

鎌田浩毅 (かまた・ひろき)

1955年東京生まれ。東京大学理学部地学科卒業。理学博士(東京大学)。通産省(現・経済産業省)を経て1997年より京都大学大学院人間・環境学研究学科教授。全学向けの講義「地球科学入門」は毎年数百人を集め、「京大人気No.1教授」としても名高い。2021年より京都大学名誉教授、2023年より京都大学経営管理大学院客員教授。2025年のベストドレッサー賞(学術・文化部門)受賞。専門は火山学、地球科学。科学をわかりやすく伝え自然災害の警鐘を鳴らす「科学の伝道師」として活躍。著書に「災害列島の正体」(小社刊)、『想定外を楽しむ』(幻冬舎新書)、『大人のための地学の教室』(ダイヤモンド社)、『みんなの高校地学』、『地学ノススメ』(ともにブルーバックス)、『知っておきたい地球科学』、『火山噴火』(ともに岩波新書)など。

オタク科学者の 超コミュニ ケーション術

鎌田浩毅

Hiroki Kamata

ベストドレッサー賞受賞
の「京大No.1」地学教授も
昔は話が
ドヘタ
だった!

安心させるつもりが視聴者を怖がらせ、
学生に不人気講義だった
研究一筋の科学者を劇的好転させた
「コミュニケーションのツボ」とは?

定価: 本体1,000円+税

扶桑社新書 567



オタク科学者の超コミュニケーション術

鎌田浩毅

扶桑社新書 567



ISBN978-4-594-10226-5

C0295 ¥1000E



定価1,100円
(本体1,000円+税10%)

扶桑社

少し意識を変えるだけで、
「人に伝わる」会話が
身につく!

そもそも何が悪いのか?

伝える技術を磨く6つのドリル

相手の伝えたいことを「キャッチする」

他人に伝えるにはまず自分を知ること

鍵になる「フレームワークの橋わたし」とは?

自分を少しでも魅力的に見せる

鎌田式「**伝わる人**」自己診断チェックシート

オタク科学者の 超コミュニケーション術

コミュニケーションの達人が教える「オタク」のコミュニケーション術

著者：オタク科学者 著者：オタク科学者

はじめに

二〇二五年のベストドレッサー賞を受賞

私は、地学、火山学を専門とする地球科学者だ。でも、大学教授とは思えないような派手な服装で大学の教壇に立っているし、メディア出演や講演会でも「奇抜」と言われるようなファッションをしている。

トレードマークは真っ赤な革ジャン、極楽鳥のような色彩のシャツ、黒地に金の柄のセーターなど……。このような出で立ちで大真面目に火山や噴火のことを解説している私をご覧になったことがある人もいるだろう。

二〇年以上、ボリーナスのすべてを服につきこんできたおかげか、大変光栄なことに二〇二五年の学術・文化部門ベストドレッサー賞を受賞した。自慢話に聞こえたら申し訳ない。ただ、私にとってこうしたファッションは、学生の授業への関心を高めるための

大事な戦略だったのである。

私はもとからファッションに興味があつたわけではない。京都大学で教授になってしばらくは、ジーンズに白衣を羽織^はって講義をする、どこにでもある地味な理系の研究者だった。

ところが、あるとき、授業のすぐあとでレセプションパーティーに駆けつける予定が入り、おしゃれな服を着てそのまま教壇に立った。このときの驚きを私は忘れない。

いつもと同じ授業をしたはずなのに、学生たちの食いつきがまったく違うのである。いつもは水溜^がれを起こした草のように萎^しれていて彼らの姿勢がピンと立ち、普段は眠そうにしている目が、しっかりと見開かれてこちらを見ているではないか。同じ講義をしながらこれほどまで異なるのかと、次の週からまず服装に気をつかうことにしたのである。

教室に来る学生にとって、残念ながら「地球科学入門」という地味な講義はさして関心のあるものではない。こうした彼らに講義を聴いてもらうために、大学生が関心を持つ「ファッション」を前面に押し出すことで、私（＝講義の内容）に興味を持ってもらうとしたのである。

必ず来る南海トラフ巨大地震の存在

学生たちには、せっかく授業に出るからには講義の内容をちゃんと聴いてほしい。なぜなら、二〇一一年三月の東日本大震災以降、日本は「大地変動の時代」に入ってしまったというのを、「自分ごと」として知ってもらいたいからだ。

「大地変動の時代」に何が起こるかは、「おわりに」で詳しく説明するが、二〇三〇年代に南海トラフ巨大地震が起こることは確実視されている。それによる「西日本大震災」では甚大な被害が予想されている。また南海トラフ巨大地震によって、富士山噴火が誘発されるかもしれない（富士山は休火山ではなく、活火山である）。二〇三〇年まではもう数年しかなく、首都直下地震はいつ起きてもおかしくない状態だ。

地震や火山の噴火など、自然災害を相手にした場合、災害を防ぐ「防災」は非常に難しい。しかし、被害を少しでも減らす「減災」は、できることがたくさんある。そのためには、地学の知識が欠かせない。

ファッションに興味を持って授業に出てくれた学生が、地震や火山の理解を深めてくれば、何よりの成果である。テレビや講演でも派手な衣装で登場すると印象に残りや

すく、結果的に伝えたいことが伝わりやすい。

地球科学者である私は、火山の噴火や地震のメカニズム、備えとしてとるべき行動などについてならいくらでも語ることができる。南海トラフ巨大地震での被災者は約六八〇〇万人と想定されている。日本の総人口の半数を超える膨大な数字である。

一方、もしも私の講演会に来てくれた人がまわりの三人に話して、その三人がまたまわりに話してくれたら、いずれその六八〇〇万人にたどり着く。「聴いた人がまわりに伝えたいようになるように話す」。それが「科学の伝道師」たる私の使命である。

なぜこのような考えにたどり着いたのか、私がしでかした失敗から紹介しよう。

届いていなかった地震情報

研究者は、学問を究めていく以外に、研究成果を社会に還元しなければいけない。知識を一般に伝え、次世代に生かす責任がある。これを「アウトリーチ（啓発・教育活動）」と呼ぶ。

私がアウトリーチの必要性を強く感じたのが、一九九五年の阪神・淡路大震災だ。

私たち研究者の間では、近畿地方は活断層の巣であり、いつ地震が来てもおかしくないということはわかっていて、それを一般にも伝えていたつもりだった。ところが人々は「関西には地震がない」と思っていたのである。地震に対する備えができていなかったため、六四〇〇人もの方が亡くなった。これには衝撃を受けた。

また、二〇〇四年にインドネシアのスマトラ島沖で大地震が起こり、高さ三〇メートルもの大津波がインドネシアだけでなく、タイ、マレーシア、インド、スリランカ、モルディブ、さらには遠くアフリカ大陸まで到達し、被災者は約二〇六万人、死者・行方不明者数は約二三万人、被害総額は六八億ドルを超える未曾有の被害をもたらした。

この津波を取り上げた民放の番組で、サーフィンをしている少女に取材をしたところ、「津波が来たらサーフボードに乗って逃げる」と笑っていた。「津波に乗れるわけがない」という研究者の常識は、一般の人にはまったく伝わっていなかったのである。

伝えるということとはとても難しいということを、私はさまざまなシーンで知ることになる。

テレビ生出演での大失敗

スマトラ島沖地震よりも前の話だが、北海道の有珠山^{うすざん}が二三年ぶりに噴火をしたことがあった（二〇〇〇年）。翌日の朝の情報番組に生出演することになった私は、高視聴率番組ということもあって、気合いを入れてスタジオへ出かけていった。

私は有珠山噴火の現状、メカニズムや今後の見通しなど、いままでの研究成果を端的にかつわかりやすく、火山専門家の立場から説明した。とどこおりなく解説したつもりだったが、それがとんでもない大失敗だった。

放映後に録画ビデオを見直して、私は哑然^{あぜん}とした。確かに内容は的確なのだが、しゃべっている内容が難しすぎるのだ。「水蒸気爆発」や「火砕サージ」といった専門用語や「dry up」などの英語を連発し、それに何といっても表情が硬い。怒っているような顔つきで、おまけにきわめて早口になっていた。

初めての生放送ということもあって意気込んだのはいいが、いささか緊張していたのである。

結局、視聴者にいちばん伝わったのは、この緊張感だけだったと思う。すなわち、火

山の噴火など見たこともない視聴者に、言い知れぬ恐怖感を与えてしまったのである。「北海道の山が噴火して、なにか学者がコワイ顔でまくしたてていた。何だか恐ろしいことになりそうだぞ」

「有珠山はこれから大爆発するに違いない。専門家があんなに緊張してしゃべっているからきっと大変なことが起きる……」

後日、録画ビデオを見てもらった研究者ではない友人が言った感想もまったく同じものだった。

実際に私が述べたことは、「今回は噴火の予知に成功し、一万人以上がすでに避難していたので、死傷者は一人も出ませんでした。火山学者は地下のマグマの動きをきちんと把握しています。今後の動きは観測データを見ていれば何も心配ありません」ということだった。にもかかわらず、正反対の印象を視聴者に与えてしまったことに、私は愕然としたのである。

専門オタクならではの無自覚

もうひとつ、良いコミュニケーションの必要性を痛感した経験がある。

私は一九七九年に東京大学を卒業し、あわよくば官僚になろうと思っていた。実は大戦時代は落ちこぼれで、東京大学理科二類に進んだものの、駒場の教養課程での成績が悪くて希望の学科に行けず、興味のなかった地学科に振り分けられた。

