

先日のチームItoのmtg、そして緊急mtgを通じて感じた、自分のコミュニケーションのバリエーションの少なさについて話を聞いてもらった。

昨年までは、「言うか言わないか」が問題で、言うことができれば何とかなると思っていたところがある。

でも、実際に言ってみると、今度は「伝わらない」もしくは「効果的に伝わらない」という現実が待っていて、今まさにこの壁にぶち当たっている。

話の中で陽子さんに言われたのが、「何で1個しかないと思えるの？」だった。

つまり、「こう伝えよう」というボールを用意してそれを投げてみた結果、相手に伝わらなかった時、他に投げられる球がないので、慌てふためくというのが今の私のパターンだ。

自分の見当が外れている場合もあるだろうし、外れていなかったとしても、相手がすんなり理解してくれるとは限らない。(先日ベーシッククラスでやった「本音」の話で言うと、はい、それが本音ですと受け入れてくれる相手の方が少ないだろう)

「選択肢は最低でも2つはほしい」という。

そして、これは私の思考の癖でもあるのだが、物事を一面で捉えていることが多い。

「羨ましい」という感情を例に陽子さんが話をしてくれたのだが、単純に「綺麗な人」を羨ましいと思うのは、容姿が美しいことのメリットだけを見ている状態。でも、デメリットを挙げると、ストーカーに遭うリスクや、自分の実力で勝ち取った仕事も、「枕営業」だと陰口を叩かれることがあるかもしれない。羨ましいと同じくらい、相手の苦しさは理解できると、妬ましさは手放せるのだという。素直に「羨ましい」と言えないことは、自分の中でいい面しか見れていないということなんだなあ。

また、最近とあるクライアントから、正論を押し付けられて、イラっとした出来事について話をした。要は398円の商品に対して、伊勢丹で購入したかのようなサービスを求められたのだ。「お客様が不快な思いをした」という部分だけを切り取ると、まあ、それは正論なのだが、背景をがん無視している部分に腹が立った。

担当者である彼女は、私の中では「正義感が強い人」という認識だ。今回はそれが悪い方向に出た例で、良い方向に出ることもある。(すごく些細なことでも、「申し訳ありません」とメールだけでなく、電話をかけてくることがしょっちゅうある)

でも、陽子さんが、「ただ単にこだわりが強い人」だと総括してくれて、ものすごく納得がいった。「えみちゃんにだけそれが出る訳じゃないから、色んなところに出てて、周りからきつと面倒臭い奴だと思われてるよ」という言葉には笑ってしまった。

なぜそういう言動に至るのかの構造や、彼女の状況がわかると、面倒臭く感じていた正論も、聞こえ方が変わって来る。

私は「べき論」が強い人間だと自覚している。それが自分を鼓舞してくれている部分もあるので、一概に悪いことばかりではないと思っているが、その物差しを人に当てはめると、うまくいかないことはよくわかる。

今回個別フォローの中で、陽子さんから大事なキーワードをもらった。

「〇〇すべきは、ゲームオーバー」  
「イラっとしたら負けだよ」

「〇〇すべき」も「イラっとする」も、どちらも自分の価値感に固執しているから起こる感情で、物事を一面でしか捉えていないからだとも言える。

「こういう考えもあるよね」と思えたら、それは自分の中で物の見方が増えるということだ。

世の中大半のことがグレーで、その中で納得感を探すのが大事なのだと教えてもらった。

物事を多面的に捉えることがコミュニケーションの幅に繋がるし、そして、納得感が得られれば、人に対して寛容になれるのだということが理解できた。

今回個別フォローの中で、ある物事についてメリットを挙げ、それに対するデメリットを挙げるというワークをやってもらって、練習のイメージをすることができた。

「〇〇すべき」も「イラっとする」も、私の場合日常生活に溢れているので(汗)、練習してみようと思う。

今回もみっちり2時間、ありがとうございました！！  
(E.M 40代女性 埼玉県)