

鈴木 伸太郎

コミュニケーションとモチベーション

1. コミュニケーションが困難なのは社会条件から見て当然

現代社会は、そのままにしておく、ますますコミュニケーションの困難が増大するという基本構造を抱えている。このことの指摘から始めたい。一見すると情報社会・ネット社会のありさまは、人と人が共有する情報の増大を意味するようにも見える。それで、コミュニケーションが容易になるように思いこむという類の勘違いが起こりやすい。確かに現代社会において情報伝達は促進されているが、情報の共有が実際に広範な現実認識の共有にまでつながるといふ保証はないのである。

もちろん部分的に共通の認識を持つことは増えている可能性はある。例えば全国的・全世界的なニュースというものがあり、マスメディアの情報に接する人間は、全世界的に同時代を生きている実感を共有しているだろうと考えられる。テロ

の脅威や原発事故、少子高齢化や金融危機といった具合に話題・テーマにも事欠かない。ただ、このように共通に知っている出来事はたくさんあっても、それについての見解は必ずしも一致していない。もし、議論を始めたら、限りなく多様な見解に分かれていってしまうかもしれない。なぜなのかといえば、それぞれの立場によって現実を見る角度が違う上に、問題についての関心の強さや、それに関連させて考えてみたい事柄も個人々人によって様々であるからだろう。

それは、ひとりひとりが経験する現実のありさまが、本人以外の他のすべての人間にはなかなか共有するのが難しい様相を帯びているという基本的な事態に根ざしている。よく考えてみれば、人と人とが意思疎通を図るときは、そもそも互いの現実認識に齟齬があるという事実を前提としているのである。違いがあるからこそ、語り合う意味もあるのである。そして違いがあるからこそ、相互理解の困難さも同時に生じてくる。

圧倒的多数の人間が農業を営み、上層の少数の階層の人間が剣術の修行をしたり、限られた数の古典を読んだりしているような社会と現代社会との隔たりは大きい。例えば、人間は職業によっても物事を見る視点が異なってくる。ビジネスをやっていく上では、いかに宣伝していかに売るのが至上命題になる可能性があるが、それぞれのビジネスで売りたい商品は異なる。

「会社員」という分類は単純なようであるが、発展した経済においては、ビジネスの形態も多様に、複雑化している。一般人には説明してもなかなか理解してもらえないビジネスも増えている。日本経済の特徴を踏まえれば、今後はますます日常生活のレベルからは想像が困難な仕事が増えていくはずである⁽¹⁾。

一方で消費者としての立場においては、人は日常生活のレベルに降りていかざるを得ないので、互いの仕事を理解することは困難になっていく。会社員としての立場では何とか商品を買ろうとしていたのが、消費者となれば逆にできるだけ宣伝に惑わされまいとしたりもするだろう。

会社単位のビジネスの分類だけでなく、個々の会社の組織の中での役割や立場も細分化されている。年齢や経験の長さによっても職業経験の質は異なってくる。高度の専門職は互いに垣根を巡らしているし、専門知識のない人間との現実認識の隔たりも大きい。繰り返しになるが、これらの差異や隔たりが近未来において収束するような気配はまったく感じられないので

ある。

このようにして「分業」がますます細分化していく姿に注目するなら、それに付随して（幾何級数的に）コミュニケーションの困難が生じてくることは容易に見て取れるのではないだろうか。

P・F・ドラッカーは、現代におけるコミュニケーションの困難についての確な指摘をしている。

何世紀にもわたって、我々は上から下へのコミュニケーションを試みてきた。しかし、それではいかに熱心にかつ賢く行なおうとしても成功するはずがない。なぜなら、コミュニケーションの送り手が、コミュニケーションを行なうという前提に立っているからである。しかし、コミュニケーションとは、その受け手の行為なのである。

我々がこれまで行なってきたことは、コミュニケーションの送り手、とくに経営管理者・行政官・指揮官を、優れたコミュニケーションの送り手にする方法の研究だった。しかし、上から下へのコミュニケーションで可能なことといえ、命令、つまりあらかじめ設定された信号を送ることぐらいである⁽²⁾。

ここでのコミュニケーションのイメージは、弓で矢を的に向

けて射るようなものであろう。矢が的に当たらない場合、つまり受け手のキャッチできる範囲を外れてしまったメッセージは、受け手に伝わらない。であればこそ、コミュニケーションは受け手がキャッチしてこそ成立する。あるいは、受け手がメッセージを「受け取る気になる」ことによって成立する。「コミュニケーションとは、その受け手の行為なのである」というのはそういう意味であろう。

とりわけ現代の社会的条件の下では、送り手と受け手が共通の基盤に立っているという前提でいくらコミュニケーションを研究しても無駄である。そもそも「命令」が伝わるということが人を勘違いさせやすい。命令という形のコミュニケーションが機能するのは、送り手と受け手が共通基盤の上に立つという前提が満たされているからなのである。軍隊の命令で明らかかなように、軍事行動がどういうものであり、軍隊がどのように動くのか、という基本的な事柄について、上下で認識の違いは生じない。上官の命令が意味するところは、確実に末端の兵士にまで届くと期待できる。企業であっても、あらかじめ設定された行動をとるという場合には、上司からの指示は確実に伝わると期待することができる。コンピューターに対して必要な指示をするのとこれは基本的に変わらない。ユーザーは、あらかじめ設定された「命令」(コマンド)のうちのどれかを選んでコンピューターに指示を出すのである。コンピューターは、忠実

な兵士、忠実な部下や下僕を模した道具であるといえる。忠実な下僕が命令に忠実であればあるほど、あらかじめ設定されたもの以外の命令を出そうものなら、混乱が生じる。コンピューターも誤作動を起こしたり応答しなかったりする。

しかし、今日の私たちは当然、もつと別のタイプのコミュニケーションを問題にしている。組織が現実問題に対応するとき、命令・指示の体系によってあらかじめ設定された方法でうまくいく保証はない。例えば現場の状況把握を基に幹部が対応を考え出し、それを現場に指示するという流れにしても、既存の対応とは異なるものが必要になるかもしれない。それよりもつと重要なことは、現場の状況把握にどの程度信頼がおけるか、その状況把握を幹部が的確に理解できるか、等々の問題が生じることである。社長が現場に降りていつて視察や会話をしたとしても、社長の目線と現場の目線は異なる。現場の人間によく見えていることが社長に見えないこともあるし、その逆もある。コミュニケーションの送り手の認識と受け手の認識がズレてくれればるほど、意思疎通は困難になるはずである。ましてや、幹部やトップに対する信頼と尊敬、あるいは組織としての連帯感などは簡単に醸成できるものではない。しかし、組織の幹部やトップが求めるものはしばしばそういう人間的な信頼や共感だったりするのである。組織に限らず「ふれあい」に飢えている現代人の切実な願いと言えるかも知れない。ドラッ