専門課程の本郷でも地学はたいして面白いと思えず、地学と縁を切りたくて国家公務員試験を受けたのだが、意図した行政職ではなく研究職での採用。つくばの通産省地質調査所（当時）というところで地質学の研究者生活をはじめることになった。

ところが研究所に入って九州で火山に出会ってから急に火山が面白くなってしまう、一八年ほど研究所で火山学および地球科学の研究を続けた。そして、一九九七年、四一歳のときに京都大学の教授に就任することになった。これは、基礎研究よりも、先に述べた「アウトリーチ」の活動に専念したほうがいいと判断したためだ。そのときから私の生活が一変した。

大学という「一般社会」に出てきて、学生はもちろん、ビジネスパーソンや講演会に

来てくださる方などつきあうようになり、講義や会議、飲み会や人生相談など、人とコミュニケーションをとることが大切な仕事となったのだ。

研究所にいたときは、好きな火山の研究に没頭し、同じような学者たちと話していた「オタク研究者」でいられたので気づかなかったのだが、大学に移って、自分がビジネス上でも周囲の人にちゃんと意思伝達できていないことを痛感したのである。

火山のことならいくらでも話せるが、逆にいえば自分の専門以外のことで人と話を合わせられず、一向に通じないことがある。自分の得意な分野以外の話題で盛り上がるのが、かなり難しいのである。社会の中に生きていくうえで、これは大変不便である。オタク火山学者の抱えた問題だった。

オタク研究者からオモロイ教授へ

このように私は、授業で、大学の仕事で、テレビで、他人にうまく話を伝えられないもどかしさを感じてきた。一方で、うまく伝えなければいけない必要性（アウトリーチ… outreach）も感じている。

それから私のコミュニケーションの研究が始まった。私自身が周囲の人とどのような会話を交わし、どういった反応を得てきたかについて、詳細に分析してみることにした。人間関係を「人と人のあいだのシステム」としてとらえ直してみることにしたのだ。

根はオタク研究者である。そんなにスムーズに話法がするすると上達したわけではない。しかし、学生たちにはわかりやすい言葉を選び、興味を持ってもらえる勉強法や科学だけでない人生論なども交えるようにした。いつしか、私の授業は京都大学の教養科目で一番人気となっていた。

「良いコミュニケーション」は、私が学生や一般の皆さんに知識を届けるためにいい仕事を、ただでなく、社会で生きるための必須の武器である。

ビジネスパーソンも、自分が納得する仕事をするだけではダメで、組織から認められ、給料やポストに反映されなければいけない。私は、身を立てるためにも、コミュニケーションのスキルが必須だと思っている。

さらに、仕事だけでなく私生活でも良好な人間関係は必要だ。「煩わしい人間関係なんていらぬ」という人もいるかもしれないが、あったほうが断然トクであるし、人生が豊かになる。

本書では、私が「オタク研究者」から「オモロイ教授」に変身するまでの試行錯誤の中から見つけた「逆転のコミュニケーション術」をお伝えしたいと思う。

本書は、私が「オタク研究者」から「オモロイ教授」に変身するまでの試行錯誤の中から見つけた「逆転のコミュニケーション術」をお伝えしたいと思う。本書は、私が「オタク研究者」から「オモロイ教授」に変身するまでの試行錯誤の中から見つけた「逆転のコミュニケーション術」をお伝えしたいと思う。

本書は、私が「オタク研究者」から「オモロイ教授」に変身するまでの試行錯誤の中から見つけた「逆転のコミュニケーション術」をお伝えしたいと思う。本書は、私が「オタク研究者」から「オモロイ教授」に変身するまでの試行錯誤の中から見つけた「逆転のコミュニケーション術」をお伝えしたいと思う。

第一章

第2章 おJOKU

目次

本書は、私が「オタク研究者」から「オモロイ教授」に変身するまでの試行錯誤の中から見つけた「逆転のコミュニケーション術」をお伝えしたいと思う。本書は、私が「オタク研究者」から「オモロイ教授」に変身するまでの試行錯誤の中から見つけた「逆転のコミュニケーション術」をお伝えしたいと思う。

本書は、私が「オタク研究者」から「オモロイ教授」に変身するまでの試行錯誤の中から見つけた「逆転のコミュニケーション術」をお伝えしたいと思う。本書は、私が「オタク研究者」から「オモロイ教授」に変身するまでの試行錯誤の中から見つけた「逆転のコミュニケーション術」をお伝えしたいと思う。

目次

はじめに — 2

二〇二五年のベストドレッサー賞を受賞／必ず来る南海トラフ巨大地震の存在／
届いていなかった地震情報／テレビ生出演での大失敗／
専門オタクならではの無自覚／オタク研究者からオモロイ教授へ

第1章 なぜ相手に伝わらないのか — 19

ファクション活用の失敗／「フレームワーク」という考え方／
「フレームワーク」とは何か／専門家の持つコミュニケーション・ギャップ問題／
フレームワークに優劣はない／
「わかっているだろう」と思わず、必ず言葉で説明する／「わかった」の罠／
人は見たいものしか見ていない／フレームワークはどのように作られるか／
フレームワークは変化する／相手の退屈に気づかない／話が長い／
適切な視線やジェスチャー／自分が好きなことだけ話してしまう／

同世代としか話せない／人と気軽に付き合えない／
なぜか相手の気分を害してしまう／論点がわかりにくいと言われる／
まずは「自分の話は伝わらない」という出発点に立つ

【コラム】 — 58

今日からあなたがやるべき、「伝える技術」を磨く六つのドリル

ドリル1 あなたが「何の人」か、初対面の一瞬で伝える

ドリル2 話題を「自分ごと」に言い換える練習

ドリル3 「伝わらなかった経験」を三つ書き出す

ドリル4 双方向のフィードバックループを作る

ドリル5 話す内容を三つに絞る練習

ドリル6 ポジティブ指示に言い換える練習

第2章

相手の伝えたいことを 「受け取る」技術を磨く — 75

相手のフレームワークを知る／相手の関心に関心を持つ／
見かけから相手を知る／他人に対する態度と言葉をよく観察する／

第3章

自分を知る

105

「事実」と「意見」を分けて聞く／人は言っていることを自分から言う／
会話の中で盛り上がる話題を探す／逐語のススメ／「不安言葉」を見逃さない／
非言語メッセージから探る／視線を追いかける／行動だけが真実／
相手が話しやすい環境を作る／話の腰を折らない／肯定しながら聞く／
会話のきつかけとなる質問／「言い当てゲーム」の効用／相手の考えを整理する

自分を知る／自分のフレームワークは見えにくい／
自分のやりたいことを声に出してみる／変えられるのは自分だけ／
体の感覚に敏感になる／イライラをデータ化する／
良いコミュニケーション、悪いコミュニケーション／
橋わたしに必要な部分だけを変える／「一点だけ譲歩法」／
敢えて「負けカード」を出す／結果をイメージする／「翻訳機法」／
「形から入る」テクニク

第4章

話をもつれたとき

133

話をもつれても「技術」で戻せる／「呼び水法」／「スローボール法」／
「虎の威を借る法」／「先手必勝法」／こじれそうになったら場をはす／
気分転換メニューを準備／「別件から処理法」と「お天気雑談法」／
「天の邪鬼法」／数多くの代替案を用意する／たとえ話とエピソード／
ビジュアルで視覚に訴える／伝えたい事柄を強調する

第5章

自分を少し魅力的に見せる底上げ術

155

笑顔は万能の武器／教養を身につける／常に「好奇心」を持つ／
想定外でも対応できるようになる／読む力をつける／
難しい内容にぶつかったときは「棚上げ」する／
難しい内容は、バラバラの要素に分解してみる——「要素分解法」／
「脱デカルト」というフレームワーク変更／時間尺度の違うフレームワーク／
本に読まれすぎない／言葉を選び言い回しに気をつける／
相手の気分を損ねない言葉がけ／指示するときは丁寧な口調で話す／

否定するときは「のし言葉」をつける／「空気」を作って集団を動かす／
ノリの良さを使得って盛り上げ協力を得る／
安全で気楽な「ゼミ・カウンセリング」／
他人事なら余裕を持って見られる／人に好かれる六原則

おわりに——大地変動の時代に備えよ——

190

三・一一の地震は寝た子を起こしてしまった／大津波が起こる「海の地震」／
M9クラスの北海道・三陸沖地震／被害を減らす「減災」の仕組み／
二〇三〇年代・南海トラフ巨大地震／富士山噴火誘発の恐れ／恐るべき火山灰／
首都直下が危惧される「陸の地震」／知識は命を救う

ファッション活用の失敗

学生を目の前にして自分の専門を講義する際に、学生が関心のありそうなファッションを自分も身につけることで、「相手の関心を引き寄せる」という考え方を採用し、まずまずの成功をおさめた。

人は見かけに左右される傾向が大いにあり、第一印象がきわめて大切だ。見かけを取り繕うことは、初心者でもお手軽に始められる手法である。そこで私は「オモロそうな教授が何やら熱く語っている」と思ってもらうことを、初期の目標としたのだ。

学生たちの反応がすこぶる良いのに気をよくした私は、次第にファッションにのめり込んでいった。洋服選びはエスカレートし、毎回異なる柄の服を着るのは言うに及ばず、大学の教授が到底着用しそうなもないモード系の最新ファッションも採り入れ、新聞・雑誌にまで取り上げられた。

