

平和をつくりだす 2

国際基督教大学 (ICU) 教会 (東京都)
中川 春野



非暴力コミュニケーション (NVC) から 平和の道筋を学ぶ ~その2~

Topics ● 特集

前号から、私たちの話す言葉を変えることで平和をつくろう、とすすめる NVC (Nonviolent Communication= 非暴力コミュニケーション) の考え方と基本の 4 ステップを紹介しています。第 1 ステップは、評価や誰が悪いかの判断とは切り離して状況をシンプルに表現する「観察」。その状況で自分の中に沸き起こる感情を、分析したり封じ込めたりせずにありのままに受け止める「感情」が第 2 ステップ。今号では、自分の感情に気づき、意識化する時間を取った後の、第 3 ステップから紹介していきます。

ステップ3 欲求 (needs)

NVC では、感情はその奥にある本当の願い (ニーズ) を教えてくれるサインであると考え、あまり感情レベルにとどまらず、その奥のニーズへ思いを向けるように薦めています。ニーズとは、一人一人にとって本当に大切な価値で、ニーズが満たされると人間は幸せで安定するし、満たされなかったり疎外されたりすると、怒りや落ち込みといった負の感情が出てきて、不安定になります。ニーズには表層的 (選択、透明性、対話など) なものから根源的なもの (安全、尊重、つながり、など) まであり、深く辿って行けば行くほど、普遍的な人類共通の価値になってゆきます。ニーズに力点をおくのは、多くの対立点は手段の違いから生じるもので、ニーズを調べてみると実は同じものを求めている、ということが少なくないからです。

先の例で言うと「教会堂を使わせて欲しい」は手段、ニーズは「支援」あるいは「尊重」かもしれません。「青年の活動が、自分独りに任せきりにされるのではなく、困っていたら一緒に考えてくれる人がいたらいいのになあ。教会員みんなが青年のことを教会の大切な構成員として認めて、尊重してくれたらなあ。聖歌隊や婦人会が会堂を使えるのと同じように青年も会堂で集会をもてたら、それが伝わるといったんだけど」「私も青年は教会の宝だと思っているし、教会のプログラムとしてもう少し責任を分かち合う大人がいるといいな、と思っていた。会堂は他のグループで一杯だが、牧師館でやるのはどうだい?」

一致点が見つかり、互いが信頼と思いやりを持ってお互いの状況を考えることができれば、それまで固執していた特定の手段を手放しやすくなります。他の手段と一緒に考えてくれる相手が見つかったからです。それは、相手に同情したり哀れみを感じるあまり、自分が折れて妥協する、ということとはまったく違うことです。

ニーズは、夢や幻 (ヴィジョン) のように人を導き元気にするエネルギーを持っています。そのニーズを語り合える友ができたなら、なんて素敵なことでしょう。

ステップ4 お願い (request)

最後のステップは、「具体的で明確、実行可能なお願い」です。「青年プログラムに協力し

※非暴力コミュニケーション = マーシャル・B・ローゼンバーグ博士がまとめたコミュニケーションを中心とした、すべての人の必要が等しく尊重される平和な社会をつくるためのプロセス。CNVC (マーシャルが設立した NVC を具体的な形で世界に広める活動をしているセンター) のウェブサイト (英語のみ) <http://www.cnvc.org/>

私たちがみんなが持っている基本的なニーズリスト

○身体的必要

衣食住、空気、空間、生命を脅かす危険からの保護、自由に動けること、休息、睡眠、性的表現、ふれあい

○自主自立に関するもの

自主性、主体性、自己表現、自分自身であること、尊重されること、夢や方法を選べること、誠実さ、創造性、意味

○つながりに関するもの

思いやり、配慮、仲間・友情、帰属すること、助け、コミュニケーション、認めてもらうこと、受け入れられること、だれかの幸せに貢献すること、愛、尊重、理解、信頼、共感

○精神的（霊的）なもの

美、調和、啓発、秩序、平和、喜び、笑い、楽しみ、ユーモア

てください」ではなく、「若者に尊重されていることが伝わるように、婦人会と青年で、会堂と牧師館を交互に使えないか、婦人会に聞いてください」「責任を分かち合って協力しながら進めたいので、ユース担当者をもう一人増やすように、来月中旬に希望者を募ってください。それまでは先生が相談に乗ってください」などです。信頼の絆ができていれば、手段は何通りも見つかるはず。一つ試してうまく行かなかったら、次のを試せばよいのです。

