

心理学知識の実生活への提言（その2）

1. 3 無邪気な好奇心

無邪気な好奇心も大切な資質である。実生活で繰り広げられるあらゆる事柄に素直に興味や関心を持つ、短絡的にすぐ役立つものかどうかには拘泥せず「何でも見てやろう」といった無邪気な心を持つことはとても重要なことだと思う。

人はある程度の年齢や地位に達すると、分別ある行動を採りたがるものだ。主観的にも、何事に依らず自分なりに一定の解釈を下し、それで分かったような気分になりがちだ。しかし、その独断による解釈がとんでもない間違いであったり、底の浅い理解であったりして大恥をかくことなどは誰でも一度は経験しているはずだ。このような事態を避けるためには、日頃から何事につけても「訳知り顔」をせず、虚心に物事を見つめるという態度が必要である。世の中の事象というものは、あらゆる側面で極めて多岐にわたっている。したがって、それらの全てを理解していることは不可能に近いが、それを理解する手がかりを多く持っていることは重要なことである。幅広い知識の必要性は後述するが、知識というものも単に知っているだけというだけでは意味がなく、適切なタイミングで知識が導き出されてくる必要がある。そのための活きた知識を多く獲得しておくには、日頃から現実に対する好奇心を旺盛に持っていなければならないだろう。

このような好奇心を持っている人と、そうでない人とは5分も話をしているとすぐに分かる。前者の場合には、話がどのような話題であっても目が輝いて興味津々といった顔つきになり、その人が社会的地位の高い人、高名だと言われるような人であっても、その顔はあたかも初めて外界に関心を抱いた子供のような表情になるものだ。そんな表情を作り出す心の中の源泉が、ここで「無邪気な好奇心」という言葉で表現した資質のことである。

後者の場合にはどうだろう。何事にも分かったような解釈をする、時に、その博学ぶりに驚嘆さえする人がいるが、彼らに一步踏み込んだ質問などをすると、途端に底の浅い回答で逃げてしまったりすることがある。今ここで、両者の相違点を的確な言葉で表現できないのがもどかしいが、強いて言えば、本物と贋作の違いとでも言えるだろう。ある高名な心理学者は、この心理的特性を「心の窓」が大きい小さいか、という尺度で表現している。

【2 現実に強くなるということについて】

2. 1 行動力

俗に「腰が軽い（軽薄という意味ではなく）」という表現がある。行動的であることもまた極めて重要な資質である。その中でも特にここで強調したい点は、何事によらず、自ら手を下して知りたがり、確かめたがるという心の仕組みの大切さである。

「時間がない」「お金がない」というのが行動力にブレーキをかける大方の言い訳である。しかし、これが実社会での仕事のおもしろさでもあるが、ひとたび行動を起こせば、多少の時間がかかっても、少しばかりお金が無くても、殆どの問題が解決するものである。

百遍の理屈よりも「行動している」というその事が、いつのまにか周囲の理解を呼び起こすキーになるのである。このことは自分が他人に信頼を与える場合に置き換えてみればよく理解できるはずだ。

行動であれば目に見えるし、行動の結果は必ず具体物として残される。したがって、それについての評価は誰にとってもすぐに明らかなものとなり、人がその行動について良い評価を下している場合には、もしカンパなどを募っても快く応じてくれるだろうし、時間を作り出すために仕事を一部肩代わりしてやろうなどという気分をも誘発するだろう。さらには自分の友人関係を通して知人を紹介し、仕事のやり易さをサポートしてやろう、「情けは人の為ならず」という心境にも人間はならされるものだ。「行動は心の結果」とは、動物心理学を待たなくてもすぐに理解できる事実なのである。

2. 2 権威的思考の脱却

世の中、少し仕事の経験などを積むと、時には人は傲慢になりがちだ。その背景には過去の実績や組織の裏付けといった、いわゆる借り物の権威があるからだ。

例えば、高名な学者、その道の専門家という肩書き、高い職制的地位等がそれらである。しかし、このような人々がいつも正当な立場を作り得ているかどうかは意見が分かれるところである。

こんな例がある。ある工場の現場で作業時間を調査していた際に次のようなことがあった。この調査は泊り込みで始業時間から終業時間まで現場作業者と一緒になって一週間単位で調査を行うパターンが普通だが、ある時丁度その現場に、さる大学の高名な先生が視察と称して訪れて来た。衣類だけは現場向きのものに着替えてはいたが、後ろ手に組んだ姿勢で大勢の付き添いの人々に囲まれて工場内を見回っていた。その時間は、一カ所の現場がせいぜい1分か2分で、その先生が視察終了後簡単な所見を残して帰ったが、この所見は、行われていた調査結果と矛盾することが後ほど明らかになったのである。工場の実際は、関係する要因が複雑なこともあって、現場に数週間張り付いていただけでもその様相はなかなか見えてこないのである。ましてや短時間で工場を院長のごとく回診しても決して真実の姿は見えてこないというのが実体である。しかし、この先生が残した所見は会社側にとって大変都合の良い見解であり、その後の作業現場の実態把握の目を曇らせてしまったことは言うまでもなかったのである。「時々、先生なるものが現場に来るが、一度なりとも役に立った試しがない。会社は無駄な金を使うものだ！」というような現場の声が起こることは容易に予想できる。

借り物の権威は常にそれだけでは何ら問題解決にはならないのである。権威で解決するのは枝葉末節な周辺事項（時にはそれは虚構の世界でもある）に過ぎないのである。すなわちそれは社会心理学でいうハローエフェクト（光背効果）でしかないのである。

（つづく）次号【3 社会的存在になることについて】

3. 1 狭い領域への固執の除去
3. 2 集団・組織への影響力
3. 3 幅広い人間関係