この結果、何よりも服装に興味を持つ学生が増え、無粋な科学者であるにもかかわらず彼らと美意識や教養にまつわる話を交わすようになった。ところが、私にとってファッションの活用は、成功例ばかりではない。

ある年、私は地方の博物館主催の公開講座に招かれて、火山の話をするようになった。会場には定年を迎え向学心に燃えた年配の方がたくさん聴きに来ておられていた。大学での評判に気をよくしていた私は、ここでも派手な皮ジャンに色物のネクタイを締め、洗いざらしのブランドジーパン姿で講演に臨んだのである。

このときの参加者の反応は、何とも情けないものだった。

「大学教授なのに何という格好だろうか」

「あれでは遊び人の姿です」

揶揄と中傷の嵐だった。講演会を企画してくださった県職員の方々には、はなはだ申し訳ないことをしたといまでも思う。

ここまで読んでいただいた読者にはおわかりのことと思うが、聴衆の価値観と要望に合わせた服装をしていかなかった私が、間違っていたのである。

最先端のファッションに興味を示す二〇代と、教授の専門の話を聴きに来た六〇代とでは価値観が異なるのは、当たり前である。世代ごとに異なる価値観を前もって予測して、自らの振る舞いを決めなければならなかったのだ。

「フレームワーク」という考え方

あるとき、私のコミュニケーションがうまくゆかないのは「フレームワーク：Frame work」が合わないからだとかウンセリングを専門にしている友人から教えられた。

フレームワークとは「考え方の枠組み」のことだ。「頭の中の思考パターン」であり、これは育ってきた環境や知識の水準など、各人が持っている固有の価値観であると言ってもいい。

先ほど例に出した、講演会でのファッションの失敗は、この「フレームワーク」世代ごとに異なる価値観を間違えたためであつたのだ。

良いコミュニケーションを取るためには、どうやらフレームワークという言葉がキーワードらしい。人のフレームワークがよく見えるようになることが、人づきあい上達の秘訣ではないだろうか。

そのように人間関係を見てゆくと、案外うまくゆくようだと思い、自分でもいろいろと実験をしてみた。そうするとたしかに、自分のフレームワークと他人のフレームワークが通じたときに、良好な人間関係を持てるのである。

いまから言えば、テレビに生出演したときも、視聴者のフレームワークのことをまったく考えていなかった。「相手は火山についての知識がない」ことを念頭に、表情を柔らかにしてゆつくりとした口調で、「有珠山は大丈夫です。これからどうなるかはテレビで見て下さいね」と言えばよかったのである。

視聴者の不安や興味の向く方向を考えながら、火山の実態をわかりやすく説明し、自然への畏敬を語り、噴火が起きても犠牲者を出さない方法を伝えること。特に、無責任な風評被害が発生して火山の麓で生活する人たちに打撃を与えるのを防ぐことが、そのときの役目であり、いまも火山学や地震学の研究成果をわかりやすく伝えることが私の仕事だ。

そのためには、研究者としては当たり前前の価値観や常識（私のフレームワーク）は捨て置き、世間の尺度で考え、語りかけることが必要なのである。

「フレームワーク」という考え方は、本書では重要なポジションを占めるので覚えておいてほしい。

本書を読み進むと、上手なコミュニケーションの方法論が自然に身につくようになっていく。フレームワークの原理から発展して、良い人間関係を作るテクニックを知る。

具体的にいかに行動すれば自分の求める方向に発展させていけるかを、学ぶのである。その結果、たくさんの人と良いコミュニケーションをとれるようになることを、目標にしている。

さらに本書では、言葉そのものの使い方について学ぶことも目指している。なぜなら、言葉は人と人がコミュニケーションを行う最大の道具だからだ。良いコミュニケーションの基盤には、適切な言葉を発する技術がある。ここではコミュニケーションの構造を研究する現代心理学の技法をいくつか導入している。

最初は、フレームワークとは何かということから解説し、どのようにフレームワークの橋わたしをしたら人とうまくゆくかについての実践的な処方箋を出したいと思う。最終的に読者には、「コミュニケーションの名人」となる生き方を体得していただきたい。

「フレームワーク」とは何か

フレームワークとは、先にも述べたように、世代や職業、生育環境などによって個人ごとに異なる価値観である。世界をどう切り取るかという視点によって、フレーム（枠

組み）が変わるということだ。

たとえば、スマートフォンを見せて「これは何でしょう？」と聞いたとしよう。

子どもはスマホを見て、「ゲーム機」だと言うかもしれない。

母親は、「これは連絡のための道具」だと言うかもしれない。

そして企業のマーケティングは、「これは消費者の情報源」だと言うかもしれない。

同じ「スマホ」というものを切り取っても、職業、収入、年齢などさまざまな条件・属性による価値観と判断基準で、答えはすべて変わるのである。

もうひとつ、例をあげてみよう。

たとえば「イヌ」という単語を聞いたとき、自分の家で飼っているチワワや柴犬を思い浮かべる人もいるだろうし、スヌーピーやアニメ「フランダースの犬」のパトラッシュなどのキャラクターを思い浮かべる人もいる。子どもの頃に噛まれた経験から「怖い！」というイメージを持つ人もいれば、ポメラニアンポメラニアンのふわふわの「柔らかさ」や忠犬ハチ公のような「忠義心」をイメージする人もいるだろう。

このような無意識での「知識の枠組み」や「判断の枠組み」のことを、頭の中にある「フレームワーク」と呼ぶのである。

専門家の持つ「コミュニケーション・ギャップ問題」

私の専門で言えば、いまの日本列島は地震や火山活動が頻発する「大地変動の時代」にある。繰り返すが、私の使命は「大地変動の時代」において、起こり得る事態やそのリスクについて、正しく一般の方々に知識を伝導することだ。しかしながら、こうしたときに地球科学者が一般市民を自然災害から守る手段を伝えるのは、それほどやさしいことではない。

というのも、巨大地震や噴火などは一般の人には見慣れない現象だからだ。

「なんとなく怖い」のはわかるが、「何」が「どのように」怖く、「どんな被害が」想定されるのか、そこまではわからない方が大半だろう。だからこそ、専門家である私は、実際に現象が起こる前に、それを正しく理解していただき、災害を未然に防がなければならぬ。

これからは、専門家や科学者が広く市民のためにフレームワークの考え方に基づいて、わかりやすくものごとを説明していかなければならないのだ。そうしなければ、科学はますます縁遠く訳のわからないものになってしまう。ここに危機感を持った私は、「科

学の伝道師」としてフレームワーク研究にのめりこんでいったのである。

フレームワークに優劣はない

フレームワークという考え方は、なにも科学者だけに必要なものではない。日常生活で他人と接するときのあらゆる状況でも役に立つことだ。つまり、自分から相手へ、相手から自分へフレームワークの橋わたしをすることは、さまざまな人にとって、もっと広く良好なコミュニケーションを保つために必須の考え方なのである。

たとえば、「正義」という概念は、フレームワークのひとつである。誰にもどの国家にもどの宗教にも正義がある。これを振りかざしているかぎり、正義と正義の果てしないぶつかり合いになり、決して解決はやってこない。おしなべて戦争は宗教戦争も経済戦争も、「聖戦」と呼ばれるこの正義の戦いから始まり、泥沼から抜け出せなくなる。また、「道徳」というのもフレームワークのひとつである。道徳を振り回せば、必ずそれに反発する人が現れる。道徳をめぐるこのような争いは人を幸福にはしない。フレームワークがまったく異なる人には、自分の正義も道徳も倫理も通用しないからである。

だからこそ、関係がうまくいかずに絡^かまってしまった現実には、フレームワークの観点でいったんほどいてみるといい。両者のフレームワークの違いを、頭を冷やして点検できれば問題のありかが見えてくる。

本書で説く「フレームワークの橋わたし」は、異なるフレームワークを公平に見ることを主眼とする。無理にどちらかへ合わせるようなことは決してしない。フレームワークには優劣がないという冷静な判断ができれば、あらゆる人間関係のこじれは解消されるのではないかと思う。

フレームワークの橋わたしの研究には、私の科学者としての長年の活動が深くかわっている。科学の視点は常に冷静である。そもそも科学者が自然現象を見るときには、虚心坦懐^{きょしんたんかい}に事物を観察しなければならぬ。

このときには、科学者がそれまで持っていたフレームワークから、一時的にせよ解き放たれている必要がある。言い換えれば、旧来の価値観から自由になったときに、現象の本質が見えてくるのである。

科学者はさまざまな現象を支配している原理を抽出して、モデル（作業仮説という）を立てる。このモデルが現実に合わせている場合には、そのまま先へ進んでいくのだが、

どこかで「合わない」という現実遭遇する。すると、当初のモデルに修正を加えて新しいモデルにする。

ここで、現実と合わなくなった古いモデルは、たとえ気に入っていたとしても捨てなければならぬ。過去の思い込み（そう、これがまさしく「フレームワーク」！）を引きずってはいは、新しい発見ができないからである。

こういう仕事をしていると、自分の嗜好^{しこう}やイデオロギーに縛られて目の前の自然現象（相手）が見えなくなってしまうようなことは賢いやり方ではない、とつくづく思う。自分のフレームワークが相手に合わないのであれば、即座に変更しなければならぬことを、科学者は肌身で知っている。

