

スクール オブ プレイバックシアター

プレイバックシアターによる企業内課題への効果

杉 山 さ ち 子

目 次

はじめに	3
「1」 シャクリーとは	5
(1) シャクリーの理念	5
「2」 ネットワークビジネスとは	5
「3」 主な活動	6
(1) シェアリング	6
(2) ケアリング	6
主な方法	6
「4」 活動から求められるものとは	6
「5」 活動している人の抱えている課題とは	7
「6」 コミュニケーションの秘訣とは	8
聴く	9
人の立場になる	10
誤りを指摘しない	10
「7」 仮説	10
「8」 検証	10
「9」 考察	12
おわりに	15
参考文献	16

はじめに

この論文は、プレイバックシアター（以降PTとする）がネットワークビジネス（日本シャクリー（株）という企業）をしている人たちが抱えている課題を解決する手段に有効であると考え、PTが有効であるとするれば、どのような部分が有効であるかを考察するものです。

私は1992年からネットワークビジネスに携わっています。その三年後の1995年にPTに出合いました。

このビジネスは相手の幸せを願い、求めている事、やりたいことをサポートしていくところが大きなポイントなのですが、そのために重要な「人の話を聴く」ことが苦手で、話すことの方が得意な私でした。一対一の話になると自分の言いたい事ばかり話して、いったい相手は何を考えていたのか、まったく分からないと言う事の連続でした。このビジネス活動の一つであるホームミーティングなどでも、一人で話してしまう事が度々ありました。考えたすえに、話が止まらなくなった時に、隣の人から膝をたたいて合図をしてもらうように頼んだこともありましたが私はその手を振りのけて、夢中で話し続けていました・・・。

数々の努力も空しく「聴く」という事は克服できずに自分の課題となっていました。当然、仕事上での目標や人とのコミュニケーションも今ひとつ満足のものではありませんでした。

PTでは仕事上での出来事も数々再現していただき、アクターとしての経験を重ねるうちに私にとっては大きな収穫がありました。

話すことが得意な私が、人の話が以前より聴けるようになったと他の人から言われるようになったのです。以前より聴くことが出来るようになったお陰で、仕事での人間関係もとてもスムーズになり、なによりも自分自身が楽になり、目標も少しずつ達成されていくようになったのです。

PTで得たこの経験が仕事仲間にも役立つのではないかと考え、私が所属しているプレイバック・ユーの仲間である東海林義孝氏（現スクール講師）に、講師をお願いして、2001年8月より2006年3月までの4年半にわたり月一回のペースでワークショップを続けていただきました。

ではPTをしていない人は話が聴けないのか、といわれればそうではありません。ましてPTは一度体験して人間関係や仕事に劇的な変化をもたらすと言いきれるものでもありません。

しかしながらPTのどの部分がシャクリービジネス（ネットワークビジネス）をしている人のかかえる課題にどのように有効であったかを考察することは、今後のPTの拡大とともに企業の課題克服にもつながり、多くの人の幸せに役立つものと思います。

この論文は4年半のシャクリーでのワークショップの経験をした人からアンケートをいただき、検証としたものです。

「1」シャクリーとは

1956年に、医師であり、科学者であり、哲学者、実業家、牧師でもあったDr フォレスト・C・シャクリー（1894-1985）という人が創設した会社である。

幼少時代に病気を克服した彼自身の体験から、自然の中に眠っている様々な叡智を探り、人間にとって役立つものが必ず存在するという確信と、30年近くにわたる開業医時代の体験を基に「病気にならない体作り」に目を向けました。

世界中の人々の「健康と豊かな生活」のお役に立つという考えで、40年にわたり自ら研究開発し治療の現場で役立ててきた栄養補給食品と、健康のもう一つの側面である心の健康という点で哲学書を世に出している。

以来50年にわたりネットワークマーケティング業界の中でパイオニアとして長年信頼されリーダー的存在となっている会社である。（栄養補給食品、パーソナルケア、化粧品、ビジネスプラン、哲学、等がある）

（1）シャクリーの理念

「自然との調和」

人は自然界の中で生かされている生き物として、“自然と調和”して生きることなしには、幸せや健康はありえないという考え方で、“自然との調和”を永遠のテーマとしている。