カーは言っている。

動機づけはもとより、理解につながるようなものは、上から下へ向かってのコミュニケーションでは期待できない。コミュニケーションのためには、下から上への働きかけ、すなわち知覚する者から知覚を送ろうとする者へのコミュニケーションが必要である。

といつても、経営管理者たる者は、言ったり書いたりすることを明確にする努力を払わなくともよいということではない。まったく逆である。しかし、どのように言うかは、何を言うかの後に来る。そしてそれは、いかに上手に言うかとも、話しかけることによつて見出せるものではない。

「従業員への手紙」などは、いかに上手に書くことも、従業員が何を知覚できるか、何を知覚することを期待しているか、何を知覚したいと思つているかを知らなければ紙くず同然である。送り手ではなく、受け手の知覚に根ざすものでなければ紙くずである⁽³⁾。

「どのように言うかは何を言うかの後に来る」。言うことが「受け手の知覚」で把握できなければ、言い方の工夫をいくらしても無駄である。メッセージを発する者が理解して欲しいと考えるものが、必ずしも受け手に届くとは限らない。これはこ

れまでも常に真実であつたと考えられるが、個人個人の認識のズレが拡大してきた現代社会において、特にその真実性が実感される場面が多くなつたと言えよう。「下から上への働きかけ、すなわち知覚する者から知覚を送ろうとする者へのコミュニケーション」が適切に行われる環境や状況を作り出さない限り、上からのメッセージは届かない。それぞれの立場にある個人個人が、相手の認識と自分の認識との違いを理解するように試行錯誤を重ねていくことでしか、メッセージが伝わるということでは期待できない。匆卒な思いつきで「従業員への手紙」を書いて送つてみても、書き手の期待に応えるような結果は得られないだろう。従業員が日頃何を考へているのかについて、現実合つたイメージを持たなければいけない。そのような経営者だけが、言いたいことを従業員に伝える言葉を適切に見出すことができる。

教室で授業をする教師にも同じことが言える。受講生の考へていることや知りたいと思つていることをどこまでの確に理解できているかが鍵である。「教師が教えたこと」だけを話しているのは、メッセージは届かない。例えば大学の教員が学生の反応の鈍さに苛立つとしたら、「学生の知りたいこと」は何なのか理解できていないということを示している可能性が高い。変革期の社会ではよく生じる事態であろう。教員の育つてきた社会環境で人々が求めていたことの多くが、学生の社会環境で

は最早あまり求められなくなっているという可能性がある。知識を求めるといふ一般的な意味で世代間の違いはないとしたら、教員は知識の基本に立ち返って、知の探求に関して学生との共通の基盤まで降りていく努力をする必要があるのではないだろうか。

親についても同様であるし、変革期の社会であれば教師と同様の大きな認識のズレが生じている可能性もある⁽⁴⁾。子どもが何を考えているかに注意を払わなければ、いくら叱つても論しても、子どもには伝わらないだろう。上の立場にいる者が犯しやすい間違いとは、「自分の方が多くを知っている」という思い込みから下の者を見ることである。多く知っている者から少なく知っている者に話すのは容易であるように見えてしまう。その思い込みがたとえ正しくとも、矢が的に当たるかどうかは別の話なのである。

現代社会に生きる私たちがコミュニケーションの困難を感じるのには、社会条件から来る必然の結果なのである。「社会の変化」を問題にすれば議論は分かれるかもしれない。しかし、情報社会の進展という点では誰もが認めざるを得ないだろう。情報社会が進展していくことは、情報のギャップを埋める方向に作用するのではなく、ギャップを拡大する方向に作用する。情報の増大が、ひとりの人間の守備範囲を遙かに超えてしまっている以上、それは論理的に必然的な結果である。誰もが

限られた範囲の決まった情報を知ることが問題であるのなら、情報伝達手段の充実によって問題は解決するかもしれないが、情報は増大する以外にないのである。誰もがあらゆることを知ることはできないということを当然の前提として私たちは生活している。それに見合っただけのコミュニケーションの必要性を認識することが重要であるのに、私たちはそこを見誤ってしまったのである。

情報が多くなるほど、効果的なコミュニケーションの必要性は高まる。換言するならば、情報が多いほど、コミュニケーション・ギャップはますます大きくなる危険性がある。…(中略)…情報爆発こそ、我々がコミュニケーションに取り組まねばならなくなった最も差し迫った理由である。事実、マネジメントと従業員、企業と政府、教授と学生、この両者と大学当局、生産者と消費者等、今日我々のまわりの恐ろしいほどのコミュニケーション・ギャップは、情報の増加に見合ったコミュニケーションの増加がないことを反映している⁽⁵⁾。

至るところにあるコミュニケーション・ギャップ、そして「コミュニケーション能力」を求める社会的圧力は、社会の発展方向からいって、必然の結果に過ぎないのである。

現代社会を上手に生きるということは、コミュニケーション能力を絶えず磨いて向上させるということを意味している。その面で後れを取っても生きては行けるが、絶えず他人の「無理解」に悩まされることになるだろうし、面と向かって話をしても話が通じないという事態に途方に暮れたりすることを覚悟しなければならぬ。

カフカが描く奇妙な世界の、あの独特の苛立たしさととは、現代社会特有のコミュニケーションの不全によってもたらされているといえる。『審判』の主人公にしても、紛れもなく人間社会の中に生きていくはずなのだが、ある朝唐突に「逮捕」されてしまう。そして、どういうわけかそれ以降は、他の人間の意図していることが分からなくなってしまう。全く分からないというのではなく、常に見当がつきそうな気がする。しかし実際は、予想した解釈は常理的な外れなものであることが判明する。彼は自分がどのような状況にあるのか分からないし、状況が良くなっているのか、悪くなっているのかも分からない。隔靴搔痒の中でもがき、何とか状況を改善しようとするのだが、それがごとごとく裏目に出ていって、時間の経過とともに次第に最悪の状況に追い込まれていく。不気味な世界でありながら、不思議なリアリティーがあり、既視感ともいべきものを私たちに喚起するようになっていく世界でもある。

2. 犬と人間、人間と人間

人間同士の現実認識の隔たり、今後簡便のために「世界の違い」ということにしたいが、この「世界の違い」が増大しつつあることによって、コミュニケーションが困難になっていくとしたら、私たちとしてはどのようにこの現実に対処していったらいいのであろう。2人の人間の「世界」を徐々に共通化するという方策ではとても追いつかないし、それが望ましいことかどうかともよく分からない。むしろ、互いの違いを興味の対象とすることによって、常に互いの理解の途上にあること自体を楽しむといった態度が必要になってくるのではないだろうか。