こういう作業を長年続けるあいだに、おそらく私は次第にフレームワークの掛け替えが自然にできるようになったのではないかと思う。ここで培^{つちか}った方法論を人間関係に応用してみたのが、本書である。

「わかってるだろう」と思わず、必ず言葉で説明する

我々日本人が好む心の動きに「以心伝心」がある。いちいち言葉で説明を加えなくとも、わずかの情報から相手を推し量り、事を進める姿に美点を認めるのである。「一を聞いて十を知る」という言葉もある。

以心伝心の例として面白い逸話がある。一九世紀フランスの作家、ヴィクトル・ユーゴー（一八〇二—一八八五）が、『レ・ミゼラブル』を刊行したときのことだ。ユーゴーは出版社の社長に本の売れ行きを尋ねるため、次のような手紙を送った。

「？」

すると出版社の社長から

「！」

というひと言だけの返事が返ってきたという。

「新刊の売れ行きはどうですか？」

「ばっちりですよ！」

ここでは二人の間に新著の刊行という共通の話題があったので、こうしたやり取りが

可能になった。極端に単純化した応答でも、意思疎通ができたのである。フレームワークが完全に一致する場合には、言葉さえ必要としないのだ。

とはいえ、さすがにこれは特例である。フレームワークが違うことが認識できずに行動すると、大きな失敗をする。以心伝心には落とし穴があると考えたほうがいい。

私はこの落とし穴にはまる名人である。大学に移って間もない、まだ私がオタク研究者だった頃のエピソードがある。学生をフィールドワーク（野外地質調査）に連れて行ったときのことだ。

岩石のサンプルを採取するために、三泊四日の縦走装備を持って活火山へ入った。山小屋に泊まるための食料や野営用のビバークセット、さらに火山ガスから身を守るためガスマスクまで持って出かけたのである。

さていよいよ岩石サンプルを採取しようとしたときである。「この岩を割ろう」と言ったところ、学生がハンマーを持ってきていなかったことが判明したのである。

ハンマー・クリノメーター（傾斜計）・地図は、フィールドワークにとって「三種の神器」である。よもやハンマーを忘れるとは思わなかった。あわれ鎌田フィールドワーク隊は、ずっしりと重い岩石を丸ごと抱えて持ち帰るはめになった。ほんの拳（こぶし）程度のサ

ンブルが研究用にほしかっただけなのだが、フレームワークの異なる学生に準備を託した私が悪かった。

残りの大きな火山岩は、いまでも大学構内の、決して噴火が起きるはずもない所でひっそりと風雨にさらされている。

「当然知っているだろう」と私が思っていたことは、共通ではなかった事例である。以心伝心はないのである。

「わかった」の罠

「以心伝心などない」ということで言えるのは、相手が「わかっているだろうと思う」のとは逆に、「わかった」という返事があってもわかっていないこともある、ということとも覚えておきたい。

ビジネスシーンで上司が部下に仕事を依頼したとき、上司の指示とは違うものが上がってくる、ということはあるだろう。上司から部下へ、部下から上司へ「本当に伝わっているのかな？」と思うこともあるはずだ。

これは「言い方が不十分だった」ということもあるだろうが、フレームワークが異なっていた、ということも大いに考えられる。人は、相手の言うことを自分のフレームを通して理解している。つまり、上司が言ったことが意図通りに伝わったかどうかは、部下のフレームワークによって異なるということだ。「わかりました」と言われても、あなたの意図通りに理解しているかどうかはわからないのである。

人は思い込みの強い動物である。この思い込みとは、とりもなおさず「フレームワーク」にほかならない。なかでも人は周囲から知らないうちに付加されたフレームワークに支配されやすい。自分では嫌っていても、親にいちばん強く影響されているようなものだ。

巷にも「思い込みの強い人」という言い方があるが、もともと人間は誰もが思い込みに凝り固まっているのである。自分だけの自由な意見を持っているように見えても、意見の根底にある思い込みから決して自由にはなれないのが、人間の特性なのである。

人は、自分ではどうにもならない思い込みを上手に使いながら、その思い込みの中で暮らす知恵を持っている。どうせ思い込みから逃れられないのであれば、思い込みと一緒に人生を送ったほうがいい。人間は無意識にそのように決断している。というのは、

そのほうがはるかに楽に暮らせるからである。だから人は思い込みを捨てるのが難しいのだ。

人は見たいものしか見ていない

もうひとつ大事な、知っておくべき人間の性質がある。人は勝手な動物で、自分の見たいように世界をねじまげて見ることがあるということだ。常に色眼鏡をかけて世界を認識している、と言っても過言ではない。心理学の世界では「認知のバイアス」もしくは「認知論」と言うのだが、すべてを本人の都合で決めていくのである。

私は以前、地質の研究のために、一年の三分の一以上は山にこもっていた。その頃の私のフィールドは大分・熊本県境にある九重火山^{くじゅうかみざん}だった。ここは高山植物が咲き乱れる九州でも屈指の美しい別天地である。

私は天然記念物のミヤマキリシマ^{ただなみ}（ツツジの一種）が満開の新緑の尾根で、もしくはこの世のものとも思えぬ美しい紅葉の直中に身を置いていた。にもかかわらず、いずれも覚えていない。そのどれもが目に入らず、ひたすら地表に露出する岩石と地層だけを

見つめていたのである。

むしろ美しい花や紅葉どころか冬枯れの季節のほうが露頭^{ろと}（地層の見える断面）がよく見えるから大好きで、芽吹きは地層が見にくくなるため鬱陶^{うつとう}しいと思っていたほどだ。地質学にとってミヤマキリシマも紅葉も邪魔者以外の何ものでもなく、だから九重火山に生えている植物など、まったく知らなかったのである。恐るべき認知のバイアスではないだろうか。

もう少し高尚な例も出してみよう。フランス一七世紀のモラリスト、ラ・ロシュフコー^{ラ・ロシュフ}（一六一三〜一六八〇）は、以下のように述べる。

われわれは、自分と同じ意見の人以外は、ほとんど誰のことも良識のある人とは思わない。

（『ラ・ロシュフコー箴言集^{しんげん}』二宮フサ訳、岩波文庫、一〇三ページ）

これもフレームワークが違う人同士では理解しがたい、という現実を表現している。たいていの人は、自分のフレームワークに合うものだけを好んで取り入れてゆく。本

を読んでも自分の考えと合うところしか頭に入らない、というのもそのせいである。その結果、刷り込まれた思い込みは強くなり、フレームワークの呪縛^{じまばく}はさらに堅固になる。まさに思い込みの拡大再生産なのである。どんなに優れた思想とて、時代と人の作った思い込みであり、それを人間は嘗々と伝承してきたのである。

フレームワークはどのように作られるか

うまくコミュニケーションが取れないときは、フレームワークの橋わたしを意識せず、自分のフレームワークだけで話してしまう、ということがある。

すでに述べているように、人はみな異なるフレームワークを持っている。フレームワークはそれまで生きてきた価値観によつて構築される。本人が気に入ろうが気に入るまいが、私も私自身のフレームワークからは決して逃れられない。

では、フレームワークは、どのように作られるのだろうか。

世の中には、自分でどうすることもできない条件がある。たとえば、男か女かは簡単には変えられない。

人権的な平等論はともかくとして、社会が決める男女の差異は、人格形成や価値観に大きく影響してきたことは誰もが認めるだろう。これは趣味や嗜好^{しこう}だけでなく、教育や職業まで規定することも多い。男だから女だからと言いつつ^{いわ}誤をしながら、損をしたり得をしたり、どちらもリスクとリターンを持つて生きることになる。

同じように身体上の差異もフレームワークに影響を与える。子どもの頃から体格がいっぱかりに、しっかりしていると思われて、たくさん用事をさせられて損をしたと思っている人がいたとする。この人にとって「背が高いね」と言われることは、心地良いことではないかもしれない。「背が高い」ことが、彼にとっては、ネガティブなフレームワークを作ったのである。

これとは反対に、小さいときから背が低いことにコンプレックスを持ち続けてきた人がいたとしよう。しかし彼は競走馬のジョッキーという職業を知ってから、小柄な体格の価値に気づいた。

このジョッキーの例では、当初は先天的な条件が「背が低いのは損」というフレームワークを作った。しかし、のちに環境やまわりの条件が変わると「背が低いのは得」というフレームワークに転換している。

フレームワークは変化する

後天的な条件、生育環境や教育などもフレームワークの形成にはとても重要である。兄弟がいるかないか、都市に住むか田舎に住むか、親が商人か勤め人か、金持ちか貧乏か、などの条件がみなそれぞれのフレームワークを形作るのである。

たとえば、一人っ子の私は、一枚のお皿に盛られたフルーツを出されると、すべて自分が食べていいものと思っていた。したがって、皿に向かう人数を考えれば四分の一しか食べてはいけない、などとは考えたこともなかったのだ。私のこのフレームワークは、長ずるに及んで、いたるところでバッシングに遭遇した。

入った学校がフレームワークを作り、就いた職業も別のフレームワークを作る。さらに少し抽象的になるが、文化的環境によっても、フレームワークは変化してゆく。親友や教師、同僚や上司、職場の環境がフレームワークを形成することも多々ある。

なお、後天的なフレームワークの形成では、いちばん身近に接している親や兄弟の影響が最も大きいというわけではない。たとえば、親兄弟にひどく反発した結果、正反對のフレームワークが出来上がることも多い。思い当たる人も多いだろうが、「反面教師」