製品づくりはもとより、あらゆるところにこの理念が適応されている。

「ゴールデンルール」

“自分が人からして欲しいと思うことを、他の人にする”という人に対する接し方を基礎としている。

「ソートマンシップ」

達成したい思いを慎重に深く具体的に考え抜く事をソートマンシップとなづけている。

（著書「Reflections on a Philosophy」の中では、“自然と人間との関係”が詳しく書かれ、心の在り方が健康にとって非常に重要であることを説いている）

「2」シャクリービジネス

ゴールデンルール（自分がして欲しいことを他の人にもする）の考え方を基にして自分の良かったことを、人から人へ分かち合うという、愛用者の手を通した直接販売（ダイレクトセリング）方法によるネットワークビジネスである。相手の幸せを願い、したいことを引き出しサポートすることで、心と体の健康を得ながら、経済的にも「豊かな生活」の実現につながっていく報酬形態になっている。

これらの理念に基づき分かち合いが行われ、品質の高い製品、他の人を思いやる事で高収入が得られるビジネスプラン、理念に共鳴した人たちがこのビジネスに携わっている。

「3」主な活動

(1) シェアリング

愛用者自らが、その良かった体験を他の人の幸せを願って、伝え喜びを分かち合うことによりその輪を広げていく、すなわち人と人のコミュニケーションがこのビジネスの核となっている。

(2) ケアリング

自分が伝えた人やそのグループの活動をあらゆる面で支援し共に学んでいく。各人にさらに役に立つ情報を分かち合い、楽しさの中でのモチベーションアップし、次のステップに進み、より深い理解と確信につなげる事で、生活の質の向上や、満足のいく人生のお手伝いをすることを目的としている。

・主な方法として

- * 電話・FAX・メール・手紙・ホームミーティング・セミナー・プレゼンテーション・遊びを通しての交流等がある

「4」これらの活動に求められるものとは

思い

他の人の幸せを願う気持ちを持ちつづけること（モチベーションの維持）・自分が良かったことを相手にオープンに伝える気持ち・自発性・人が好きであること、人のお世話をいとわないこと

電話・FAX・メール、手紙

気持ちや趣旨を相手に伝えるために言葉と文章の表現力。相手のニーズを聞く力。（シャクリーがあなたにも役立つのではないですか・使ってみませんか？話をきいて見ませんか？・必要なものはないでしょうか？なぜあなたに伝えたいと思ったのか、どこが良かったのか、等）

ホームミーティング

数人の愛用者やシャクリーを知らない初めての人などが集まり、楽しいおしゃべりの中で質問や、新しい情報や近況などを語り合い、モチベーションを維持しさらに理解を深めてもらうのが目的である。

洞察力（全員の声を聴く・変化を見逃さない、場を見る力）、変化する状況に対応する力、傾聴する力、質問をする力、楽しませる、目的にあった方向をリードするリーダーシップ力、コミュニケーション能力が問われる。

プレゼンテーション

分かりやすく会社の理念や製品のことを相手に伝える必要がある。話す能力、知識、表現力、演出能力、時間管理、参加者がどう感じているかの洞察力を要求される。

遊び

その人が幸せにさらに豊かになって欲しいという思いで伝えるので、一生のお付き合いになることが多い。その中で、遊びや楽しいことを通して付き合うようにもなっていく。お互いの考えや、人となりを知りより親しくなることで、深く分かち合うことが出来るようになる。対人関係能力（協調性、共感能力、チームワークなど）。楽しんでもらいたいという気持ちが大切である。

セミナー

多数の人を対象に会社の理念や製品説明をして理解を深めてもらう。相手に分かりやすく、考えを明確に伝え、飽きさせない話題、全体を観る力、時間管理が要求される。人を誘う場合はコミュニケーション能力が問われる。

チームワーク

一人の人間が全ての能力を持ち合わせるのは不可能である。
各々の能力を認めてチームを組む力

このビジネスの活動はほぼ以上のことから成り立っています。人に対する暖かな思いやり、または更に幸せになって欲しいという熱い思いから始まり、自分の知っている物がどのようにその人の人生に役立つのかを伝えていくために必要な、人に声をかけ誘う力、人間関係を良好に維持していくためのコミュニケーション能力、が求められ、グループが大きくなるほどに全体を観る力や、方向性を把握するリーダーシップ力もこの思いから発したビジネスを発展させ、多くの人に健康と満足のいく人生を、と願う人には必要不可欠な能力となってくるのである。