この問題を考える出発点として、ウイリアム・ジェイムズが挙げている事柄がふさわしいと思う。ジェイムズは、人と犬の絆という話を持ち出す。

飼った犬とわれわれ自身のことを例に考えてみましょう。犬とわれわれとの絆は、この世のどんな絆にも劣らないほど親密なものです。にもかかわらず、その親密な愛情の絆以外には、どちらも相手が生きがいを感じている物事についてまったく理解していません。たとえば、われわれ人間の方は、垣根の下に落ちている骨に大喜びする気持ちとか、樹木や灯柱「今風に言えば電柱」のにおいはわかり

ませんし、犬の方は、人間が文学や美術に喜びを感じる気持ちばかりありません。みなさんが、生まれてはじめて出会ったような感動的な物語に読みふけっているとき、ペットのフォックステリアは、あなたの行動をどんなふうに思っているのでしょうか？フォックステリアがどれだけ好意を持つてくれたとしても、あなたの行動の性質を理解することは絶対にはないのです。ぼくを散歩に連れ出して、棒切れでも放り投げて拾わせてくれたらいいのに、さつきからまるで何も感じない彫像のように座ったままだ！身動きひとつしないで、魂のぬけがらみたいに、そうやって何時間も物を手にしてじっと見つめているなんて、毎日ぼくのご主人さまを襲ってくるこの奇病はいったい何？犬はこんなふうにいるのかもしれない。(「」内は筆者が補ったもの)

犬と人間の絆は、飼ったことのある人なら間違いなく感じ取っていることだろう。互いに気持ちを通じていると感ぜ、なくてはならぬパートナーともなっていくものである。ただ、互いの世界がよく分かっているということではない。むしろよく分からないことが多い。テレビやネットや読書というものを、犬は永遠に理解できないだろう。人間がなぜそんなものに熱中することがあるのか、犬には全く不可解なはずである。私たち

は逆に、犬が鋭敏な感覚を持つ臭いの世界の消息には明るくない。臭いを嗅いで電柱におしっこをひっかけける行為の意味、なぜそうせざるを得ないのか、全くよく分からない。それでも、それほどまでに隔たっている2個の動物が、気持ちを通わせ、強い愛着を相手に抱くことがよくあることは間違いない。

犬と人間ほど隔たつてはいないにしても、互いに世界が相当に隔たった2人の人間であつても、強い愛着を互いに覚えることは、決してあり得ないことではないということがこのことから想像できる。実際、配偶者や親子兄弟の親密な関係であつても、互いの世界の情報にはあまり明るくないということは珍しくないだろう。親は子どもの学校での様子がよく分からないし、子どもは親の仕事の世界など全くよく分からない。夫婦はそれぞれ別の仕事を持つことも珍しくないし、家事と仕事という分業をしていても、やはり相当に世界は隔たつていいるはずである。世界的数学者の配偶者や子どもは、数学がよく分からないと務まらないとしたら、大変なことになる。数学者自身にとつては、数学の世界の話は、研究者仲間でないとう理解し合えないが、だからといって研究者仲間と全員親友になるといふことも違う。

たいていの大人はその意味では「数学者」であり、ひとりひとりが自分の専門領域を持っている。家事や子育ても結構な専門領域であるし、もちろん仕事はそれぞれが専門領域であり、

独自の世界を持っている。仕事仲間と仕事の話に夢中になるときに、仕事をともしない人間の入り込む余地はなかなかない。だからといって、仕事仲間が全部親友ということはないし、親密な友人や恋人、配偶者などは仕事と関係ないところで見いだされたりすることがまれではない。

人が他の人間と親しく交わるとか、他の人間に関心を持ち、対話が成立するということは、どういうことを意味しているのだろうか。複雑に分化しつつある現代社会で対話が成立するという場合、世界を共にするということを意味しないことは間違いない。互いに分からない世界を抱えつつも、コミュニケーションを通じて愛着を覚え、気持ちの交流を行うことが可能であるはずである。

世の中の構造がどんなに複雑に分化して行こうとも、人間存在の基本構造は変わらない。食に対する関心も、性に対する関心も、身を飾ることに對する関心も、経済的豊かさへの関心も、遊びへの衝動も、美への衝動も、死への恐れも、幼い子どもをかわいがる気持ちも、宗教的関心も、私たちが（知れる限りの）古代人と共有するものであり、歴史記録に表われた人の行動や、文芸作品や芸術作品の魅力などについても、過去の時代の人々が生きてよみがえるとしたら、それについて語り合い論じあうこともできるのではないかと思われる。同じことは、異文化・異文明の環境で生活している人たちに關してもあてはま

る。こうして考えてみると、逆に人間同士がコミュニケーションに困難を覚えたり、理解し合えないことがあつたりするということが不思議に思える。

このように、人間としての共通基盤に立つ限り、コミュニケーションの可能性について絶望する必要はない。とはいっても、愛も欲望も、どんな基本的な関心事であれ、個別の人生にあつては社会的文脈の中に埋め込まれているのであり、そのような社会的文脈を互いに理解しない限り、すぐに語り合えることにはならない。古代人と理解し合えるということを書いたが、全てがミロのビーナスの美しさのようにいきなり現代の文脈でも（完璧ではないにしても）理解できるとは限らない。一般的には彼らの社会的な状況に十分に注意を払う必要がある。竹田青嗣が次のように書いていることがそのあたりの事情を理解するのに役立つだろう。

「ゲーム的なエロスを求める人間の」欲望は、みんながそのゲームに参加しているからこそ大きな欲望になる。たとえば、いまソロバンがとても上手な人がいても、電卓が万能になるともはやそれは欲望的にはならない。ソロバンがうまいことは昔だったら、重要なアイテムです。ソロバン日本一は昔はいつも新聞紙上で発表されて話題になりましたが、いまでは話題になりません。世の中の人が認め

るものでないと、大きな欲望の対象にならないわけです。いま一流の野球プレーヤーになれば、何億円ももらえます。このことが一流の野球選手になりたいという欲望を多くの人間に起こすので、野球がまったくマイナーなスポーツだったら、人々の欲望をそりません。一流の野球選手が「偉大な選手」と言われるのは、うまく野球をする能力それ自体が「偉大な」ことではなく、いわば多くの人が野球が好きだという理由からなのです⁷⁾。「」内は引用のため、筆者が補ったもの)

社会的文脈は、欲望がそれに沿って流れる溝のようなものを提供する。溝がどのようになっていくかが分かれば、そこを流れる欲望についても理解できるだろう。欲望自体は、多くは誰にも共通するものである。お金のように、古代から現代までを貫通するような「溝」もあるが、ソロバンのように時代とともに影が薄くなってしまうような「溝」もある。カフカの主人公にしても、全く周囲とのコミュニケーションが途絶してしまっているわけではない。言葉は一応通じているのだが、他者の意図するものがいまひとつ分からないという状態になる。そして、その割には愛欲の部分で女性とは意気投合できてしまったりもしている。

