から考える力を育む

ビジネスにおいては様々な判断や意思決定をする場面に遭遇する。そんな時、ものごとを論理的に考える力は非常に重要だ。しかし、論理的思考ばかりを高めようとする一方で、人が本来持っている「感じる力」がなおざりになってはいないだろうか？

「感じる力」について、真正面から取り上げて検証している株式会社イコアインキュベーション。昨年12月には、「感じる力」こそ「人間力」の根幹となるものとして、セミナーを開催した。今回は、その「感じる力」について、代表取締役の紺野真理氏と、人材開発事業部の井上真理氏に語っていただいた。



紺野真理氏
株式会社イコアインキュベーション
代表取締役社長



井上真理氏
株式会社イコアインキュベーション
人材開発事業部

「感じる力」についての 考察

イコアインキュベーション(以下、イコア社)は昨年12月、「感じる力」セミナーを開催した。

これは、ビジネスのスキルやモチベーションなどをアップさせるものではなく、人が本来持っているはずの「感じる力」にスポットをあてた、ビジネス系としては異例のセミナーである。こうしたセミナーを企画した意図やきっかけは何だったのか。イコア社の井上氏は、次のように述べる。

「もともとは、紺野がとある企業の研修で、ごく一部の受講者を見てふと疑問に思ったことがきっかけです」

“なぜ、この人は自ら学ぼうとしないのだろうか……？”

“なぜ、この人からは向上心が感じられないのだろうか……？”

“この人はいったい、何を感じているのだろうか……？”

紺野氏は、この時の様子から「感じる力」について考えるようになった経緯をこう述べる。

「“この人たちは、もしかしたら何も感じていないのではないだろうか”と思ったんです。そう思った時に、“感じる”とはどういうことか、“感じない”とはどういうことかを、しっかりと検討する必要があると考えました」

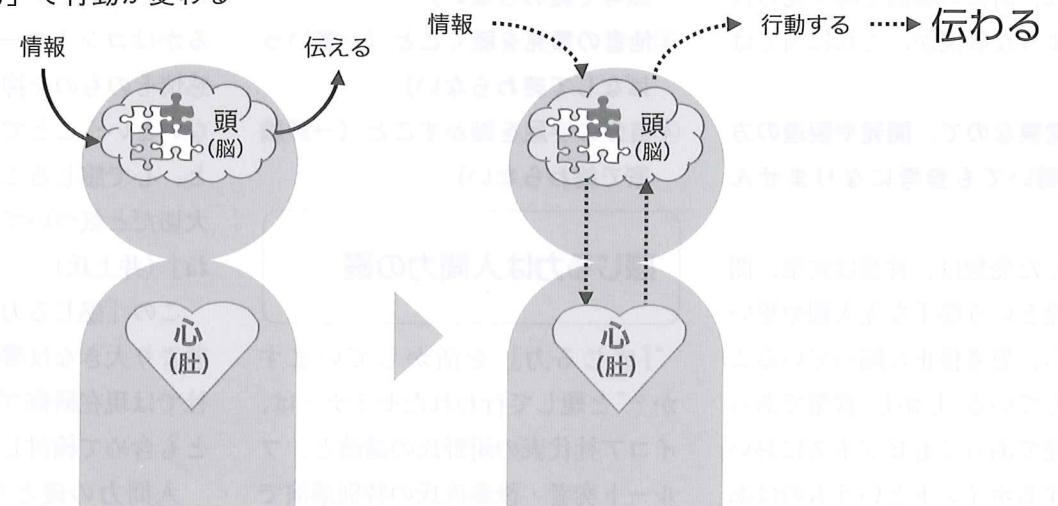
それから、紺野氏と井上氏の「感じる力」についての考察が始まった。

感動の涙から 向上心が芽生える

現代は、テレビや携帯電話、インターネットなどによってあらゆる情報を簡単に手に入れることが出来る世の中になった。しかしそれにより、すぐにわかったような気になり、受け売りが多くなってしまおうという危うさを持っている。

また、現代のコミュニケーション手段として欠かせないのがeメールによる通信だが、これも同様の危うさを持つ。対面であれば、仕草や表情などから相手の真意が伝わりやすく、一過性のものとして遺恨が残りにくい。しかしメールでは、相手の真意が伝わりにくいというえに、記録だけがいつまでも残ってしまう。これ

図表：「感じる力」で行動が変わる



頭で考えたことをそのまま伝えるのではなく、頭で考えたことを、一度心(肚)に落として感じてみる。そして再度頭で考えることにより、その後の行動が変わる。そうすることで、「伝える」から「伝わる」へと変化する。

が相互信頼を妨げる原因にもなりかねないのではないか。

様々な情報や機器、マニュアルやフレームワークを使って、論理的に考えてビジネスを進めていくことは非常に重要だが、一方で人が本来持っているべき「感じる心」が欠けていては何事もうまくいかなくなるだろう。結局、ビジネスは、人と人が交流して行われるものだからだ。

「歌舞伎役者の市川猿之助さんが『芝居より政治経済が大事という人がいるけれど、政治経済は人が作るもの、文化・芸術は人を作るものです。江戸中期の儒学者・細井平洲は“感動して涙を流したときに人は向上心が芽生え、考える力が生まれる”と言いましたが、考える力が人間のもとです。文化とは極論すれば、そのためにあると思うのです』と言っています。“人間力”や“感じる力”について検討するとき、この言葉がすごく重要なことに気付かされました」(井上氏)