「5」活動している人の抱えている問題とは

1996年、シャクリーのリーダーである佐藤富子さんが、ビジネスの発展の目的で、今現在、個人又はチームとしてどのような問題を抱えているかを、北海道でシャクリー活動をしている6グループ（計約80名程～内20人以上の大きいグループを持っている人18名、他個人）に、自由記述アンケートをとったものである。その中から以下は半数以上を占めていた問題を載せた。

- ① 最初はいいが、長く良い関係を続けるのが難しい
- ② リーダーとの意思疎通がうまくいかない
- ③ グループが自分の言うことを理解してくれない
- ④ 相手のニーズを聞かなければいけないが、聴くのが苦手
- ⑤ 自分の気持ちを相手にうまく伝えられない

- ⑥ 自分ばかり話してしまい、引き際が分からず、嫌われる
- ⑦ 他の人からどう思われるか気になる
- ⑧ 相手からの拒否が怖い
- ⑨ 拒否されると相手に批判的になる（今はそうなんだ、と思えない）
- ⑩ 伝えたら立て続けに断られて自信がなくなった
- ⑪ 人の前で話した経験がないのであがってしまい、説明が下手で自信がない。

- ⑫ ホームミーティングがうまくいかない（とっさの事に対処できない）
- ⑬ モチベーションが維持できない
- ⑭ 人を育成するのが難しい

以上の事が80%以上を占めていた。

上記の結果から考えると、人とのコミュニケーションがうまくいかない、自信がない、否定が怖いなどの個人の内面に抱えているものを解決することがビジネス拡大のためには非常に重要だということがわかる。

シャクリー活動の要となっている、ホームミーティングではどのようなことが必要なのか具体的にみていきたい。

主催者の目的は、参加者全員がそれぞれ次のステップに進み理解を深めることである。

例えば、

- * ある人は製品の品質の確認
- * どのような人がどんな目的で食べているのかを知る
- * 長く愛用している人はどのような違いを感じているのかを知る
- * 初めて参加する人
- * 単に楽しみたいくて来る。
- * だまされているのではないか、という疑いを持ってくる人。

これら各々の目的で集まった人の疑問や目的を十分に満足させ、さらに又このような場に来たい、楽しかったと思ってもらえるように、配慮する。

主催者はまたお互いのやり取りの中で、新たな気づきを得てくれることを意図している。参加者が何を必要としているのかを見極め、質問をすることは主催者にとって大切なことである。

話が目的からそれ過ぎた時は、話の腰を折らないように軌道修正をする。

全員に話してもらうことは、来た人のエネルギーアップになるので、主催者は誰が話して、誰が話していないかの全体を観る力（洞察力）、聴く力が要求される。質問に対して、どの人に答えてもらうのが良いのかを瞬時に判断する、状況対応能力やリーダーシップ力も要求される。

これらのことをうまく進める為には、まずコミュニケーション能力を身に付けることが基本となるのである。

「6」コミュニケーションの秘訣

人間社会では、人と接触せずには生きていけません。仕事の間だけに限らず私たちにとって人間関係の調整ほど大切なものは他にないはずである。ところがそれほど大切なものを学校では教えてくれません。つまり失敗を繰り返したあげく、少数の人はそれを体得するが、大多数の人は生涯その秘訣を会得できずに終わる。

「人を動かす」の著者D・カーネギー氏はコミュニケーションの秘訣は、聴き手にまわる、人の立場に身をおく、あやまりを指摘しない、話させる事、をあげている。

(1) 聴く

ここで言う「きく」とは、自分の意志で心を傾けて聴くことである。人と会いその話をきいて、自分の精神生活の糧となるのは「聴く」の方である。聞き上手は相手を慰め、そして勇気づけ、相手の警戒心を解き、好意や信頼さえ抱かせる。

聴く (listen to) ~注意して相手の話に耳を傾ける。

聞く (hear) ~ぼんやりしていても耳に聞こえてくる。

アメリカのある統計によると、通常の市民の、その生活時間の中での言葉に関する時間の配分を調べてみると、「きく」50%、「はなす」30%、「よむ」15%、「かく」5%ぐらいだという。