現代の特徴は同時代の社会とともに生きていくにも関わらず、

「溝」のことごとくを私たちが共通に理解しているわけではないという点にある。本稿の1. で述べたことから明らかなように、職業に関するもの、趣味に関するものからしてすでに多様であり、サブカルチャー的なものなどもあり、社会的にまだ認知されていないマイナーなものもあるだろう。スマートフォンやSNSというものにしても、そこを様々な欲望の「溝」が走っているはずだが、理解し得ない人にとっては「何が面白いんだろう？」ということになり、夢中で画面を覗き込んでいる人間に対する反発さえも生まれるだろう。このように、私たちは同時代人であっても、共通基盤に立つて理解するのは難しい場合が多いのである。

現代社会に生きる人間は、すぐにコミュニケーションの困難に直面する。例えば世代間の「断絶」はありふれたテーマのひとつである。現在の20歳くらいの若者が何に関心を持っているのか。人生はこれからだと感じて、将来の自分に期待や不安の入り交じった思いを抱き、恋人関係や友人関係を求め、他人の評価を求め、自らも同輩や、特に年長者に対して厳しい評価を下し、…という点では古今変わらないものであろう。百五十年ほど以前の（そしてアメリカ社会でものを考えていた）エマーソンの文章を読んでも、ほとんど違和感はない。

若い人があなたや私に物が言えないからといって、彼に力

が無いと思つてはならない。聴かれよ！つぎの間で話す彼の声は申し分なく明瞭で力がこもっているではないか。彼も同じ世代の人びとには物の言い方を知っているようである。はにかんでいようと大胆であろうと、彼は私ども年長者をまったく無用の長物とする術をおぼえることである⁽⁸⁾。

しかし、現時点の日本社会において、若者の考えていることを適切な社会的文脈に置いて理解することは簡単ではない。前述のようにスマートフォンやSNSなどの世界の事情に通じなければ、かれらの自己表現に接することが難しい場合もある。学校や会社のような場が、彼らにとつて居心地のいいものであるか、何について真剣になろうとし、何については嫌々つきあうだけなのか：そのようなことは、表面の姿だけでは容易に窺うことはできない。どのような年長者が批判の対象で、どのような人が尊敬されるのかも、彼らにじっくり向き合わないと分からない。しかし、一般的に言えば、彼らが特別変わった考えを抱いているわけではない。

若者と年長者に限らず、共通基盤で通じ合う道を見つけられた人間同士は、かなり親密な関係を築いてもおかしくない。子どもと大人であっても、偶然出会った他人同士であっても、互いに強い関心を抱き合うような関係が形成されても不思議はな

い。反対に、職業上は理解の基盤が存在しても、親密な人間関係に発展するとは限らない。その理由は、互いの共通基盤に至る道筋を見いだせないということだと考えれば納得がいくことではないだろうか。

ジェイムズが挙げている事例からも、そのことを窺い知ることができるといえる。ジェイムズはあるとき、馬車に乗ってノースカロライナの山中を通りかかったのだが、そこは新しい移住者が入って開拓されたばかりの土地であった。彼は「しぶん汚いところだ」という印象を受けたという。

どの移住者も、切りやすい木は切り倒し、焼け焦げた切り株はそのままにしてみました。大きな木は、樹皮をはぎ取って枯らし、日陰ができないようにしてありました。そして、丸太小屋を建てて、壁のすき間に粘土を塗りこめ、自分が荒らした土地のまわりには、ジグザグした高い柵をめぐらし、その外に豚や牛を飼っていました。仕上げに、切り株や木々のあいだにトウモロコシが不ぞろいに植えられ、それが木くずのなかで生長していました。そんなところに移住者は、妻子とともに暮らしていたのです。…ハ中略▽：

森は、すっかり荒らされていました。森を「改良して」殺してしまつたあとの光景は見るも恐ろしく、まるで潰瘍

のようなありさまでした。失われた自然をつぐなうべき人工の優美さなど、ひとかけらもありません。…ハ中略…

そこで私は、馬車を走らせていた山の男にこういいました。「この辺を新しく開墾しなきゃいけないのはどんな人たちのかね?」「わしらはみんなそうですよ。ここいらの山かけをどれか耕してないと面白くないもんでね」。彼の言葉に私ははっとしました。…ハ中略…

彼らがすさまじい切り株を眺めるとき、心に感じていたのは己の勝利だったのです。木くずや、樹皮をはいだ木々、丸太を割ってつくった粗末な柵は、せつせと流した汗や辛抱強い労働、最後の報いを物語るものであり、小屋は自己と妻子の安住の地だったのです。つまり、この開拓地は、私の眼には醜い光景にしかすぎませんでした。開拓者たちにとっては、理想を実現した数々の記憶をよみがえらせるシンボルであり、まさに義務と奮闘と成功を称える賛歌を歌ったものだったのです⁹⁾。

開拓者たちの情熱そのものは、読みとり方さえ分かれば、ジェイムズにとつても十分に納得のいくものであった。表面から見れば、あるいは先入観を基にして見れば、醜いばかりで、文明生活の放棄のようにすら見えかねない。しかし、それは街を自分で建設したことがない人間の感想に過ぎない。自ら森や

荒れ地を開墾し、住む小屋を建てて必死に生きている人間からすれば、それは「醜い」光景ではなく、自らの労苦が至るところに刻印されたような、むしろ誇らしい光景なのである。もちろん、傍観者がそれをすぐに了解できるとは限らない。ジェイムズのここでの意図も、「生きがい」について互いに了解できていないということを強調する点にある。ただ、それでも、互いに理解しようとする意思があるかどうかの問題は残る。

生きることに絶望していない限りは、人間誰しもの胸の中には、それぞれの大事にしている情熱や価値というものがあるということは間違いない。私たちは自分以外の他の人たちのその認識を常に忘れないようにして、彼らの情熱や意図がすぐには分からなくとも、理解の努力をすることができる。

「不可解」「理解不能」という言葉は、例えば昨今の殺人犯などの動機について、しばしばメディアでも日常会話でも語られる言説であるが、仮にもしそこに、「不可解な言動を行う、普通の人間とは全く異なる人間がいる」という含意があるとする、それを論理的に突き詰めれば独自の人間観に至るであろう。「社会の多数の人間に理解可能な、普通の人間がいる」とともに、少数ながら理解不能な人間がいる」ということになれば、一種の「宇宙人間観」のようなものになる。異常な言動をする人間は宇宙人か、他の野生生物のような存在と見なされることになる。文明の衝突や、植民地の問題などが生じてくる理