思考停止からの脱却

イコア社では、感じることとはどのようなことか、さらに考察を進めた。

人間は刺激があった時、五官(感)を通じ、それを感覚としてとらえ、そこから感情が生まれる。特にビジネスシーンにおいては、五官(感)の中でも視覚と聴覚から入ってくるものがほとんどだ。視覚と聴覚、つまり文章や会話、動画や音声などから、それらを複合的な情報/刺激として受け、初めて自身の中に湧きあがる感情(楽しい、つまらない、誇らしい、恥ずかしいなど)が生まれる。その感情に、自分なりの解釈(過去の経験、ものの見方・考え方、基礎となる性格、先入観・思い込みなど)が下敷きとなって、心に生じるもの=『感じる』ことができるのだ。「実は、「感じる力」は本来誰もが持っているものです。しかし、先の

話にもあったように「感じないように見える人」も確かに存在します。これは、その人が「感じる力」を持っていないのではなく、“意識的に感じないようにしている”もしくは“無意識に感じないようにしている”のどちらかだと考えられます」(紺野氏)

「「感じない」状態とは、過去の苦い経験からくる先入観や思い込みから思考停止に陥っている状態、または不協和低減のための思考(※注)、つまり合理化・正当化を行うことで、都合の良い解釈をし、感じることから逃げている状態だ。

「思考停止とは、次のような状態に陥ることです」(紺野氏)

- ・何も考えなくなる
- ・考えようとしてはいるが、一定の経路でしか考えられない
- ・自分の考え(固定概念)から離れられない
- ・答えを自分以外(外部)のところに求めようとする

例えば、研修の場面で時々見られる次のような状況が、これに当てはまる。

“私は営業なので、開発や製造の方の話の聞いても参考になりませんね”

こうした発想は、営業は営業、開発は開発という勝手な先入観や思い込みから、思考停止に陥っていることを示している。しかし、営業であっても開発であってもビジネスにおいて共通するポイントというものはある。先入観や思い込みを外して発想を柔軟にすれば、“私は営業だけど、開発や製造でもうちの部署と同じことが言えると思います。参考になります”と感ずることもできるはずである。

では、どうすればこうした感じ方を身につけることができるのか。

「まず、思考停止から脱却するためには、『当事者意識』と『主体性』が必要となります。また、不協和低減のための合理化・正当化から適切な協和のための行動へ変えるためには『目的』と『目標』が欠かせません。これらをしっかりと身につけること、すなわち習慣化することで、“感ずることから逃げていた状態”を脱することが出来ます」(紺野氏)

人が本来持っている「感ずる力」を取り戻すためには、主体性を発揮し、目的・目標意識の強化することが求められる。

そのためにも、日々の中で以下のことを大切にしていきたい。

- ①自分の頭で考えること (→思考停止に陥らない)
- ②自ら声を出して語ること (→沈思

黙考で終わらない)

③他者の意見を聴くこと (→言いつばなしで終わらない)

④自分の手足を動かすこと (→評論家で終わらない)

感ずる力は人間力の礎

“『感ずる力』を活かしていますか？”と題して行われたセミナーは、イコア社代表の紺野氏の講演と、フルート奏者・後藤直氏の特別講演で構成された。

セミナーでは、ロジックやスキルではなく、実際に「感ずること」を体験してもらった。美しい朝日の写真を見てもらい、参加者がどんな風に感ずたか、また、後藤氏の音楽への思いや演奏を耳にして、何を感ずたか、ということに参加者同士でディスカッションしてもらった。同時に“感ずないこと”とはどういうことかということも、考えてもらった。

すると、誰もが「『主体性』や『当事者意識』がなければ感ずることはできない」といったキーワードにたどり着く。そして改めて、感ずる力は誰でも持っているということ、本来の力を発揮するためのポイントなどを説明していった。

「感ずる力が感動を生み、感動から考える力が生まれます。そして感ずることを意識的に続けることで、感ずることが習慣化されていきます。ビジネスにおいては冷静沈着に、感情を出さないことが重要のように捉えられがちですが、自身に湧いた感情を、まずは自分自身で受け止める

ことが大切です。それをどう表現するかはコントロールも必要ですが、感情そのものを押さえつけてはいけないということです。頭で考えること、心で感ずること、そのどちらも大切だと気づいていただきたいですね」(井上氏)

この「感ずる力」セミナーは参加者より大きな反響を得た為、イコア社では現在研修プログラム化することも含めて検討している。

人間力の礎となる「感ずる力」。ビジネスの中に感動を見つけるために必要なものとして、今後ますます注目を集めるだろう。

(※注)

『不協和低減のための思考』

- 1 不協和の存在は、心理学的に不快であるから、この不協和を低減し協和を獲得することを試みるように、人を動機付けるであろう
- 2 不協和が存在しているときには、それを低減しようと試みるだけでなく、さらに人は不協和を増大させられると思われる状況や情報を、すすんで回避しようとするであろう

※ Leon Festinger “A Theory of Cognitive Dissonance” 「認知的不協和の理論」

●お問い合わせ先
株式会社イコアインキューベーション
〒102-0083
東京都千代田区麹町 5-2-1
K-WINGビル 8階
TEL: 03-5275-1751
E-mail: info@ecore-i.co.jp
URL: http://www.ecore-i.co.jp