「聴く」と「話す」ことの関係は、「あの人は話し上手だが、人の話にあまり耳を傾けない」とか「あの人は聞き上手だが、どうも話し下手だ」という話をよく聞く。それは「話し上手」「聞き上手」を別個の機能だという考え方に根ざしている。はたしてそうだろうか？

もちろんそういう考え方も、ないわけではないが、「聞き上手」と「話し上手」は、一つの機能の二つの面、というとらえ方の方が強い。

アメリカのルーズベルト大統領は魅力ある話し手として有名である。ある日、客が部屋に入ると、大統領は専門分野である海軍の話を、とうとうとしはじめた。客は時折り、あいづちをうつだけだった。やがて小一時間、話が終わって客が帰っていった。大統領は秘書官をかえりみて言った。

「今日のお客さんほど会話のうまい人は、はじめてだね」

この話はたいへん示唆的である。大統領の相手は、すぐれた聞き上手だったのである。会話における沈黙の価値、話を引き出す上手なあいづちのうち方、それらがあいまって、思う存分話をさせ、話題を展開させたのである。「聞き上手なくして話し上手はない」のである。しかし大統領はそれを「彼は聞き上手」だとは言わない。“会話のうまい人”だと言った。そこから会話を一枚の銀貨にたとえるなら、聞き上手と話し上手とは、その裏と表であると考えられる。

ということは、聞き上手か聞き下手かということは、生涯において計り知れない違いが生ずる。一日の中で50%を占めている聴く事、の重要性はいうまでもない。

(2) 人の立場に身をおく

人の立場に身をおくということは、よく言われていることではあるが、いざ自分のこととなるとなかなか簡単なことではない。

人との間で喧嘩別れや陰悪になるケースは、お互いが自分の気持ちと立場だけを主張して、相手の立場や気持ちを考えていないというのが大方の理由である。

自動車王ヘンリー・フォードは人間関係の機微にふれた至言を吐いている。「成功に秘訣というものがあるとすれば、それは他人の立場を理解し、自分の立場と同時に、他人の立場から物事を見ることの出来る能力である」と言っている。実にあじわうべき言葉である。

どんな事実も見人によって解釈が違うのはよく経験することである。

地下鉄の電車内で子供が二人走り回って騒いでいます。父親は叱ることなく黙っています。なんて親なんだろう。それで注意します。父親は応えます。そのとおりです。でも私はどうしたらいいのか。あの子達の母親が今病院で亡くなったばかりなのです。（「7つの習慣」より）

最初と後ではまったく状況が変わっています。もちろん現象は変化していません。私たちが事実と思っているのは、どういう状況から解釈したかによって変わるということを理解しておく事が重要だということです。

(3) 誤りを指摘しない

あやまりを指摘しない事の重要性は、人間は感情の動物だからである。相手の間違いを指摘するという事は、指摘を受けた本人にとれば、自分の知能、判断、誇り、自尊心、に空手打ちを食らっているのと同じである。指摘されたことが正しければ正しいほど、逃げ場がなくなるので心はさらにかたくなになり、指摘した人間を好きになることなどない。

相手に愛情を持って話し、その愛情が相手に伝わらない限り指摘で良い人間関係を保つことなどできないのである。

私たちはあまり大した抵抗を感じないで自分の考えを変える場合がよくある。

自分が買った装飾品の請求書を見てあまりの高値に後悔していた。ある婦人がやってきて、「ずいぶん法外な値段ね。大分儲けられたんですよ」、じつは彼女の言う通りだった。だが自分のおろかさを暴露するような事実好んで耳を傾ける人間はほとんどいない。大いに自己弁護をやったのである。

次の日、別の婦人が尋ねてきて、同じ装飾品を見て、しきりにそれを誉めそやし、お金があつたら自分もぜひ欲しいものだと言った。それに対する彼の反応

は、前とはまるきり違っていた。

「でも、実のところ、私にもこんなものを買うお金はありません。どうも、ぼられたような気がします。注文しなければ良かったと後悔しているんです。」

相手の出方がやさしく好意的であれば、あっさり兜をぬいで自分の非を認めることはよくあることだということを、知っておかなければならない。

今の社会では話すことは訓練される機会が多いが、聴くことの訓練は少なく、指摘より共感の方が何倍も難しいのが、現実である。

「7」仮説

長年PTに携わることで、自分のコミュニケーション能力の向上や、ビジネスの発展という経験から、このビジネス活動の核となっている、コミュニケーション能力（共感・傾聴・受容）を向上させるために、PTは最適な訓練になり、続けることで、コミュニケーション能力が身に付き、人との関係がスムーズなものになるのである。

