

「知性」と「信頼」をもたらす言語能力

今回は、『頭のいい人が話す前に考えていること』（安達裕哉著）を使って、我田引水？いつもの話につなげます。【】内は安達さんの著書の要約であり、それぞれの最後に○数字二重下線にしてあるのは、著者が【「知性」と「信頼」を同時にもたらす7つの黄金法則】としているものです。

処世術のように感じたかもしれませんが、【】外は、「能力伸長・生田メソッド」、決して処世術ではありません。では、始めましょう。

【「怒っているとき」は、頭が悪くなる。すぐに口を開かずに、自分の発言で相手がどう反応するか、いくつかのシナリオを比較検討することで「遅い思考」を働かせる。頭のいい人ほど、感情的な自分に自覚的になることができ、冷静になれる。①とにかく反応するな。】

「6秒ルール（6秒我慢すれば怒りが収まる）」に代表されるアンガーマネジメント（怒りのコントロールスキル）にもつながります。「思考・判断・表現」の「表現」において、「文字表現」ならば本来は書き直すことができますが、LINE等の簡単に送信できる手段だと思考力・判断力の鈍った怒ったままの内容で送信してしまうかもしれません。これが口頭表現だと「吐いた唾は呑み込めない」ということになります。深く「思考・判断」した結果を「表現」するのであって、「怒り」で鈍った「思考・判断」を「表現」してはいけません。思考・判断・表現力は**言語能力**です。言語能力を大切にしましょう。

【社会的知性は、他者の思考を読み、他者の信頼を得て、他者を動かす能力。論理的思考は、立場も価値観も違う他人と考えを共有するために必要。人は頭のいい人の話を聞く。頭のいい人と認められれば、自分のやりたいことが通りやすくなる。②頭のよさは他人が決める。】

社会的知性も論理的思考能力もその基盤は**言語能力**です。「空気を読む」のは処世術ではなく、言語能力です。他人から頭がよいと思われたら、やりやすくなります。言語能力を鍛えましょう。

【賢いふりをするな、賢くふるまえ。賢いふりでは人の心を動かさない。聞く耳を持たれなくなる。③人はちゃんと考えてくれている人を信頼する。】

「賢いふるまい」とは「私はあなたのことを考えている」という「思い」を語るのではなく、他人に対する具体的なふるまいが相手への思いやりを物語り、その思いを相手を感じ取るということです。人の話も、ただ聞いているだけでは、聞かれている方は「聞いてもらっている実感」を持ってません。傾聴ですから、「自分を語る」のではなく「聞く」わけですが、真剣に聞いていれば、必ず突っ込みどころ、深掘りしたくなる場所があるはず。それを聞けば、「相手は聞いてくれた」と思うでしょうし、その応答を通して、相手の頭の中が整理されていきます。それを実感したとき、信頼が生まれる。そういう質問ができる能力。**言語能力**です。

【頭のいい人は論破しない。議論の勝ち負けは気にしない。議論の奥にある、本質的な課題を見極める。相手の言っていることから、その奥に潜む想いを想像して話す。④人と闘うな、課題と闘え。】

論破したところで、論破された方が、「なるほど」と心から納得することはほとんどありません。表面的には折れても、腹の中では「おもしろくない」と思っている場合がほとんどです。これは結構前から言われていて、論破が流行らなくなって既に久しくなりました。では、どうすればよいかと言うと鋭い質問を積み重ね、その答えを総合すれば、課題の解決策が導かれるように整理していく。つまり、ファシリテートしていくということです。ファシリテート力も論破力も**言語能力**（論理的思考力・判断力・表現力）です。論破ポイントがわかっている人が論破せずに議論をまとめていくのがファシリテートです。なので、論破力を鍛えるのは大切ですが、論破力として使ってはいけません。論破力を鍛える方法として優れているのはディベートです。ディベートで言語能力を鍛えましょう。

【話し方だけうまくなるな。話し方で心は動かない。言い方には気をつけるべきだが、うまく話せる必要はない。⑤伝わらないのは話し方のせいではなく、考えが足りないせい。】

話が下手とか、文章が下手とか、そういうのを私は信じていません。「伝わらないのは、あなた（の話、の文章）が下手だからなのではなく、わかっていないから。わかっているれば下手でも伝わるし、わかっているれば上手になりたいと切に思うようになります。「理解力」即ち**言語能力**です。

【頭のいい人は「知らないふり」ができる。簡単にアドバイスしない。意見を言わない。とにかく相手に話してもらおう。「本当に相手のためになるのか？」と立ち止まる。知識を披露するだけでは、人の役に立たない。⑥知識はだれかのために使って初めて知性となる。】

相手が求めていることを見極める。傾聴。読解力です。見極めて、言うべきは言いますが、「言わない方がいい」という判断もあります。言うか言わないか、どういう言い方をするかであって、心にもないことを言うということではありません。「読解力」即ち**言語能力**です。

【他者の自己アピールは承認する。（他者の承認欲求を満たす。）自分はアピールしない。結果に自己を物語らせる。そして、他者に親切にしていれば「コミュニケーションの強者」になれる。⑦承認欲求を満たす側になる。】他者を承認したくなるのは、他者に親切にされたときです。自分を物語る結果があり、他者に親切にしていれば、自然と他者から承認されます。他者の自己アピールは承認しますが、自分のアピールの仕方として、「自己アピール」は得策ではありません。文章表現の説得力と同じです。抽象的な性質・状態を表す言葉や程度を高める言葉に説得力はありません。説得力は具体的事実にあります。文章表現ならぬ人生表現です。アピールしない**言語能力**です。

ということで、毎度毎度の言語能力、**言語能力を鍛えましょう。**

.....

3年生の皆さん、強い気持ちで第一志望を貫徹してください。強い気持ちで意図的な学習を積み上げてください。受験勉強とは意図的なものです。できない自分から逃げてしまえば、意図的ではない漫然とした学習もどきになります。私がそうでした。皆さんは、自分を信じてください。「自分を信じる」ことが「自信」です。自信を持って、意図的に第一志望に向かってください。「大丈夫、自分を信じて、必ずうまく行く」。