といわれる現象である。

さらにフレームワークは、時代の変化にしたがって変わってゆく。戦前と戦後、バブル崩壊の前と後、などで正反對となったのはご存じのとおりである。

また周囲の環境が同じでも、若いときと年を取ってからではフレームワークが違ってくる。身体上の加齢によってもフレームワークは変化してゆく。

フレームワークを決定づけるものは、先に挙げたような大きな条件だけではない。小さな経験のひとつが、一生を左右するような思い込みを作ってしまうこともよくある。初恋の人のイメージが何十年も残っているようなものだ。

成功や失敗の体験として積まれたものすべてが、フレームワーク形成の原料となる。したがって、人間が一〇〇人いたら一〇〇通りの価値観が生まれる。

多くの人と接して経験を積むことは、それまで自分が持っていなかったフレームワークを所有することにもなる。誰と出会い、何を見て、どのようなことを学んだかのすべてが、フレームワークを形成する際の重要な要素となるのである。

そこで本章では、私が若かりし頃やらかしてきたよくある「悪いコミュニケーション」の事例を挙げ、どのようなフレームワークがネックになったのかを分析したい。

相手の退屈に気づかない

私がフルーツをみんなで分けて食べられるようになったように、読者の皆さんもフレームワークを他者と合わせたり、橋わたしする技術を身につけてほしいと願っている。

世の中には男女を問わず、相手の関心のないことを延々と話し続ける人がいる。

相手はあくびをかみ殺している。あるいは、機械的にうなずいているだけで、話が終わるのを待っている。もし、相手が遠慮なく言える仲なら、「つまらないから、別の話をしてよ」と言うだろう。だが、それほどの仲でなければ、黙って聞いている。

(樋口裕一『頭がいい人、悪い人の話し方』PHP新書、一〇七ページ)

典型的な悪いコミュニケーションの見本である。こういう人はまず好感は持たれない。とくに異性には絶対にモテない。

雑誌の「こんな男はモテる!」という特集を読み込んで、そのとおりに実行する人がいる。流行りの髪型をして流行の服を買ってくる。雑誌に書いてあるとおりの口説き文句を、一字一句そのまま異性へ語る。

しかしこの彼は、目の前の女性を見ていない。彼女の関心に関心を持たずにそのようなことをしていれば、確実に相手に逃げられるだろう。恋は決して成就しない(実際、しなかった)。若かりし頃の私の姿である。

そうではなく、まず相手の好み、趣味、興味に関心を寄せるのだ。好きなことと嫌いなことを知る。そして相手が得意な分野を話題に選んで、楽しく話をするのを心がける。自然に会話が弾むように、相手に合わせる努力をするのである。

たとえば、相手がジャズ好きならジャズの勉強をする。哲学が好きなら哲学書を読んだから臨む。相手が最高と思うような好みの会話をすれば、自分に好感を持ってくれるようになる。

話が長い

「相手の退屈に気づかない」と同様に、話が長い、という人がいる。記念式典での校長先生の話、社長の新年の挨拶のように、地位のある人にも多い。

「聞き手の役に立つ、いいことを話したい」もしくは「さすがいいことを言う」と言われたという気持ち強いのかもしれない。

私は、自分の受け持つ講義や講演をより良いものにするために、スピーチや話し方の本をたくさん買って勉強をした。中でも非常に役に立ったのが「冠婚葬祭のスピーチは三分でまとめる」という趣旨の本だ。

一五分話すときなら、三分の話を五本に分けて話す。そうすれば聞き手の興味も持続する。スピーチも講義も原理は同じで、話すときの速さ、視線の向け方、表情、ジェスチャーなどについても大変参考になった。

上手に話すためには、まず話す速さを意識することが重要である。人は緊張すると早口になりやすいため、一語一語を明瞭に発音し、適度な間を取る。こうした配慮によって、聞き手は内容を落ち着いて理解できるようになり、話全体の印象も安定する。

自分の話すスピードについては、ストップウオッチで計ってみることをおすすめする。緊張気味で話すと、自分が思うより早口になって聞き取りにくい。三分話すと、文字量としてどれくらいになるかを体感で知っておくと便利である。

適切な視線やジェスチャー

また、視線の配り方も大切で、会場全体を均等に見渡すよう心がける。特定の方向に偏らず、ゆっくりと視線を移動させることで、聴衆の参加意識を自然と高めることができる。

加えて、表情は話の内容と調和した自然なものであることが望ましい。適度な笑顔や真剣さは話し手の感情を的確に伝え、説得力を強める効果を持つ。無表情で話すと聴衆との心理的距離が生まれるため避ける。

さらに、ジェスチャーは強調すべき要点に限定して用いると効果的で、動作が多すぎるとかえって注意が散漫になるため控える。また体の向きや姿勢にも丁寧（ていねい）に気を配り、開かれた姿勢を保つことで安心感と信頼感を与えることができる。これらの要素を総合

的に整えることで、聞き手に伝わりやすく印象に残るスピーチや講義を実現できる。

自分が好きなことだけ話してしまう

こんな人がいる。会合で会った人が「最近、大分県の耶馬溪で素晴らしい紅葉を見ま
してね」と言ったところ、「耶馬溪は江戸時代の陽明学者・頼山陽が絶景として漢詩に
詠んだ溪谷ですね。あの崖は一〇〇万年前の火砕流でできていて」「崖の上が平らに続
くのは、噴火でぜんぶ埋められたからだ」などベラベラとしゃべりはじめる。

「ハワイのマウイ島へ行った」と言う人がいたら「有名なダイヤモンドヘッドはマグマ
水蒸気爆発でできた火口で、火砕サージが見られるんだ」など誰も聞いていないことを
言い出す。

まわりの人は、綺麗な紅葉や季節の話、旅行の話をなごやかに語ろうとテーマを振つ
てくれているのだが、自分の好きなことだけ話してしまう空気が読めない人がいる。も
うお察しだろう。かくいう私のことだ……。

誰もが自分について最大の関心を抱いている。しかし、自分が大事だと思っている情

報でも、関心のない人にとってはまったく価値がない。私には極めて耳の痛い話だが、
しっかりと認識しておくべき内容である。そもそも自分と相手は、フレームワークが異
なるのである。

人は皆、自らの仕事や目標を最も重要なものとして抱え、そこに強い情熱を注いでい
る。一方、どれほど本人にとって価値ある事実であっても、他者にとって同じ価値を持
つとは限らない。このギャップはコミュニケーションの摩擦を生み、しばしば誤解や無
関心を招く要因となる。

ゆえに、この状況を解決するためには、まず「自分の関心は他者にとって自明ではな
い」という基本的な事実を認識する必要がある。そのうえで、相手が何に価値を置き、
どのような文脈でものごとを理解しているかを丁寧に把握する。

相手の立場や目的を理解することで、自分の情報を相手にとって意味ある形へ翻訳す
ることが可能になる。また、伝達したい情報の核心を明確にし、相手にとっての具体的
な影響や利点を示すことも重要だ。人は自分に関係すると思ったとき、初めて注意を向
けるからである。

さらに双方向の対話を重視し、一方的な説明ではなく、相手の反応や疑問を取り入れ

ながら会話を構築する。情報は押しつけたら届くというものではなく、相手が受け取る準備を整えたときに初めて伝わるのである。したがって、相手に興味を持たせるための導入や、相手自身が考えを語れる余地を作ることが有効なのだ。

会話を進める過程で価値観の相違が見えてきても、相手の考え方をすぐには否定しないようにする。むしろ多様な視点があることをポジティブに捉える姿勢が、信頼関係の形成につながる。いったん信頼が築かれれば、相手はたとえ直接的な関心がなくとも、あなたが重視する情報に耳を傾けるようになる。

最終的に、関心のズレを解消する最も確かな方法は、自分中心の発信から相手中心の発信へと視点を転換することである。キープレーズは「相手の関心に関心を持つ」である（このことについては第2章で解説する）。

情報は相手の世界に届いてこそ価値を持つ。ゆえに他者の関心を理解し、それに合わせて伝え方を調整する。自分のほうから関心の差を埋める姿勢こそ、健全で効果的なコミュニケーションの基盤となるのだ。

同世代としか話せない

こういうパターンは往々にして、自分の興味の範疇はんちゆうが狭すぎることが多い。

世代と年齢というキーワードで判断してみよう。会話の中で年齢による世代の差には大きなものがある。相手が一〇代か三〇代か五〇代か八〇代かでは、価値観に開きがあるからだ。

たとえば、一〇代の相手に会社の上司の愚痴ぐちを言っても共感は得られない。三〇代の人に年金の話しても無理だろう。反対に、八〇代に電子マネーの便利さを説いても、共通の関心事にはならない。

世代には世代ごとのふさわしい話題というものがある。特に、親しくなる前には、こちらから相手に合わせた話題選びをする必要がある。大学生が大人と話すときに話題に困る……というならまだわかるが、いい年をしたビジネスマンが同世代としか話せないのは問題だろう。

たとえ目下の人と話す場合でも、こちらが相手に合わせるのだ。ゆめゆめ相手がこちらに合わせるのを期待してはいけない。ここを間違うと、いつも偉そうにしているが全

然共感されない人に陥^{おち}ってしまう。

人と気軽に付き合えない

人間関係の悩みで一番多いものに、人と気軽に付き合えないということがある。たとえば、人と会って話をしたあとにとどくと疲れる方もいるだろう。人と会うことが楽しみではなく、ストレスになっているのだ。