「8」検証

上記の仮説のもと、2001年8月より2006年3月までの4年半、月1回、10時～3時30分までのワークショップの中で、8名のメンバーがどのように向上したか、検証する。

毎年1月は仕事での一年の目標、12月は仕事面での一年を振り返っている。またお互いのビジネスでの昇格した時などは、PTでお祝いをしている。

2002年8月にはプレイバック・ユ어의パフォーマンスを見て、2003年4月にはシャクリーのグループで、東海林さんのコンダクティングのもと、自主公演をしました。

シャクリーのPTでは、シャクリーの話題に関しては、アドバイスが入ることもあります。仕事の発展に焦点をあてるというのが目的の一つでもあるためです。しかしアドバイスもあくまでも自分の経験を基にしたアドバイスであり、PTの理念の一つである批評や批判にならないように、リーダーの指導のもとに行われている。

4年半にわたり継続してきたワークショップの参加者8名にコミュニケーションについて、PTをする前と今現在とを比較してどのような変化を感じているか、アンケートを自由記述で書いてもらった。（±4の範囲で書いてもらいました）

対象となる8名のPT歴・シャクリー歴は以下通りである。

人	PT歴	シャクリー歴	人	PT歴	シャクリー歴
A～	1年	3年	E～	3年	2年

B～	2年	5年	F～	4年	12年
C～	3年	10年	G～	4年半	12年
D～	5年	15年	H～	8年	15年

質問

- ① 始めての人にたいして変化はありましたか？
- ② 今まで知っている人に対してはどうですか？
- ③ 共感するという点はいかがですか？
- ④ 傾聴するという点はいかがですか？

	①	②	③	④	平均
A	+1	+2	+1	+2	+1.5
B	+3	+2	+3	+3	+2.75
C	+3	+3	+2	+2	+2.5
D	+3	+3	+3	+4	+3.25
E	+3	+3	+3	+3	+3
F	+2	+0	+3	+3	+2
G	+3	+3	+4	+3	+3.25
H	+4	+3	+3	+2	+3
A～H平均					+2.65

数字に関しては平均2.65変化したという結果がでた。

①～④に関する自由記述は以下の通りです

- ①
 - ・共通の話題については話せるが、見つけられなければ、まだ話に困る
 - ・以前より構えずに話せるようになった
 - ・PTで自然な暖かい対応をしてもらったので、接し方が学べた
 - ・話を聴いてもらう経験をして、楽に話せるようになった
 - ・大勢の前で話すのが苦手でしたが、PTを続けている内に話せるようになりました。
 - ・こちらが友好的な気持ちで接することができるようになったので、今までよりも早く親しくなれている。
- ②
 - ・返って相手の気持ちを考えすぎて、深く会話できなくなってきているよう気がする。
 - ・以前より話すことや理解してもらうことの難しさを感じるようになった。
 - ・気持ちを切り替えられるようにはなた。
 - ・相手の気持ちを思いやって話せるようになった。
 - ・ちがう角度からも相手を見られるようになった
 - ・相手の心にある話の大切さが分かるようになった。
 - ・冷静に最後まで対応できるようになった
 - ・今までより人を受け入れられるようになった

- ③
 - ・自分が受け入れられる人や話は共感できるが、まだ自然に溢れてきていないと感じる。素直に共感できたら幸せだなあと思う。
 - ・共感できた時素直な気持ちになりました。
 - ・共感力が高まったと感じる。
 - ・ストーリーでは特に共感していると感じる。自分の心がオープンになっていると感じる。
 - ・空気を読むことで安定できる。
 - ・人を批判する気持ちが減り自分が楽になり、人と早く親しくなれるようになった。
 - ・相手に共感することで自分が素直に出せる。