由は、このあたりにあるだろう。

しかし、一見不可解な言動をする神経症患者を前にしたとき、フロイトはそう考えなかったし、今日でも、患者と関わることで精神の病の回復を図るすべての精神科医はそう考えてはいない。常識から見れば奇妙な動機からの犯罪は後を絶たないとしても、犯罪捜査に関わる人間も基本的には同じ見解といつていい。犯行の動機の見当がつかなければ、捜査に著しい困難が生じるだろう。犯罪者も同じ人間として、基本的な衝動や関心は一緒で、ただ平均的な人間とは少々バランスが異なるだけの者だと考えるからこそ、行動を推測できる。プロファイリングなどの手法も、平均的な人間と比べてどこがどの程度偏っているかを明確にしてから捜査を進める手法として解釈できる。われわれと基本同一だが、特異な傾向を持った人間を想定することがプロファイリングであろう。犯罪捜査は、野に放たれた野獣を追いかけ回すこととは違う。

マックス・ヴェーバーのよく知られた『プロテスタンティズムの倫理と資本主義の精神』は、一見理解不能な人間たちについての研究である。初期産業資本家たちは、なにゆえに事業の成功に伴う利益を自らの生活の豊かさの向上ではなく、未来の事業に投じるようなまねをしたのか。資本主義が誕生する以前はまったく一般的ではなかったこの「不可解な」人たちを理解するのは容易ではない。宗教的な信仰によって動機づけられて

いたのだという説明だけでもまだ分らない。世界の宗教にもキリスト教にも、そんな禁欲的な行動を示唆するようなものは普通はないのである。しかし、神に選ばれた人だけが永遠の生命を与えられるという信仰がまずあり、自分が選ばれているかどうかが信者の間で大問題となり、後に、それは清貧のうちに勤勉に働く人という形で見えるものとなるのだという教えが生まれることによって、信者の誰もが自分が救われている確信を得るために禁欲的な労働に勤しんだ……という説明があれば、私たちにも納得のいくものとなる。そもそも神に選ばれた人だけが救われる、ということを感じなければ全ては無意味となる。だから信じていない人には、すぐには一六世紀頃のピューリタンの気持ちは分からない。しかし、そういう信仰だということを理解すれば、彼ら突き動かす動機も分かってくる。ピューリタَنたちは決して宇宙人でもないし、異常な人類の一派でもないし、頭がおかしくなったわけでもない。私たちもいったん彼らのように信じてしまえば、同じような禁欲的な気持ちになるだろうことが想像できるのである。

あるいは、医学の最近の発展も、人間の動機や心理、そして社会関係の中でどのような感情を抱くのかということの理解を要請するようになってきていると思われる。実際今日、様々な社会関係から生じるストレスや不安などが病気を引き起こすという考え方は、社会常識の一部となってきた。病原菌に感染す

ることによって病気になるといったタイプの「原因と結果」の図式は、少々単純すぎる。物事に対する受け止め方、それに伴う感情のあり方が、大きな要素として考えられる。医師は患者の思考や患者の置かれた状況の推移などについてもっと多くを知るべきだと考えるのは、『本当のところ、なぜ人は病気になるのか?』の著者たちである。

ほかの多数の研究において、代謝の過程と生活における感情の移り変わりには、明確な相関関係があることが発見されている。糖尿病にかかわる生化学的なメカニズムについて驚くほど詳細な医学的知識があるために関心がそらされているようだが、数百もの症例報告書では、糖の排出と、失望、喪失、欲求不満などの要因との関係が指摘されている。三百年前、イギリスの医師トマス・ウィリスが、この疾患は「長引いた悲しみ」によって引き起こされるようだと述べた。一九三〇年代以降、不安とインスリン必要量のあいだの相関関係が多くの研究によって実証されている⁽¹⁰⁾。

著者たちの見解では、病気になることは、患者のひとつの実存的なあり方を示すことである。もし、自らの人間としての課題や、プレッシャーやストレスといったものをきちんと言語化

して見据え、自らの人生の中に統合するようなことができれば、人は病気になるににくい。それができない場合に、「病気」という形で噴出することがある。

つまり、人は自分の中に「不可解」なものとして「病気」を抱えるといっているだろう。医師やカウンセラーなどの支援を受けて、自らの不可解な部分について理解を得られれば、病気回復の手がかりを得たことになる。過去の辛い体験という古典的な精神分析のテーマだけでなく、私たちは社会関係の中で時に傷つき、壁にぶつかったりするものだが、それをしっかりと認識し、プレッシャーやストレスの背景にある具体的な状況を見ることができなければならない。その努力は、他者理解の努力にも通じている。

医師も患者も、今後は他者理解と自己理解、他者の話を傾聴し、自己の社会生活の歪みや課題について自覚的になるなどの努力が必要になるのではないだろうか。言い換えると、「分からない」、「不可解」、「理解不能」等々ということを言わないようにする努力の必要性、ということになるだろう。

他者の理解、他者の独特の世界の理解の難しさについてここまで述べてきたが、今書いたことから分かるように、自分の病気をきっかけにして、自分の生活を振り返り、主に何を感じ、何を考えて日々を送ってきたのか、何が自分を駆り立ててきたのか、自らの精神生活の依って来るところを理解していく過程

が始まることがあり、おそらくそれは病気の速やかな回復、あるいは深刻な生活習慣病の予防となると考えられる。ところが、自分のことでありながら、それは必ずしも容易なことではない。医師やカウンセラーなどの援助者、媒介者の助けを借りながらでないと先に進めないことも多い。現代社会の発展が私たちに促しているのは、他者理解や他者との意思疎通だけでなく、少しでも現実に近い、ある程度の妥当性を持った自己理解、自己との対話であると言える。

3. 他者に理解されるための「自己分析」

これにびつたりと当てはまるケースとして、学生の就職活動がある。企業社会からコミュニケーション能力をしきりと要求されている大学生が、就職活動で最も苦勞することのひとつが「自己分析」である。就職活動関連のセミナーでは、必須項目となっている「自己分析」とはいったい何だろう。

自己分析の必要性について、才木弓加は『サプライズ内定』において明快な説明を与えている。

就活では、いわば自分が商品です。

例えば、あなたが新人セールスマンだとして、なにか商品 を売りに行くとします。新食感の食べ物でも、最新技術

を搭載した電化製品でも、なんでもかまいません。売り込む先は企業で、初めての相手。いわゆる飛び込み営業というやつです。

このとき、商品のよさをきちんとアピールできなければ、ひとつも買ってもらえないのはわかるはずですが、そんなに優れた商品であっても、内容を説明できなければ誰も買ってくれません⁽¹⁾。

就職活動とは、自分という人間を、入社したいと思う会社に売り込むことである。つまり自分を商品になぞらえて、その商品を売り込むべく営業活動を展開することであると言える。そのため必要条件は、売り込もうとする「自分」を十分に理解し、それに基づいて「自分」を採用することの利点を初対面の相手に上手に説明することである。そこで「自己を理解する過程」としての「自己分析」が要請されることになる。