このステップで気をつけなければならないのは、あくまでも「お願い (request)」であり、「要求 (demand)」にしないようにすることです。この二つの違いは、言葉遣いの丁寧さとは関係ありません。どんなに丁寧な口調で言っても、相手の「No」を受け入れられないならば、それは要求です。相手は、怒ったり落胆したりするあなたを見て、しぶしぶ要求を呑むかもしれません。しかし、ローゼンバーグは自らの子育ての経験から、義務感や恐怖感、ご褒美目当てで相手に何かしてもらおうと、必ず後でそのツケを払うことになる、と言っています。では、どのような動機で人は動くのでしょうか。ローゼンバーグは「人間は本来、人の幸せに貢献することほど大きな喜びを感じることはない」と信じ、「お願いは相手にこの素晴らしい喜びのチャンスを提供することになるのだ」と言います。

相手が自発的に喜んで願いに答えてくれたなら、素直にしっかりと受け取りましょう。NVCでは、ここで感謝 (gratitude) の大切さを強調します。相手の言動によって、自分のどん

なニーズが満たされて、どんな気持ちなのか、を話します。やってくれたことを評価してほめるのではなく、先の4つのステップを使って、自分の幸せにどのように貢献してくれたかを具体的に述べるのです。

自己共感

基本の4ステップは、自分自身に対しても応用することができます。特に親や教師など人のお世話をする役割の人は、相手を受け入れようとするあまり、自分を殺して滅私奉仕に陥りがちです。頭の中は自分に対する「～べき」「～せねばならぬ」リストでいっぱい。忙しく活動しているのに、虚しく報われない感じに襲われ、元気が出ない…。そんなときは、自分と4ステップを使って対話しながら、落ち込む引き金になってることは何か（観察）、自分はどんな気持ちなのか（感情）、自分にとっては何が大切なのか（必要）、自分にゆっくり時間をあげ、自分が本当に大切にしているもの、心から欲しているものは何なのかを掘り下げていきます。自分の大切なものとしっかりつながり、自分の心の動きやうめきを封じ込めるのではなく、できれば言葉にしてしっかりと受け止める。NVCで自己共感と呼ぶこのプロセスは、祈りやデポジションとも重なるものかもしれません。

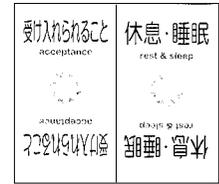
敵を愛し、自分を迫害する者のために祈りなさい。マタイ5:44

このキリストの勧めを実行するのにも、NVCは役に立ちます。平和を実現するために社会変革に携わろうとする人々は、まず、十分な自

私たちの持っている基本的なニーズリスト (p.6) を使って、ニーズカードを作成し、感情とニーズのカルタ (p.8) をしてはいかがでしょうか。



言葉が上下どちらからでも自分に向かって見えるよう2つ書きます。言葉をかける側とかけられる側が同じように言葉に思いを寄せられるためです。



己共感の時間、あるいは信頼できる仲間と共感してもらう時間をとります。次に相手に対する「仇イメージ (enemy image)」を壊してゆきます。相手を自分の「敵 (悪)」だと感じている限り、怒りや憎しみの感情に邪魔されて、相手を自分と同じ人間性を持つ尊厳ある人間としてとらえることが難しいからです。

ここでも先の4ステップが有効です。あらゆる評価や判断を排除した、双方が合意できる事実はなにか (観察)、そのとき、相手はどのような気持ちを抱いているか (感情)、それは相手にとって何が大切だからか (必要)。相手の感情やニーズに思いを向け、そのニーズがその人にとってどれほど大切なものかを考えます。相手が取っている手段にばかり目を向けると、一致点は見出せないでしょう。しかし人間に普遍的なニーズを理解できれば、「敵」から「人間」へと相手のイメージを変えることができます。

とはいっても、他人の内面についてはあくまで推測に過ぎないので、実際に相手と対話できるのであれば、「あなたは～の時、～を感じたのではありませんか。それはあなたにとって～が大切だからではないですか。」と尋ねます。大切なのは、推測が当たるかどうかではなく、相手の感情や必要を気にかけていることが伝わるかどうかです。推測が違っていれば「そんなことを言ってるんじゃない、自分は～をやろうとしているのだ」と訂正してくれるでしょう。そこで対話が生まれます。対話は、自分の主張を通すためではなく、双方のニーズが等しく尊重されて、一緒に解決策を考える関係をつくるために行われます。

