

【研究発表】⑪

7月8日 9:45~10:15 (大講義室176)

「にらめっこ」から学ぶ「マネジメント」

中井 宏次

(なか い こう じ)

プロフィール

1952年生まれ、1975年大阪薬科大学卒業、同年吉富製薬株式会社（現在：三菱ウェルファーマ株式会社）入社。秘書室長、人材交流センター長、学術研修部長、四国支店長等を歴任し、2006年に「健康笑い塾」（2007年6月NPO法人認可）を立ち上げ現在に至る。一方、薬家きく臓の芸名で落語のボランティア活動や毎年1回ワッハ上方（大阪難波）で落語会を主催し出演している。資格：薬剤師、日本営業道連盟 師範
参加団体：日本笑い学会、関西演芸推進協議会等

「だ～るまさん、だ～るまさん、にらめっこしましょ、笑うと負けよ、あつぷっぷ」小さい頃、よく遊んだものです。皆さんも、かつて経験されたことと思います。今回は、この「にらめっこ」と「マネジメント」の類似性について、33年間の企業経験から考察します。

まず、マネジメントで一番大切なことは、部下とのコミュニケーションです。数年前から、コミュニケーションスキルを向上させようと、企業がこぞってコーチング研修等に取り組み、一様の成果を上げつつあります。その影で、成果が上がらず壁にぶつかるケースも顕著となってきました。それは、「他人を思い通りに動かす」魔法の言葉があるかのような誤解が蔓延しているからではないでしょうか。

ご存知のとおり、「にらめっこ」という遊びでは言葉を発してはいけませんから、非言語手段で相手を笑わそうと、必死に顔をゆがめたり、目をぱちくり開けたり、「あかんべー」をしたり、思いつく限りの面白い顔や、ボディランゲージで相手にアピールします。「人に笑われたら恥ずかしい」と思っていたら、何回やっても負け。笑われることを意に介さず、むしろ、いかに独創的なアイデアで笑わ

笑い学研究14 (2007.7)

せるか？が、勝敗にかかってきます。また、一度成功しても、その後連勝を続けるためには、同じ顔・同じやり方では効果半減、どのタイミングで相手にアピールするか？という間を読む力、相手がどんな表情に思わず笑ってしまうのかという学習も必要です。

私たちは、幼い頃から、遊びのなかで人を笑わすことの難しさと醍醐味、楽しさ、自分の働きかけに相手が応える心地よさを体感し、知らず知らずのうちに、コミュニケーション能力に不可欠な要素を学んできたのです。

一方、負けて大笑いをしてしまったら？それはそれで、その子の笑い声につられ、笑わせた張本人も、まわりの子どもも大爆笑となり、その場の緊張した雰囲気と和ませ、一体化させて、負けるが勝ちの論理でいうところの勝者になります。笑わせた、笑われた方も笑った方も、他人と一対一で真正面から向き合い、両者が十分に満たされ、ともに生きる関係こそ、「マネジメント」に求められる上司と部下の人間関係の理想像ではないでしょうか。

つまり、相手があってこそその自分、自分を乗り越えて新しい関係性を築くという点では、「にらめっこ」と「マネジメント」は類似していると言えます。

「マネジメント」において、だれにでも効く魔法の言葉は存在しません。

しかしながら、表情や態度は、人間関係の構築において、言葉以上の効果を発揮してくれます。笑顔のある関係においてこそ、「行動化」「変容」「新たなチャレンジ」を引き出すことが可能になります。

「にらめっこ」遊びは、非言語コミュニケーション能力を磨くのに絶好のワークです。まずは、「にらめっこ」で人を笑わせ、楽しませる快感を 体の中にもう一度呼び起こしてみてください。是非ご活用ください。