

●2019年2月JPA定例セミナーのご案内

高野文夫「交渉術」半日セミナー

日時：2月2日土曜日 13時～16時
受講料：JPA会員 2,000円 / 非会員 3,000円

ハーバード流交渉術をイギリス式交渉術で補強し日本人の国民性にピッタリマッチする世界のどこにだしても引けを取らない交渉術のスキルが学べます！ベストセラー「スルーする技術」の高野文夫先生による「交渉術」セミナーのエッセンスが半日で学べる大変お得なセミナーです。

詳しい内容とお申し込みは[こちら](#)からどうぞ。

●理事長からのプレゼント

人に教える技術とは？（その3）

高野 文夫 NPO日本プレゼンテーション協会理事長

1. ハーバード大のサンデル教授の講義が大人気だった理由

日本もアメリカも、大学の先生の講義は面白くないというのが定番の様です。

息子の卒業式で聴いた早稲田の学長のお話も、つい最近聞いた中大のある教授の講演も、講演抄録を読めばほんとにすばらしい内容なのに、プレゼンは実につまらないものでした。

そもそも聴衆を見て喋っていないのです。聴衆不在といっちゃいましょうか？

見ているのは、演壇上のカンペかパワーポイントのスクリーンばかりです。

貴方は演台かスクリーンを相手にお喋りしているのですか？ と質問をしたくなります。それが大方の日本人のプレゼンなのです。そして、表情は一本調子で、喋りに「強弱・緩急・話の間」がゼロなのです。

ところが、それは日本人ばかりではないのです。

私は、アメリカでは、アリゾナ大学、UCLA、MIT に学生としてではなく仕事からみで立ち寄った事があります。そして、MITのある有名な教授の授業を90分ばかり盗み受講した経験があります。学生をよそおって、どんなものか体験してみたのです。

工学部の流体力学（レオロジー）の授業風景でしたが・・・、大きな縦二段になっている黒板に、白墨で数式を書きまくっていました。学生が理解していようがまいが、お構いなし！という感じでした。全くの一方通行の授業でした。まさに、私が経験してきた日本の大学の典型的な授業風景と一緒にした。

さて、ハーバード大のマイケル・サンデル教授の授業が大学始って以来の大好評を得たのはなぜでしょうか？ それは、従来の授業風景

とは大きく変わっているからです。

3つの特徴がありました。

その1、ファシリテーション技術を駆使した対話型なのです！

非常に多くの学生を相手にするも、学生と一対一の対話型に持ち込んで、学生から意見を引き出して、まさに、学生と先生が一緒になって授業を作っている。

その2、講義がコンサートホールのオーケストラのようです。

サンデル教授が指揮者で演奏は学生がやっている。学生との対話を通して議論を進化させ、いわば教育的な円形劇場（アート）を造り上げている。

その3、道徳的ジレンマ等、強烈なマグネット力(吸引効果)を持ったテーマを選んでいる。

身近な、誰でも興味を持ちうるテーマに絞って、こんで学生を思い切り引きつけている。

それらの事実は、私はファシリテーションスキルを世に広める事を主なる仕事にしていますから、「我田引水」だといって笑われるかも知れませんが・・・、サンデル教授の授業は正に、理想的なファシリテーションスタイルの教え方そのものと言えるのです。

日本では、「大学は入るまでが勉強で、入ったら遊ぶしかない！」なんてうそびいている学生が多いのが実情です。

それは、授業が無味乾燥としていて、勉強してもその成果が実社会で生きない・・・と思っているからです。

先生が知識を詰め込むことに専念していて、学生のやる気を喚起していない事に問題があるのです。そして先生自身に魅力、そう！ マグネット力が無いのです。

日本の大学の授業風景も、サンデル教授の白熱授業の様に、そろそろ変えるべき時代が来たのではないのでしょうか？ 従来通りの教え方しかできない教授陣しか揃えられないような大学は、学生離れで遠からず潰れてなく

なるでしょう。

2. 「頭に入る、肚に落ちる」とは？

ある時、超売れっ子の脳科学者「茂木健一郎」氏がテレビでこう言われたのが印象的でした。人が記憶をすると言う事は、まず、覚えた諸々の事が、一旦脳の「海馬」という、いわば一時預かりの倉庫に入るといいます。

感激すると、「海馬という頭の倉庫」のドアが開いて、すいすいと記憶物が入ってゆくりのすいすい入ります。感激がなければ、海馬のドアが開かないから何も覚えられないのです。