高校生と「コミュニケーション・スキル」の

授業をやっていると、目標がお笑い芸人だったり、リクルート雑誌のマニュアルどおりにできることだったりします。東京都では「心の東京革命」事業の一環で「あいさつ運動」キャンペーンにお笑い芸人を起用し、「芸の世界で先輩にあいさつし損なったら命取り。あいさつは社会生活の基本」と言わせています。私たちがコミュニケーションを一方的な自己顕示や社会を勝ち進むための道具、あるいは、上下関係や優劣の固定化のために使う時、「あなたがたが肉の人であって、普通の人間のように歩いている」(Iコリント3:3 口語訳)というパウロの言葉が聞こえてくる気がします。人間が作り出すさまざまな隔ての壁を打ち砕き、平和をもたらされた主の言葉づかいに倣って、今、ここで、私とあなたの命を豊かにする言葉を話者になりたいと願います。

NVCの基本の4ステップ

①観察

「あなたが、～をした時/～と言った時」

ある一つの出来事に限定する。「あなたはいつも～」と普遍化したり、批判を含まないように注意。

②感情

「私は、こんな気持ちになりました」

自分の感情を言葉で表現できるようにする。

③必要 (ニーズ)

「それは私にはこれが大切だからです」

ニーズは掘り下げるとより普遍的な必要が見えてくる。ニーズの美しさ、パワーに焦点をあてよう。

④お願い (リクエスト)

「〇〇をしてくださいませんか」

具体的で実行可能なこと。「これについて一緒に考えてくださいませんか。」など問題解決の前につながりをリクエストすることもある。

やってみよう!

分級のアイデアとして
感情とニーズのカルタづくり

★感情カードづくり

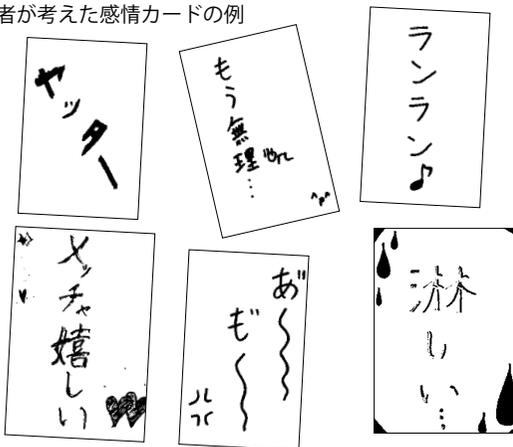
感情を表わす言葉は世代や時代によってさまざまです。子どもたちと一緒にいろいろな場面を思い描きながら、感情カードを作ってみましょう。色や図形、絵を書き添えると、イメージが膨らんで楽しいですよ。

★ニーズカードづくり

感情カードを一枚ずつ引いて、そんな気持ちになったときのことを、話してみましょう。「そのとき、そんな気持ちになったのは、何がしたかったのにできなかったからでしょう?」「どんな必要が満たされたからでしょう?」こんな会話から、子どもたちのニーズを引き出して、リストにしていきます。リストが出揃ったら、カラフルなペンを使って、一枚ずつニーズカードを作りましょう。

聖書のエピソードについて理解を深めるために、登場人物一人一人について、この人はこれをするによって、本当は何をしようとしたのだろう、と考えるのも手です。大人だったら「理想の社会の条件を上げてください」などという問いかけでもニーズが引き出せますが、難しいようなら、ニーズカードはあらかじめ作っておいてもよいでしょう。

若者が考えた感情カードの例



カードを作ってカルタで遊ぼう



★感情とニーズのカルタ

相手の感情とニーズに思いを寄せ、共感とおもいやりを伝えるためのカルタです。用意したカードの枚数にもよりますが、3〜6人くらいですると、声も届きやすくてちょうどいいようです。

①だれかが、聞いてもらいたいエピソードを話す。愚痴でも悩みでもなんでもよい。

②他の人たちに、感情カードを配る。手持ちの感情カードの中から、話をした人の気持ちに合うものを探して、「〇〇の時、こんな気持ちでしたか」と問いかけながら、そのカードをテーブルに置いてゆく。順番にカードを置いてゆき、2〜3周して12枚程度のカードが並ぶまで続ける。

③話をした人は、並べられたカードの中から、自分の気持ちに合ったカードを数枚選び、他のカードは片付ける。

④次に、ニーズカードも同じように配り、それぞれの感情カードについて、「この気持ちになったのは、〇〇が大切だったからですか」と問いかけながらニーズカードを置いてゆく。何周もして、ニーズカードが充分並んだと思った時点で、話をした人はストップをかけ、自分にとって何が最も大切だったのかを考えながら、数枚のカードを選ぶ。

⑤話をした人は、自分がどうしてその感情カードやニーズカードを選んだかを話す。また、みんながいろいろなカードを出しながら声をかけてくれた時に自分がどう感じたかを話す。