これは裏を返せば、疲労するほど気遣いをして会っている、ということだ。それ自体は、決して悪いことではない。人間関係に丁寧に対処していることでもあり、素晴らしいことである。

しかし、何事も疲れてしまつては長続きしない。ここで大事なことは、エネルギーを使うようなしんどいことは、できるだけ避ける方向へ気持ちを向けることである。

まず相手に対して過度な気遣いや、時には疑心暗鬼をなくしていくことが重要である。そのためのキーワードは、「素直」である。すなわち、「相手に何でも素直になる」ことによって、対人関係におけるエネルギーの浪費を最小限に抑えるのである。自分自身が

楽になるために効果的な対処法なのだ。

ここで再び、いま何が大事であつたかについて振り返っていただきたい。そして相手に合わせられることは合わせてみよう、と考えるのである。

些^{ささい}細なことをあげつらつて諍^{いさか}いをしていたのでは、いくらエネルギーがあつても足りなくなる。そのような無駄は即刻中止することをおすすめする。こちらが意固地にならずに、まず何でも相手に素直になつてみるのである。

なぜか相手の気分を害してしまう

話しているあいだや話が終わったあとに、なぜか相手の気分を害してしまう人がいる。こうした人は、一般的に人の話を聞くのが下手なことが多い。自分が話すことは大好きなのだが、他人の話をじっくり聞くことは得意ではないのだ。

そういう人は、ほかの人が話しているときに、自分も話したいことが頭の中に浮かんでいて、我慢できずに話の腰を折って自分が話し始めてしまう。「話を横取りする」行為である。その結果、相手は話の腰を折られたうえに、自分が言いたいことを最後まで

言えなかったことにフラストレーションがたまり、「人の話を最後まで聞かない失礼な人だ」「空気が読めない人だ」というレッテルを貼られてしまう。

コミュニケーションの基本は先にも述べたように「相手の関心に関心を持つこと」である。そのためには、まず「相手の話を聞くこと」だ。特に、嫌われたら困る相手と話しているときは、話している相手をキチンと見て、相手が何を欲しているか思いを巡らせることが重要だ。

また、「気づかず失礼なことを言っている」ケースもある。日常の会話でも相手を傷つける言葉を発してしまう経験は、誰にもあるだろう。この対処は結構難しいが、まず自分の発言がどのような影響を及ぼし得るかを常に意識することだ。多くの場合、無意識の偏見や思い込みが言葉の端々に現れている可能性がある。相手の状況や価値観を十分に想像できていないことが失礼の原因となっているのだ。

よって第一の解決策として、相手の立場に立って考えるという「想像力」を鍛えることだ。相手がいまどのような気持ちでいるのか、どのような背景を持つのかをまず推し量る。こうした習慣を身につければ、発言の前に一瞬の間を置く余裕が生まれ、無軌道な言葉が出てしまう頻度が減る。

第二に、場の空気や相手の反応を敏感に読み取る洞察力も必要である。たとえば、相手の表情や声音の変化は重要な手がかりとなる。そこに注意を払っていれば、自分の発言が不適切であった場合でも、早い段階で修正できる。

そもそも会話はキャッチボールなのだ。相手の反応に無関心でいる態度そのものが、失礼さを生んでいる。相手の「ボディランゲージ」に対する注意深い観察が不可欠である。

第三に、日頃から多様な価値観や文化に触れ、知識や理解を広げておくことも重要だ。狭い経験に基づく判断は、無意識の偏見を生み出しやすい。異なる立場や考え方を学べば、会話の幅も広がり相手に対する不用意な言及が減る。文化の多様性を理解する姿勢は、慎み深いコミュニケーションを支える土台にもなる。いまからでも遅くないのでぜひ「教養」を身に付けてほしい。

最後に、もし失礼な発言をしてしまったことに気づいたなら、速やかに謝ることだ。体裁にとらわれず素直に自分の気持ちを表す潔さを持つことが肝要である。誤りを認め、相手への敬意を明確に伝えれば、関係が深刻に損なわれることはない。完璧な人間は存在しない以上、起きてしまった過ちにどう向き合うかが信頼を築く鍵となる。

以上のように、観察力、想像力、自己省察、そして多様性への理解を高めることが、「気づかず失礼なことを言う」事態を未然に防ぐ最大の解決策となる。より円滑で敬意に満ちた人間関係を築くため、実践的なコミュニケーションのノウハウを模索していただきたい。

論点がわかりにくいと言われる

自分では筋道立ててわかりやすく話しているつもりでも、相手から「論点がわかりにくい」「結局どうすればいいのかが見えない」などと言われることがある。このようなすれ違いは、多くの場合、話の「出発点」が共有されていないことに起因する。

論理的な説明というものは、階段を一段ずつ上るように積み上げていくものだ。しかし、そもそもの出発点がずれていると、相手がまだ一階にいるにもかかわらず、自分だけ二階から話しはじめてしまうことになる。その状態ではどれほど論理的に話を進めても相手には要点が伝わらず、むしろ混乱させてしまう危険すらある。

したがって、まずは「これから何について、どのような観点で話すのか」という出発

点をあらかじめ明確にし、相手と歩調を合わせることが重要である。たとえば仕事上の報告なら、「これから〇〇の案件について、現状と課題、そして改善策を説明する」といったように、話の対象と方向性を最初に共有しておくといい。

また、多くの人は、説明の途中で理解できない点が生じると不安を覚え、思考がそこで止まってしまう傾向がある。語り手が順調に話しているつもりでいても、聞き手が心の中でつまづいてしまえば、その後の説明は頭に入らなくなってしまうのだ。

そこで大切になるのが、相手の表情や反応をこまめに観察することである。相手が不安げな顔をしていたり、首を傾げていたり、急に相づちが減ったり、視線を外すようになったりした場合は、こちらの説明がどこかで届いていない可能性が高い。言葉は発していないくとも、相手の表情や仕草はそれぞれが理解度を示すシグナルであり、それを読み取ることがコミュニケーションを円滑に進める鍵となる。

もし相手が理解に苦しんでいる兆しが見えたなら、いったん話を止めてみよう。そして、「どこがわかりにくかったか」「どの部分までは理解できているか」を丁寧に尋ねることが望ましい。

こちらが一方的に説明を押し進めるのではなく、相手の理解の階段を一段ずつ確認し

ながら進めていく姿勢こそが、誤解を防ぎ、納得感を高めるうえで欠かせない。

特に、相手が自分とは知識量や前提の経験が異なる場合には、こちらが当然だと思っている前提が相手には共有されていないことも多い。そのギャップを埋めるためにも、相手が置かれている位置をこまめに確かめ、必要に応じて説明の速度や深さを調整することが重要である。

結局のところ、論理的で伝わる話し方とは、「相手のペースに合わせて、同じ階段を一段ずつ上っていくこと」に尽きる。出発点を合わせ、理解度を確認し、必要に応じて立ち止まる。その積み重ねが、相手にとってわかりやすく、安心して聞ける説明につながるであり、自分の意図を正確に届けるための最も確実な方法なのである。

まずは「自分の話は伝わらない」という出発点に立つ

京都大学に着任した当初の私は、「天下の京大だ、講義は難しくて当然だろう」と思っていた。

しかし、学生の評価は「さんたん惨憺たる授業」というものだった。

- ・ 黒板の字が汚い
- ・ 専門用語が説明なく降ってくる
- ・ 早口
- ・ やたら英語が多い

「はじめに」で紹介した、テレビ出演失敗のときとまったく同じである。

そこで私はまず、「伝わらない責任は話し手にある」という原則に立ち返った。これはコミュニケーションのすべてに共通する、きわめて重要な姿勢だ。

そのために「伝える目的を徹底的に見直す」「わかっているだろうと思わずに、必ず言葉で説明する」ということを行った。

伝える目的を徹底的に見直してみると、私の使命は、噴火や地震の知識を広く伝え、災害の備えをし、皆に減災のための行動をとってもらうことだ。その使命に照らせば、大学の中だけでなく、市民を守るためにわかりやすく伝えることが極めて重要になる。

そこで私は、地学を「生き延びるための学問」であると定義し直した。すると、伝え方が根本から変わってくる。「火砕流の内部構造」ではなく「火砕流で死なないためには」

と言ったほうが相手の中にひっかかりができる。

南海トラフ巨大地震についてもそうである。政府の地震調査委員会は巨大地震の発生確率を「三〇年以内に六〇〜九〇もしくは二〇〜五〇パーセントの確率で地震が起こる」と公表している（※数字の違いは計算モデルの違いによるもの。どちらも確率が「非常に高い」ことに変わりない）。これに対して、講演会後の懇親会である中小企業の社長からこう言われたことがある。

「先生は三〇年の間に何パーセントという確率で話されたけど、何のことかピンときません。私たちは三〇日後に鰻頭まじとろうを七〇個持ってこい、と言われなかつた動けません」

確率で示したのでは緊急性が伝わらないのだ。そこで、一般企業が「納期」と「納品量」で動くことに着目し、「いつまでに」「納期」「何がある」「災害規模」「納品量」として説明することにした。

すると南海トラフ巨大地震の納期は一〇年後、納品量＝被害総額は東日本大震災の一五倍（三〇〇兆円）となる。また発生時期についても「二〇三五年からプラスマイナス五年以内に巨大地震が起こる」と、市民が即座に行動できる言葉を選んだ。