そう！ 閉まったドアで跳ね返って一時倉庫にさえも格納されないのだそうです。

人間の脳というものは、一旦何でもかんでも一時倉庫に格納した後、それぞれを分別して、半永久記憶の格納庫（大脳皮質）の決められたスポット（番地）に擦り込むのだそうです。

夜寝ている時がみそらしい。自動的にそれをやってくれるのだそうです。だから、人に何かをお話しし、それを腹に落して頂く為には、感激という触媒が必要なのだそうです。海馬を開かせる鍵になる触媒なんです！

先生役がただ淡々と喋っただけでは、何も記憶されないのです。受験勉強で学んだものは、時間が経つとすっかり忘れていきますよね。それは当り前の話なのだそうです。受験勉強で学んだ事柄には感激がないのです。

ただ暗記して合格したいという「欲」があるだけです。ですから、入学するまでのかりそめの知識になっているのです。感激をもって脳の海馬に一時預かりされた知識は寝ている時とか普段の生活の間に、時間をかけて大脳皮質のきちっとした記憶脳（番地）に整理されて貼りついてゆくののだそうです。

そして、引き出して繰り返し使って上げる事で永久的な刷り込みになるし、「とっさに出てくる短縮回路」が出来上がると説いていました。

しかも新しい知識は古い知識に上塗りされて、改善されて進化しているのだそうです。要は、相手の腹に落す為には、相手を「感激させるパッションをもって語る」必要があるのです。それが相手の心（海馬）を開く、正に、鍵になるのです。

3. 問題を攻めて、人を攻めるな！

相手が間違っていれば叱らなければなりません。今の時代は戦争の時代と違って誰もかれもが気が小さくなり、叱る事が出来なくなっています。気が小さくなった理由は、失敗すると自分の命を落としかねないという、「命の訓練の場」がなくなったせいだと私は思います。

「大脳皮質ばかり鍛えて、脳幹を鍛えていない」から精神的にひ弱なのです。明治以前は男は刀を持っていましたから、喧嘩になれば命を落としかねませんでした。戦争の時代は、死を見つめる機会がありました。そして生死の境をかいくぐる真剣武道の命の稽古（武道）もしたのです。正に死の覚悟を見つめる機会があったのです。

今の武道は、剣道も柔道も空手も全くスポーツ化して命を見つめる機会は皆無になっています。私は伝統的な空手を46年稽古していますが、命の稽古の話をするると若い学生はおろか、年をとったOBまでもが引いてしまいます。私は決してこの平和な時代に感謝をしない訳ではないのですが・・・、困ったものです。全ての武道が形骸化しているのです。

話を戻しますが・・・、平和な時代にはそれなりの叱り方があると思うのです。叱るのと

怒るのとは違います。愛情を持って怒鳴るのが叱るというものです。今の時代は、肝っ玉を据えてただ単に叱れば良いという事ではないという事です。叱り方にも180度違いがあるという事を申し上げたいのです。

今や戦前・戦中に鍛えられたような、打たれ強い人は少なくなりました。国を挙げて草食系、年代に関係なく優しい人達になってしまったのです。だから不用意な叱り方をすると、相手の心が壊れてしまう時代なのです。ではどうすればよいのでしょうか？

それは「問題を攻め、人を攻めるな」という事です。現場で一番多い叱り方は、「なんだ駄目じゃないか！　なんでそんなことが分からないのだ！　お前って本当に頭が悪いな！」というような怒り方です。これは人格否定になってしまい、相手の全体を否定してしまっているのです。相手はどこをどう直したら良いのか分からなくなってしまうのです。

ではどのように怒り叱ればよいのでしょうか？

それは「人と問題を切り離す」事です。相手の人格を否定することなしに、相手の行いのどこが悪かったかを具体的に指摘する事です。まるで問題という第三者を他人事のように、二人して非難しているように攻めるのです。

そして「ここをこの様に改善したらどうだろう？」と態度や性格を問題視することなしに失敗した原因を互いに話し合いながらあばきだして、次の行動指針を作り直せば良いのです。その際に、「その時、問題は自分で考えろ！」という丸投げの指導者では失格です。問題の核心を突く的確なアドバイスができる事が、指導者や先生の信頼にかかわってくるのです。

次は2019年2月15日号に続きます。