- ④
 - ・今までも聴くことが得意だったんですが、話の奥を考えるようになり、何を一番話したいのか、考えるようになった。
 - ・相手の姿や表情など心の目を開けて気持ちを感じるようになりました。
 - ・真剣に無に近い心境で聴こうとしています。傾聴するよい訓練にもなっています。
 - ・質問をしたり意見を聞くのが楽になりました。さらに身に付けていきたい。
 - ・大切なことや、ポイントを見逃さなくなりました。
 - ・傾聴できたとき、きもちが分かり、様子が見えるような気がします。

「9」考察

アンケートのHの人は、④の傾聴するということが、もともと得意な人であるにもかかわらず、+2という結果がでた。

Aの人はPT歴が一年なので、今後の変化が楽しみである。Fの人の②の質問で0というのも、PTをするようになって、人の様々な感情を感じるようになって、かえって話せなくなったような状態である。この先がどのように変化するのか興味深いところである。

スタート時点から、それぞれに能力の違いがありライン引きは非常に困難ではあるが、各自がPTをする前と後の変化は、平均で+2.65という事から見ても確実にあったという結果がでた。

このことから、PTをすることは、特に人とのコミュニケーションなくして発展することのないこの仕事において、非常に効果的であるといえるのである。

アンケートのHの人は、④の傾聴するということが、もともと得意な人であるにもかかわらず、+2という結果がでた。

Aの人はPT歴が一年なので、今後の変化が楽しみである。Fの人の②の質問で0というのも、PTをするようになって、人の様々な感情を感じるようになって、かえって話せなくなったような状態である。この先がどのように変化するのか興味深いところである。

スタート時点から、それぞれに能力の違いがありライン引きは非常に困難ではあるが、各自がPTをする前と後の変化は、平均で+2.65という事から見ても確実にあったという結果がでた。

このことから、PTをすることは、特に人とのコミュニケーションなくして発

展することのないこの仕事において、非常に効果的であるといえるのである。

P Tのどのような部分がコミュニケーション能力を促したか振り返ってみた。要素の一つとして、ワークショップの中では、*ストーリー、という最終目的に進めるために*動く彫刻、*ペアーズ、*S&M、*他己紹介、*リ・テル、物語を演じる等、様々なエクササイズをしながらウォームアップを繰り返している。これらは、人の話を聴き、気持ちを感じ、エッセンスをとらえ、共感し、表現し、協力し全員で作り上げると言うことが必要となり、それが毎月繰り返し行われてきた点は大きな理由といえる。

コミュニケーションの秘訣である相手を指摘しない、「P Tは批判なしに人の話に耳を傾けることができ、集団の中で行動でき、自発的になれる、心を大きく開けるようになる事」というP Tの最終目的と一致している。

シャクリーのP Tでは、シャクリーの話題に関しては、アドバイスが入ることもあります。仕事の発展に焦点をあてるというのが目的の一つでもあるためです。しかしアドバイスもあくまでも自分の経験を基にしたアドバイスであり、P Tの理念の一つである批評や批判にならないように、リーダーの指導のもとに行われている。

この指摘しないという点においてP Tスクール代表、宗像佳代氏は、ありのままを受け入れられるという経験からくる自信は、人を自由にし、自発性が促され、積極的に自分自身を表現し、心をオープンにできるようになるのである、と言っている。

基本的なコミュニケーション・スキルの学習のためには、自己理解、他社理解力が必要であるが、P Tの訓練の中では充分それらが習得できる。

* P Tは

個人としての能力向上～表現する・傾聴力・語る・伝える・一体感を作る
仕事人としての能力向上～チームワーク・創造性・自立・組織社会に貢献
以上のようなねらいと目的を達成できる。

* P Tを実践することで

即興劇はアクター同士の共同作業である。
知らず知らずのうちに、他と調和する能力、協調性が養われていく。しかも瞬時に判断し行動に移せる協調性は、ビジネスの場面、とりわけ営業面や組織が同じベクトルのもとに進もうといった場面では大いに役立つ。
繰り返し劇を演じていく中で、その人のことをより深く知るようになり、価値観や、行動パターン、生き方にいたるまで理解が深まるのである。

P Tの繰り返しの中で

- ・状況対応能力
- ・対人関係能力（柔軟性・調和・協調性・リーダーシップ能力・共感能力・傾聴力）
- ・プレゼンテーション能力
- ・セロフコントロール
- ・創造力
- ・問題解決能力