「〇〇の確率で地震が起こる」では、非常にわかりづらい。つまり、専門家の表現では一般市民にはほとんど伝わらないのだ。

さらに、「一五年間毎年、東日本大震災が起きると想像してみてほしい。そして南海トラフ巨大地震では、一五年分の被害が一度にやってくるのです」と説明する。こう表現したら、リアルに実感してもらえるのではないだろうか。

この表現は「科学的に正確ではない」とほかの地震学者や火山学者から非難されるリスクも伴っていた。しかし、いくら正確でもその言葉が左の耳から入って右の耳から抜けていたら意味がない。多少不正確でも記憶に残るように伝えなければ意味がない。そう考えて、「納期と納品量」というビジネス的な見方を取り入れたのである。

私は啓発書を書くときも、専門用語をできるだけ避けるようにしている。また、三段論法ではなく一段論法、読者が途中で折れないように歩幅を小さくする、ということを意識している。

読者が「途中でわからなくなりました」と言ったら、「それは難しい本を書いた著者の責任です。ごめんなさい」と返すようにしている。

伝わらなかった責任は常に話し手が負うべきなのだ。

今日からあなたがやるべき、「伝える技術」を磨く六つのドリル

私が「地学オタク」から「科学の伝道師」と呼ばれるようになったのは、生まれつきの才能ではないということとはご理解いただけたと思う。

伝わらない現実を受け入れ、話す目的を見直し、双方の回路を作り、何度も失敗しながら、それでも改善し続けた、ただそれだけのことである。

私が見つけた「伝える技術」の要素をドリル形式でまとめてみたので、ぜひ仕事や日常の会話で試してほしい。

ドリル1 あなたが「何の人」か、初対面の一瞬で伝える

◆目的…「あ、この人は○○の話をする人だ」と即理解させる。

誰かに初めて会うとき、第一印象はきわめて重要である。心理学的には、最初に得た

情報は強く記憶に残り、その後の印象形成に影響を与え、一度悪いイメージを持つと、そのイメージを支持する情報ばかりに注目して、悪い印象が継続してしまうと言われている。そのため、初対面で好印象を与えることを心がけよう。まずは笑顔である。口角をぎゅっとあげるだけで良い。

自己紹介は、ダラダラと話すのではなく、「何をしている人」か、相手にどんなメリットを渡せるかをひと言ずつ入れよう。「私はこういう人です」というテンプレートを作っておくといいだろう。ちなみに私なら、「災害で死なない方法を話す人です」となる。

また「こういう人」には「見た目」も含まれる。たとえば私は、初回の講義では必ず赤い服を着る。火山学者であることがひと目でわかる「ユニフォーム」としており、赤い革ジャンは私のトレードマークとなった。

「赤い服はマグマをイメージしています」と話すことで、ひと目で「火山の人とわかる」メリットがある。またそれによって場の空気をあたため、自分のテンションもあげることができる。視覚情報は強力な強みになるので、小さいことでもイメージを決めてしまおうと、二回目に会うときは「ああ、○○の人だ」と想起しやすく、結果、自分を覚えてもらいやすくなる。

◆やること

・あなたの仕事や専門性を象徴する色やアイテムをひとつ、講演や会議、プレゼンで必ず身につける。

↓例…動物柄のネクタイ、紺のカーディガン、特徴的なノートやボールペン、など。

・初対面で名乗る「ひと言自己紹介」を作っておく。

「○○をしている○○です。あなたの○○の役に立つ話をします」

↓例…「中小企業の経理をしている田中です。あなたの会社のお金が『消えないようにする』話をします」

ドリル2 話題を「自分ごと」に言い換える練習

◆目的…相手を行動に移させる。

第1章で、伝えたい情報を「納期」と「納品量」に変換するという事例を紹介したが、専門用語を使わずに説明する練習は、相手のフレームワークに合わせて話す練習として

最適である。火山の専門家が「grain dispersive force」と説明しても誰も聞かないが、「火山の噴火で死なない方法を話します」と言うと、耳を傾けてもらえる。

まず、あなたの仕事の中から、ひとつのテーマを選んで中学生にもわかる言葉で説明してみたい。私は理系の話を、新書で一般向けに説明するとき、まずここから始めている。「論理の階段を一段にする」訓練である。

次に、自分の専門の話題を、「自分ごと」に変換してみたい。

「南海トラフ巨大地震では、場所によって最大三四メートルの津波が来るかもしれない」という情報は、四国の高知に住んでいる人なら、「地震が起きてから三〜四分で一階建てのビルと同じ高さの水の塊が襲ってくる」と言い換えられる。すると、一二階建て以上の建物がどこにあるか、まず自分ごととして考えると思う。

学生に「一〇年後あなたは何をしていると思いますか？ そのときに南海トラフ巨大地震に遭遇します」と言うと、学生の目の色が変わる。自分ごとというのはそういうことであり、相手の行動を変容させることもできるのだ。

◆やること

・あなたの仕事や関心のある分野の話題について、その話題に疎い層を相手にするつもりで、中学生にもわかる言葉だけで、三行以内で説明してみる。

↓例…「決算書とは何か」↓「決算書は、その会社がお金をどれだけ稼いだか・使ったかをまとめた成績表で、投資する人や銀行が、その会社がちゃんとやっていけるか判断するための大事な資料です」

↓例…「編集者の仕事とは？」↓「作家さんと一緒にどんな本を作るか決めて、本をわかりやすく面白くするためのアドバイスや文章の修正を行います。本が完成するまで全体の進行を管理するまとめ役です」

・自分の専門の話題を相手にとっての「自分ごと」になるように変換してみる。

↓例…「三〇年以内に大地震が起きて、六八〇〇万人が被災する」↓「あなたの子どもが中年になる前に確実に大地震が襲ってくる」

↓例…「老後資金は二〇〇〇万円必要」↓「七〇歳のときどんな生活をしていきたいか、友達づきあい、趣味などを想定して月にいくらかかるか考えよう」

ドリル3 「伝わらなかった経験」を三つ書き出す

◆目的…自分ではわかりにくい話の欠点をあぶり出す。

「うまくいかなかった経験」は、最高の教材である。私の失敗については第1章の本文でさまざま紹介してきたが、簡単に箇条書きにしてみる。

- ・専門用語や英語を使っており、話が難しい。
- ・怖い顔をして早口でしゃべる。
- ・相手の退屈に気づかず、自分の好きなことばかり話してしまっ
- ・相手の意見に同意できないとき、完膚なきまでに論破してしまっ
- ・わかっているだろうと確認を怠る。

まだまだあるが、悲しい気持ちになるのでここでやめておく。気持ちよく話してしま

うと、相手に伝わっていないことをなかなか感じ取れないものだ。

もしも「わかってももらえなかった」「通じなかった」という場面があれば、相手に向かっ

て一度こう言ってみてほしい。

「説明が下手でした。僕の責任ですね。もう一度言い方を変えます」

言えそうな場面がなければ、頭の中でシミュレーションするだけでもOK。

失敗談はいまや講演での「ネタ」になるし、失敗を笑い話に昇華できる人は伝える力も強くなるものだ。

◆やること

・過去にうまく伝わらなかった場面を三つ思い出し、短くメモする。

↓例…会議で案が通らなかった／家族が聞いてくれなかったなど

それぞれについて、「相手は何がわからなかったのか？」を一行で書いてみよう（推測でもOK）。

ドリル4 双方向のフィードバックループを作る

◆目的…伝わったかを「測る」。

コミュニケーションは、「双方向」にしなければ伝わったかはわからない。私の場合は、講義の中では学生の関心を探りながら話を展開するようにしていた。

講義の前に白紙を配って、質問や感想などを書いてもらう。紙には本名ではなくペンネームで、好きなことを記述してもらうのである。

学生たちの回答から、学生の知りたい方向が見えてくる。たとえば、勉強の進め方、今後の進路のこと、見聞の広め方、人間関係、恋愛問題などは、かなりの高い頻度で質問が出てくる。次の講義で必ず質問に答えるようにしていた。

私はこれを「白い紙の効果」と呼んでいる。この「魔法の白い紙」のおかげで、私は自分の授業がどれほど学生に届いていないかを知り、そこから一気に改善が進められた。こうしたやり取りが可能な相手からは、フィードバックをもらう習慣をつけるといいだろう。「伝える」とは、キャッチボールであり、片道では絶対に上達しないのだ。

◆やること

- ・今日話した相手に、紙でもメールでもLINEでもいいので質問を送ってもらおう。
- ↓意見、疑問、迷い、苦情など「何でも歓迎」と伝える。
- ・その質問には必ず返信する。
- ・指摘された「わからなかった点」を改善点にする。

ドリル5 話す内容を三つに絞る練習

◆目的…脳が処理できる量で相手に伝える。

人間の脳が一度に整理できるのは、せいぜい三つまでだ。私は講演でも「三つに絞る」ことを徹底している。これは、講演だけでなく、会話でも文章を書くときでも、家族に説明するときでも同様だ。すべてにおいて「伝えるのは三点まで」だと思っていほしい。