自分を「商品」として売りこむという捉え方そのものに違和感を感じる向きがあるかもしれない。「全てのものが商品と化していく資本主義社会」を嘆くことも可能である。ただ、未来のどんな社会を想像してみても、職業選択の自由が尊重される社会である限り、「組織に入れて貰う」必要性は変わらないと考えられる。初対面の相手に向かって自分を説明して、了解を得る過程は省略できない。自分を説明するためには、自分を十

分に理解していなければならぬ。これは資本主義社会の問題であるというよりは、それより基本的な、現代社会におけるコミュニケーションの問題と捉えるべきであろう。営業活動のメタファーで語られているが、これは理解のしやすさを考慮したものと受け止めるべきだと思う。いずれにしても、この次の説明を見てみよう。

新食感や最新技術を盛り込んだ商品ならアピールポイントは簡単なはずだ。しかし、商品にそうした新しい機能が備わっていない場合はどうでしょう。華々しい新機能はありませんが、それでもまじめに、しっかりと作られた誠実な商品です。

こうした商品では説明は簡単にはいきません。新人セールスマンのあなたはうまく売る自信がありません。しかし、だからといって、ありもしない機能を偽ってPRしたり、誇大広告のように大げさに売り込んだりすることもできないでしょう。相手はベテランの企業人であり、買いつきのプロですから、すぐに見破られてしまいます。

つまり、商品売るにはまず、その商品をとことん理解し、そのよさをきちんと説明できなければならぬわけです。もちろん、説明に無理があつてはならないし、偽つてもならない。ここが重要です。

就活も同じです。自分という商品を誠実にアピールしなければなりません⁽¹²⁾。

もちろん、何をアピールするのかを定めて、上手に話をしなければいけないことは間違いないが、その前提として売りこむ商品＝自分を「とことん理解」しておく必要がある。十分に理解できていない商品を売りこむことは難しい。ましてや、買手が目利き揃いであればなおさらのことである。就職活動とは、「買いつきのプロ」に対して、「華々しい新機能はありませんが、それでもまじめに、しっかりと作られた誠実な商品」である。「自分」をいかに的確にアピールするかという問題なのである。自己分析の具体的な方法論は多岐にわたると考えられるかと思うが、才木は大学生を対象に、簡便な方法を提案している。中学時代、高校時代、大学時代に自分が最も頑張ったことを振り返り、なぜ頑張ったのか、頑張れたのかについて改めて考えてみることを通じて、自分のこれまでの人生を貫いてきた中心軸を明確化していくことである。つまりは、自分を突き動かしてきた主要なモチベーションを明らかにすることである。才木は書いている。

日常的で当たり前のことというのはたくさんあります。

毎日学校に行く、遅刻することなく行く。あるいは、部活

の練習には毎日参加する、絶対に休まないようにするなど。本人にとっては当たり前のことかもしれませんが、掘り下げてみればそこには自分の意志が隠れているものです⁽¹³⁾。

確かに、「遅刻をしない」ということはそれ自体誉められるべきことである。通常は自他ともに「よいこと」として評価するのみで、それ以上の詮索はしないが、なぜ遅刻をしないように頑張ったのかということには、それぞれの個人的な理由、あるいは動機があつたはずである。理由なく機械的な行動をとっているのみであれば、長期間にわたって持続することは難しい。遅刻をしない人間が十人いれば、十の理由があるであろう。世間並みの道徳やモラルというものがいかに大雑把なものであるか、と言ってもいい。「遅刻をしない」というモラルは、結果だけを評価してもそれなりに意味のあることではあるだろう。しかしそれでは、長期にわたって遅刻をしない人の動機について理解することはできない。コミュニケーションの観点からは、行動の結果だけでなく、行動に至る動機の理解が欠かせない。間違いない、私たちが一生懸命頑張ることには理由がある。しかし、私たちがそれを自覚することは少ないのかもしれない。

学校に遅刻しないのは、どのような場面であれ、時間を守る、約束を守るといふ気持ちの表れかもしれません。部

活を休まないのも、そこには常に風邪などひかないように注意していた努力が隠れているかもしれません。チームスポーツであれば、風邪で試合を休めばほかの部員に迷惑をかけるでしょうから、休まないのは責任感の表れかもしれません⁽¹⁴⁾。

遅刻をしないという行動の奥に、その動機が隠れており、それは「約束を守る気持ち」や「責任感」などといったように表現することができる。もちろん、自己分析としてはここで終わりではない。「約束を守る気持ち」が自分にとってどういうところから生じているかが問題である。しばしば、具体的な過去の体験が強い印象を与え、それが自分のその後の行動を支配してしまうということもある。約束に遅れてしまったために取り返しの付かない事態を招いた非常に苦い体験があるのかもしれないし、自分が仰ぎ見て憧れる人物が、約束をきちんと守る人間だったりしたことが影響しているのかもしれない。「責任感」についても同様の分析が可能である。

そして、重要な動機づけの要素がいくつか浮かび上がってきたときに、それがひとつの「テーマ」のようなものとして、自分のこれまでの人生を貫くものとして立ち現れてくるとしたら、それこそ、現時点で「私はこういう人間です」という説明の核心をなすものとなるだろう。人生に絶望していない限り、私た

ちの生活の中には真剣に取り組む活動がいくつか生じているはずで、多くの場合にそれぞれは無関係ではなく、それらの関連を探っていくと、しばしば自分の人生の「テーマ」とも言うべきものが見えてくることになる。

このように自己分析を進めていく過程で、行動の動機を見て取る洞察力が育っていくことが理解できる。人の行動の背後で人を駆り立て、動議づけているものを読みとる能力は、自分以外の人間の行動の動機を読みとる能力と分かち難く結びついていない。表面的なもの、常識レベルでの行動の理解と評価よりもさらに深く背景に目を向けていくような関心の向け方が育っていく。ある人の「コミュニケーション能力」を評価する場合、「自己分析」の達成度、あるいは深まりの程度を見るということは、理にかなっているだろう。

実は、才木塾「著者の主催する就活塾」の学生たちが内定をもらうときに人事部の担当者からよく言われる言葉があるのですが、その言葉を聞けば自己分析の大切さがわかるのではないのでしょうか。

「あなたは、本当に自分のことがよくわかっている人ですね」

NTT東日本に入社した塾生は、「あなたほど自分のことがわかっていてる学生はいません。私たちもあなたのこと

がよく理解できたので内定です」と内定通知の電話で言われました。

就活の成否は、限られた時間の中で自分自身をどれだけ企業にアピールできるかにかかっていますが、自己分析を行っていると、僅かな時間の中でここまで相手に自分をアピールできるようになるのです⁽¹⁵⁾。

(「」内は引用のために筆者が補ったもの)