これら能力が習慣として本当の意味で身につくのであると林氏、宗像佳代氏は述べている。

（「企業と人材」より）

そしてP Tの舞台では、相手の立場にたつという訓練が、自然に行われる。そこに自分の意見や感情は入れないのである。

コンダクターはテラーの気持ちを引き出す為に、アクターが演じる為に必要な情報を質問をして得ようとし、アクターはその答えを注意深く聴き、その言葉の強弱や、体や雰囲気から、与えられた役の人の気持ちを察するという作業をしている。ミュージシャンは場面や気持ちを感じ取り、効果的な音を出すことで、物語をより際立たせようとする。

これらはまさに自分のことをチョットの間横におき、相手の立場に立ち、傾聴し、協力しようとする作業なのである。それはテラーに対して、精一杯のプレゼントをするという、心から出発しているものだからである。

これは「自分のして欲しいことを他の人にする」というシャクリーの理念とも一致する行為なのである。誰でも自分の話に耳を傾け心から受け入れてくれたら嬉しいものである。だから他の人に対しても、そのようにするのである。

観客にもそれはあてはまる。他人の語っているストーリーの中に、自分の人生をダブらせて見ているものなのである。客観的な立場で見ながらも、常に自分に置き換えて共感している。そして今まで気づかなかった他者の立場にふと身をおき、相手を理解する気持ちへとつながっていく。

ストーリーという楽しい劇を見ながら、相手の気持ちを身を持って考え、相手の立場にたつという訓練になっているのである。

さらにシャクリー活動では通常、活動の中で起きた出来事や、目標、将来の夢などは会話の中だけで行われるが、P Tのワークショップでは、これらをストーリーで演じることで、自分の姿や相手の気持ちを実際に感じたり、夢が叶ったシーンを自分で考え彫刻で作るなど、視覚化することで、目標に向かって前進するのに効果的なイメージトレーニングになっている。

アクターの経験は人の前で話す事が苦手な人には大変自信のつくものである。ワークショップの始まりには全員が必ず今の気持ちや今朝どんなことがあったか、などを話すことも、自然と自分の気持ちや日常にフォーカスするようになり、整理して話せるようになってきている。

以上の点でP Tの積み重ねが、シャクリービジネスで自信が持てず、拒否される恐怖から今ひとつ前進できない人、批判的になって人間関係に苦しんでいる人、大勢の中で混乱してしまい人とのコミュニケーションやグループ活動に支障を抱えている人に対して、大きな効果が得られた理由である。

おわりに

シャクリーのプレイバックの仲間がP Tを続ける事で、人間関係がスムーズでさらに深まり、仕事が大いに発展してゆくことを心から祈ると共に、多くの企業も含めた、沢山の人がP Tを知ってより豊かな人とのつながりを持つように活動していきたいと考えます。

論文を書くにあたり、たくさんの方々に支えられたことに感謝したいと思います。

ジョナサンさん、リーダーシップコースにあたり、論文を書くことにより、考える機会を与えて下さったことに感謝します。

宗像佳代さんいつも大切な時にサポートとアドバイスをくださりありがとうございます。

札幌にプレイバック・ユーを立ち上げてくれた嶋守優子さんに感謝します。

ユーの仲間たちは10年という歳月をともに歩み支えてくれました。心から感謝しています。

4年半一緒にP Tに参加し、惜しみない協力をしてくれた仕事仲間に、深く感謝しています。

伊東幸枝さんは自分の修論を抱えている中で、私の論文に何度もアドバイスの時間をとっていただきました。深く感謝しています。

4年半のワークショップを続けていただいたき、支え指導して下さったお陰で論文を書くことが出来ました。東海林義孝さんに心からの感謝を表します。

参考文献

「人を動かす」

著者・D・カーネギー 出版社 創元社

「自己を伸ばす」

著者・アーサー・ベル 出版社 創元社

「聞き上手・話上手」

著者・扇谷正造 出版社 講談社

「7つの習慣」

著書・スティーブン・コヴィー 出版社 キング・ベアー出版

「99.9%は仮説」

著書・竹内 薫 出版社 光文社新書

「企業と人材」

著者・林 紀光・宗像佳代 1998.9.20 P51~58 出版社