私が講演会の前日に準備するのはA4サイズの紙を一枚。そこに、明日話すことについて小学生でもわかるようなタイトルをつける。そして伝えたいことを三つ書く。

こうした「一枚メモ」にまとめた「事前設計」があるだけで、話が見違えるように整理される。私が「三つに絞る」という原則の大切さを実感したのは、ある企業研修の依頼を受けたときのことだ。担当者からは、「若手社員の主体性を引き出す話をしてほしい」という、いかにも曖昧で、どこまでも広がってしまいそうな要望が寄せられた。

私は当初、周囲にいる学生や大学院生を思い浮かべながら、モチベーション理論、コミュニケーション理論、組織心理学、キャリアデザインなど、関連しそうなトピックを片端からメモに書き出して準備しようとした。ところが、その量に自分で圧倒されてしまったのである。

気づけばA4ノート三ページ分にびっしりと、細かい項目と事例が並んでいる。これでは聴く側が迷子になるだけでなく、話す自分も途中で方向性を見失ってしまいかねない。そこで私は、これまでの学生指導の経験を思い返し、原点に戻って「三つに絞る」鉄則に従うことにした。

講演の前日、私は机の上にA4サイズの白紙を一枚置き、紙のど真ん中に大きく「若手が主体的に動けるようになるための話」と、小学生でも理解できるようなタイトルを書いた。専門用語はいっさい使わない。その下に、鉛筆で「伝えたい三つのこと」をゆっ

くり書き出していく。第一に「目的を自分の言葉で明確に言える」。第二に「目的に向かう小さな行動を習慣にする」。第三に「仲間や上司と協力して結果を出す」。これは修士課程の大学院生が最初に研究成果を上げる際に必須の行動でもある。

それ以外に言いたいことは数えきれないほどあったが、ぐつとこらえて紙に書くのは三つだけにした。この「削る」という作業こそが、最も頭を使う時間だったのである。あれもこれも語りたくなるのは、話し手のエゴにすぎない。聞き手が受け取れる量は限られている。だからこそ、三つに絞ることに意味がある。

不思議なことに、そのA4用紙一枚を書き終えた瞬間、頭の中の霧がすっと晴れた。

三つに決めてしまえば、話の構成も自然に決まっていく。導入ではなぜ主体性が必要なのかを身近な例で説明し、続いて三つのポイントを順に紹介し、最後に「明日からひと

ほど高めてくれる。私がいまでも講演の前日、必ず白紙を一枚取り出し、三つのポイントを書く理由は、そこにある。

◆やること

- ・何かを話さなければいけない日の前日に、話す予定のテーマ（会議・打ち合わせ・家族への説明など）をひとつ選び、「相手に伝えたいことベスト3」を書き出す。
- ・それ以外の話題は「おまけ」扱いとする。

ドリル6 ポジティブ指示に言い換える練習

◆目的…伝わらない否定的指示を改善する。

私たちが誰かに行動を促したいとき、つい「～しないで」「～は禁止」といった否定形の言い回しを選んでしまいがちである。しかし、人は否定語よりも肯定語のほうが理解しやすく、行動にも移しやすいという特性を持っている。

すなわち、望ましくない行動を封じ込めようとするより、望ましい行動を具体的に提

示したほうが、相手は迷わずその方向へ向かうことができるのだ。これは日常生活のあらゆる場面に応用できる重要なコミュニケーション技術である。

たとえば、ある大型商業施設で実際に起きたケースを考えてみたい。混雑が予想されるセル初日に、施設の管理者は「走らないでください」「通路に立ち止まらないでください」「荷物を置きっぱなしにしないでください」といった注意書きを館内のあちこちに掲示していた。

しかし、掲示物を増やしても混雑時の小さなトラブルは減らず、スタッフの負担はむしろ増す一方だった。否定形の注意は目にしても記憶に残りづらく、来館者の行動は変わらなかったのである。

そこで翌年、管理者は思い切ってメッセージの方針を変えた。「走らないで」を「ゆっくり歩いて安全にお買い物を楽しみましょう」「立ち止まらないで」は「流れに沿って歩くとスムーズに目的の売り場へ着けます」へ、「荷物を放置しないで」は「お荷物は必ず手元に。安心してお買い物が続けていただけます」へと切り替えた。

つまり、否定形の指示ではなく、行動によって享受できるメリットを示したポジティブな指示に変えたことで、来館者は「してはいけない行動」を警戒するのではなく、「す

と得する行動」に目を向けるようになったのである。

結果として、施設内の流れは驚くほどスムーズになり、スタッフが対応する小規模トラブルも大幅に減少した。来館者からも「警告ばかりの空間より気持ちが良い」「自分がどう行動すればいいかがわかりやすい」という好意的な評価が増え、施設全体の雰囲気にもいい影響が生まれた。これは単なる表現の違いではなく、人間の心理特性を踏まえたコミュニケーション戦略による変化である。

ここで重要なのは、否定のメッセージが必ずしも相手の行動を止める力にならないという点である。「するな」と言われると、人はその行動自体を意識してしまい、むしろ注意がそこに向いてしまうことがよくある。

たとえば「赤信号で飛び出すな」と言われると、脳は無意識のうちに「赤信号」「飛び出す」という情報を処理してしまうため、危険行動のイメージが頭に残りやすいのである。これは心理学でよく知られた現象であり、意図とは逆の方向に注意を向けてしまう恐れがある。

逆に、「青に変わるまで足元の目印のところで待ちましょう」という言い方であれば、相手は望ましい行動を具体的にイメージできる。ここには恐怖や禁止ではなく、「どう

すれば安全なのか」「どういう行動が自分に利益をもたらすか」が明確に示されており、行動選択がグッと容易になる。人は得をすることより損を避けることに敏感だと言われるが、その「損を避ける最適な方法」としてポジティブな行動を提示したほうが、より自然に受け入れられるのである。

このようなポジティブ指示は、学校、職場、家庭、公共空間など、あらゆる場所で応用できる。たとえば職場で「遅刻するな」ではなく「始業一〇分前に到着すると落ち着いて準備ができる」、家庭で「ゲームばかりするな」ではなく「宿題を先に終わらせるとその後は気兼ねなくゲームが楽しめる」といった具合である。禁止ではなく、相手が欲している情報やメリットを提示して導くことがポイントだ。

私たちの言葉は、思っている以上に相手の行動や気分を左右する。「こうしてほしい」を丁寧に示すだけで、人は驚くほどスムーズに望ましい行動へと動いてくれる。ポジティブに言い換えることは単なる表現の工夫ではなく、相手との関係を良好にし、行動を前向きに促すための強力なスキルなのである。

たとえば、火事の際には「階段を使って落ち着いて」は良いメッセージだが、「エレベータを使うな、パニックになるな」は避けるべきである。恐怖をおおるのではなく、人々

が欲している情報を提供することで、彼らの恐怖を脈絡のある事柄へと置き換えることが可能になる。

そもそも人は、「どう得するか」より「どう損しないか」に強く反応する。よって、相手の関心を引きつける強力なフックとしての「ポジティブ言い換え」を身につけていただきたい。

◆やること

・使いがちな「否定形」を思い出す。

↓例・「これは触らないでください」「慌てないで」「ミスしないように」「パニックになるな」

・それを、やってほしい行動で言い換える練習をする。

↓例・「手はここ以外の場所に置いてください」「ゆっくり深呼吸して」「一度立ち止まって確認して」「慌てなくても大丈夫、順番にひとつずつやっていこう」

第2章

相手の伝えたいことを「受け取る」技術を磨く

鎌田浩毅 (かまた ひろき)

1955年東京生まれ。東京大学理学部地学科卒業。理学博士(東京大学)。通産省(現・経済産業省)を経て1997年より京都大学大学院人間・環境学研究学科教授。全学向けの講義「地球科学入門」は毎年数百人を集め、「京大人気No.1教授」としても名高い。2021年より京都大学名誉教授、2023年より京都大学経営管理大学院客員教授。2025年のベストドレッサー賞(学術・文化部門)受賞。専門は火山学、地球科学。科学をわかりやすく伝え自然災害の警鐘を鳴らす「科学の伝道師」として活躍。著書に『災害列島の正体』(小社刊)、『想定外を楽しむ』(幻冬舎新書)『大人のための地学の教室』(ダイヤモンド社)、『みんなの高校地学』、『地学ノススメ』(ともにブルーバックス)、『知っておきたい地球科学』、『火山噴火』(ともに岩波新書)など。

構成／高橋香澄

DTP／小田光美(オフィスメイプル)

装丁／堀競(堀図案室)

校正／東京出版サービスセンター

扶桑社新書 567

オタク科学者の 超コミュニケーション術

発行日 2026年3月1日 初版第1刷発行

著 者……鎌田浩毅

発 行 者……秋尾弘史

発 行 所……株式会社 扶桑社

〒105-8070

東京都港区海岸1-2-20 沙留ビルディング

電話 03-5843-8842(編集)

03-5843-8143(メールセンター)

www.fusosha.co.jp

印刷・製本……株式会社広済堂ネクスト

定価はカバーに表示してあります。

造本には十分注意しておりますが、落丁・乱丁(本のページの抜け落ちや順序の間違い)の場合は、小社メールセンター宛にお送りください。送料は小社負担でお取り替えいたします(古書店で購入したものについては、お取り替えできません)。なお、本書のコピー、スキャン、デジタル化等の無断複製は著作権法上の例外を除き禁じられています。本書を代行業者等の第三者に依頼してスキャンやデジタル化することは、たとえ個人や家庭内での利用でも著作権法違反です。

©Hiroki Kamata 2026

Printed in Japan 978-4-594-10226-5