自己分析に限らないが、どういう場合に、人をよく理解できたと感じるかといえば、私たちがその人を突き動かしている主要な動機、その人の人生のテーマともいえるべきものを理解したときと言えるだろう。その人が日々携わっている活動のそれぞれを詳しく理解したり、その人と一緒に活動するのに必要な事柄を心得たりすることがなくとも、その人の主要テーマを理解すると、その人が分かったと思えることになる。自己分析がある程度の深さに達すると、短い時間、短い言葉で、相手にその人が「分かった」という気持ちにさせることができるのである。

社会の中で出会う人たち同士の相互理解を進めるといふ観点から言えば、不完全ではあっても、自らの思考と行動、自らの実践活動について、それを動機づけるものを説明する努力をすることが、非常に大事であるということになると思う。私たちが様々な職業や様々な活動から生じてくる独自の「世界」は、

他人には容易に分かるものではないかもしれない。ドラッカーの言う通りである。しかし、私たちのモチベーションについては、上手に行えば理解が得られる可能性は高い。それは、人間に共通の基盤があり、そこまで降りていけば誰もが了解可能な説明をすることができるからである。

複雑な現代社会を生きていくために、ある程度社会の他の人間のモチベーションを推測する能力は必要であり、能力に個人差は付きものではあるが、それにも関わらず正常に社会生活を営む誰もが簡単に納得のできるようなモチベーションの領域はすでに存在している。これは私たちが他の人間のモチベーションを推測する能力を育てる出発点ともいえるのではないかと思う。例えば個人の真のモチベーションではないが、仕事中の人間が「モチベーション」を分かりやすく示しているような場面はある。行き届いたサービスを身上とするホテルマンのような仕事であれば、客にとってホテルマンの「モチベーション」は非常に明快に呈示されている。客の不便に思っていることを解消しようとするような仕事における「モチベーション」を客は心得ていて、ホテルマンに要求を伝えたりできる。このように不特定多数を相手に、個人の違いを捨象した単純明快な「モチベーション」を打ち出して理解を求めていくことは、目新しいことではない。もちろん、ここでは個人個人の人生のモチベーションというレベルでは、何も呈示されてはいない。集団的な

役割の設定があるだけであり、それは社会生活の便宜上、顧客に容易に読み取られるものでなくてはならない。

あるいは、他の人間のモチベーションを理解する能力の原型ともいえるものは、言うまでもなく、私たちが周囲の親しい人間たちとの間に培ってきた絆の中にある。これは互いの人生のライトモチーフ（もろもろの部分的なモチベーションを束ねたようなものと見ることができ）を直観的に了解し合うことから成り立っている。であればこそ、私の働きかけに対して親しい人がどのように反応するのかを概略予測することができるし、相手も自分に対して概ね的確な予測をしていることを感じることがができる。相互のこのような了解、それが複数絡まることによつて出来る上がる網の目のようなものは、簡単に解けてしまつたりはしない。

職業的な「モチベーション」でもなく、親密な人間の人生におけるライトモチーフでもないものについてはどうか。これが最も現代社会的な私たちの課題である。私たちの人間関係が疎遠になっていくにつれて、相互了解的確さも減じていき、想像や幻想に立脚する割合も高くなる。私たちが他の人間から期待を裏切られたり、文字通り裏切られたりすれば、私たちはその際の心の痛みとともに、従来までの関係が表面的であったことを実感させられる。それならば疎遠な人間のことは放っておけばいいかというと、そういうことでもない。むしろここにお

いてこそ、モチベーションの理解能力が問われるのである。なぜなら、現代社会の特徴は、「人間関係の絆」の周辺部が発展して行き、社会的なネットワークの構築が求められているという点にあると考えられるからである。

4. 人間関係の周辺部

私たちの「人間関係の絆」の中心部には、以前までの時代と同様にプライベートで親密な人間関係が存在している（場合が多い）。しかし、現代社会の特徴は、さほど親密な関係でなくとも仕事などで組織的な協力関係を構築する必要がある点にある。現代において圧倒的多数の仕事は組織の中で行われる。その場合の組織とは、非常に多くの場合、家族から成り立つのもなければ親友同士のクラブでもない。あるいは災害などの場合を考えてみよう。この場合、地域のコミュニティーはすでに影が薄く、初対面の人たちとの協力関係を築くことが是非とも必要になる可能性の方が高い。

一方で社会的分業が高度化するとともに、他方でこのように様々な組織や協力関係やコミュニティーの構築の要請がある現代社会においては、初対面の人間同士が比較的短い期間のうちに新たに信頼関係を取り結んでいく必要性が生まれている。だからこそ、就職活動では、自己分析に基づいて自己を分かりや

すく他の人間に呈示することの重要性が高まっていると言えるだろう。大学生を会社組織の一員として迎えるに当たっては、人物を見きわめないわけにはいかない。かといって時間をかけてじっくりと観察する時間的余裕はない。そのような条件の下で、就活生は自分のことを説明して、相手に理解して貰わなくてはならないのである。

私たちは毎日面接を受けているわけではないので、就職活動のようなことをしなければならぬということではない。しかし、初対面の他者はもちろん、知り合いや仕事の同僚などとの関係において、当然「壁」を作らない態度が望ましいということになるだろう。ある人間のライトモチーフが分からないという度合いに応じて、人間関係はそれだけ疎遠で信頼の置けないものになってしまうであろう。

逆から見れば、私たち同士を隔てる「壁」があるとすると、それは思考や行動について動機づけを明らかにしないということの中に存在するということである。「開けつひろげな人」というのは、思考と行動について、動機が分かりやすい人ということになる。

なぜ動機が分かりにくくなるかといえば、現代社会の複雑さ、見通しにくさということもさることながら、私たちが必ずしも真正な動機で言ったり行ったりしていないという要素が大きいだろう。

愛想がいいのは、愛想が悪いよりもいいことのようにではあるが、それが心のこもった真正なものであるとは限らない。お祝いの花を贈ることがお祝いの気持ちからであれば分かりやすいが、単なる儀礼的なものかもしれない。心がこもっていないと感じた途端に、動機は視界不良となる。エリザベス・キューブラー・ロスは書いている。

むかしの話だが、ありがたいことに、シカゴ大学医学校で「学生に人気のある教授」に選ばれたことがある。大学教授というものはいつも学生にみとめられたがっているものだから、これは教授仲間のあいだでは最高の名誉賞のひとつなのだ。わたしがそれに選ばれたという発表があった日、同僚たちはいつものように愛想がよかった。でも、その賞のことにはだれもふれなかった。わたしはかれらの微笑の裏になにか微妙なものが隠れていることを感じとった。その日の仕事が終わったとき、研究室に豪華な花束がとどけられた。同僚の小児精神科医からの贈り物だった。添えられていたメッセージを読んでみた。「むちゃくちゃ悔しい。ともあれ、おめでとー！」その瞬間、かれが信頼できる人であることを知った。この人がそばにいれば安心できるといことがわかった。真の自己をさらけだしてくれたからだ⁽¹⁶⁾。

