

今回はどちらかというと理解する側、受け手側の話でした。今回は理解してもらう側、発信側の話をしましょう。対話の目的は、自分と相手は違うということを前提としたうえでの相互理解です。相手とは違うわけですから、自分の事情というのはいくらかの形で意思表示しないと伝わりません。これも、「察する」コミュニケーションに慣れた日本人にとっては難しいところかもしれません。

「察する」の背景には「同じ」という前提がある

日本人は相手の気持ちを「察する」のが得意だと言われます。そのような文化ですから、はっきり意思表示すると「デリカシーがない」と評価されたりします。だから対話においてもはっきり意思表示することに抵抗があるかもしれません。あるいは、「察してもらう」ことに慣れていると、「どうしてですか？」などと聞かれたときに責められている気がしてそれ以上説明できなくなってしまうかもしれません。

「察する」ことができるのは双方が同じような感覚や文化を共有しているからです。「うちらおんなじ」という前提が、「言わなくてもわかるよ(わかってよ)」を生むわけです。一方で、その前提を共有できない相手(たとえば外国籍の人)からは、「何を考えているのかわからない」と評されたりもするわけです。



「違い」は察せない。地道に伝えること

対話の前提は自分と相手は「違う」ということでした。ですから、「同じ」を前提とした「察する」コミュニケーションは使えません。感覚や文化的背景が違う相手に「察して」もらおうとすると、「伝えたつもり」「わかったつもり」の誤解を生みます。

ではどうするのかといえば、地道に伝えることです。伝える媒体は会話や発話に限りませんが、何らかの形で自分の事情を地道に伝えることが対話のアルファでありオメガです。

「こういう事情なんで、こうしてもらえませんか?」「そうなんです、ね、こういうことならできますが、いかがですか?」「それだったら、こうしてもらおうほうがありがたいです」「わかりました、じゃあこうしましょう」。

この繰り返しです。デリカシーなど気にせず、忸度もなく、互いの事情を地道に伝え合うことです。