分かりにくい「愛想のよさ」もあれば、分かりやすいネガティブなメッセージもある。「むちゃくちゃ悔しい」とネガティブな気持ちを率直に伝えてくれたからこそ、その人からのお祝いの花を素直に受け止めることもできるようになる。信頼感とは、相手の動機づけが理解できるときにこそ生じてくるものである。私たちが「人間関係の周辺部」で信頼関係を構築しようとする場合に、このことを洞察することが重要である。

とざしたところをひらくためには、ものみかたを変えることに寛容でなければならぬ。ここをとざし、狭量になるのは、相手のなかにがおこっているのかを知らないからだ。相手の気持ちが理解できないのだ。なぜ電話の返事をくれないのか、なぜあんな大声でしゃべるのか、それがわからないから愛せなくなる。自分の悩みや苦しみに、不当なあつかいをうけたことについてしゃべるのは、だれにでもできる。それは人間の得意わざといってもいい。しかし、ほほえみや理解や愛を惜しみなくあたえないことによつて、じつはわれわれはたがいに背きあっている⁽¹⁷⁾。

信頼感の醸成のために必要なことは、とにかく自分の側では「出し惜しみをしない」ということであろう。ネガティブな要素が混じることを恐れずに、できるだけ率直に振る舞うという

ことである。「動機がよく分らない」という状態では信頼も得られないし、好意はもちろん得られない。できるだけ「いい人間」になろうとすることも重要ではあるだろうが、私たちが関係の浅い人たちから信頼されなかつたり好かれなかつたりする理由はそこではないと考えるべきであろう。他の人には私たちがよく「見えない」からこそ、他の人たちはなかなか心を開いてくれないという結果になりやすい。私たち自身、安心して付き合えるのは「動機が分かりやすい」人なのである。

このことから同時に分かることは、私たち自身の方から他人の動機づけが了解できる地点に立とうとする努力を常に払っていくことも重要だということである。ジェイムズの例のように、否定から入ってしまうと、見方を変えることは難しくなる。コミュニケーションが困難である現代だからこそ、柔軟な精神で他の人のモチベーションを洞察する努力が必要なのである。

注

- (1) 施光恒「せてるひさ」が述べるように、日本経済の貿易依存度は、GDP比で一貫して低い水準であり、国内に多種多様な産業が存在する。のみならず、多方面で先端技術を開発する企業があるばかりでなく、消費者には理解の難しい、BtoBのサービスも多様に発展している。

「貿易立国」というマスコミの作り出す誤ったイメージと異なり、日本の貿易依存度は国際的に見れば非常に低い。戦後日本の輸出依存度や輸入依存度は、ほぼ一貫して、ともに10〜18パーセント程度である。また、「日本の高度経済成長は海外への積極的な輸出によってなされた」というイメージも強いようだが、これも正確ではない。高度経済成長期の日本の輸出依存度も、実際には10パーセント程度に過ぎなかつた。高度経済成長の大部分は、国内の資本や産業を育成し、国民を富ませ、購買力を高めることによってなされた。つまり、内需中心型の経済を作り出すことによって実現したのである。…ハ中略…

依存度が低いのは、日本人の国産化能力、つまり一種の「翻訳」と「土着化」の能力の賜物にはかならない。原油をはじめエネルギーや資源は輸入に頼っているが、それ以外ものは積極的に国産化し、多くの国民が多種多様な産業を担い、自律性の高い経済を作り出すことに成功してきたのである。

貿易依存度が低いことのメリットとして、よく言われるのは、外国の政治や経済の不安定さの影響を受けにくい点である。外国の政治や経済について、我々がコントロールすることはできないのだからこれは重要なことだ。

しかし、見落とされがちだが、もう一つ重要なことは、

国内に多種多様な産業が成立しているため、人々が実質的に選べる職業の選択肢が多いということだ。職業の選択肢が多いということは、現代世界では、人生の選択肢が多いということとほぼ同義である。いわゆる「選択の自由」を日本社会では広く享受できているのである（施光恒『英語化は愚民化』集英社 2015年 184・195ページ）。

(2) P・F・ドラッカー『すでに起こった未来』ダイヤモンド社 1994年 226・227ページ。

(3) 前掲書 227ページ

(4) 例えば小柳晴生は、「欠乏の時代」から豊かな時代に移ってきたことによって、生きるのに必要な知恵が変化してきたことを力説する。そこには「豊かな時代は人を甘やかして弱くしてしまう」といった批判を超えた視点がある。

あれも必要これも欲しいと取り入れれば、頭の中は雑多な情報で一杯になり、クロゼットや靴箱は服や靴で埋まり、本箱から本があふれ出ると、大量の物や情報に翻弄されることになるのです。何でもどん欲に取り入れるという「欠乏の時代の知恵」では身動きとれなくなってきたのです。

豊かな時代は、関わらない、取り入れない、不要な物は捨てるという、物や情報との新たなつきあい方が必要になってきたのです。この知恵はまだ誰も知らないため、外から学べるものではなく、自分の声を聴き自分の内側に見

つけ培っていくしかありません。そのために、大人も子どもも「ゆつくりと自分と向き合う時間」を確保することが求められているのです（小柳晴生『ひきこもる小さな哲学者たちへ』NHK出版 2002年 31ページ）。

小柳はこれ以外の例も挙げていますが、ともあれ小柳の指摘が仮に当たっているとすると、年長世代がしがみついている価値の体系の一部は、新しい社会条件に適応しようともがいてる若い世代を苦しめるものになってしまうかもしれない。

(5) P・F・ドラッカー、前掲書 230・231ページ。

(6) スティーヴン・C・ロウ『ウィリアム・ジェイムズ入門』

日本教文社 1988年 所収 53・54ページ。

(7) 竹田青嗣『自分を生きるための思想入門』芸文社 1992年

107・110ページ。

(8) エマソン名著選『精神について』日本教文社 1996年 所収

44ページ。

(9) スティーヴン・C・ロウ、前掲書 所収 55・56ページ。

(10) ダリアン・リーダー、デイヴィッド・コーフィールド『本

当のところ、なぜ人は病気になるのか？』早川書房 2008年

96・97ページ。

(11) 才木弓加『サブライズ内定』角川書店 2012年 29・30ページ。

(12) 前掲書 30ページ。

(13) 前掲書 87・88ページ。

- (14) 前掲書 88 ページ。
(15) 前掲書「はじめに」 4 ページ目。
(16) エリザベス・キューブラー・ロス、デーヴィッド・ケスラー『ライフ・レックスン』角川書店 2005 年 45 ページ。
(17) 前掲書 57・58 ページ。