

# 初対面の「ディスカッション」コミュニケーション ～初めての人と討議できるストラテジー～

総合政策学部2年

遠藤 忍 (70701546)

集コミュNo. 15

## 前書き

昨年履修した「対人コミュニケーション実践」では、初対面におけるコミュニケーションをテーマとした。人それぞれ会話のやり方には性格があらわれる。しかし、初対面での談話においては、多くの人が物怖じしたりストレスを感じたりする。スタイルはそれぞれ違っても、初対面への抵抗感を打破できる共通のストラテジーがあるはずだと考え、初対面での談話をうまく進めるための5つのステップとストラテジーを提示した。

しかし、社会に出ると、相手の名前も素性も知らない人と、あるテーマについて真面目な議論をせねばならないことが多くなる。そこには、ただ初対面の相手と仲良くなるだけでなく、比較的シリアスな内容について意見を出し合ったり、話を掘り下げたりしていく必要がある。そこにも個人の性格によらない、普遍的なストラテジーがあるはずではないか、と考えた。ストレスを感じる事無く、上っ面ではない一歩踏み込んだコミュニケーションをとるための方法が必ずあるはずではないか。

そこでこのレポートでは、初対面のシチュエーションでの討議やグループワークを効率的・友好的に進めるために、個人が意識できる心構えやストラテジーを考えたいと思う。過去のグループワークで発生した問題点や良いところを客観的に捉え直して、共通する事項を考察した上で、何かしらの提言を行いたい。

(564字)

## 目次

1. 初対面の会話での5つのステップ
2. 会話と討議の違い
3. 初対面と討議の心理的障壁
4. 過去の討議における自分の行動
5. 壁を越えてディスカッションする

# 1. 初対面の会話での5つのステップ

昨年度の対人コミュニケーション実践の授業を通じて、私は初対面をテーマとしていた。私自身、初めて会う人との会話では、その場限りの関係性で終わってしまうことが多く、また1対1の場面における会話には尻込んでいた。これを打破するためにはどうしたらよいか、ということを考えていた。

半期の活動を終えて私がたどり着いたことは、初対面の会話においては気をつけるべきステップが5つ存在する事であった。

## 1. 自己紹介をする

自分は何者か、どんな背景を持つかといった情報は、会話のヒントとなりうる。同時に、ニックネームなど、自己紹介でいかにおもしろい/印象深いことを言えるかが、その後の関係を持続する上で重要である。

## 2. 自分のことを言う

会話中で自分を表現するとき、自分についての話を正直に・取り繕わず話すことが重要である。そうした姿勢が、初対面に対する自分の/相手の不安を下げると共に、正直な事実や取り繕わない感想が話題を広げる契機になる。

## 3. 相手の話を聞く

会話を成り立たせるためには、相手の存在も認めて話を聞くことも欠かせない。このとき、初対面への不安を和らげるためにも、また相手の話を深く理解するためにも、あいづちや自分の感想を挿入すべきである。

## 4. 相手に質問をする

互いが自分の話をしてお互いの理解が深まりにくい。更に、話題の拡張性にも欠ける。相手の話の中にある事実や感想について、それをさらに深める「疑問詞付きの質問」を問うのが効果的である。話をするときに、相手に質問する契機を与える事も意識すべきである。

## 5. きちんと会話を終える

初対面での会話は、今後の関係の始まりだから、会話の終わり方に注意がいる。話題の収束や気まずくなるタイミングで終えるべきではない。重要なのは第1印象より「またこの人と話したい」と思わせる印象づけといえる。

以上が、私の考える、初対面の会話におけるステップである。

# 2. 会話と討議の違い

さて、今回テーマにしているのは「ディスカッション」「討議」である。先ほど紹介した5つの戦略は初対面の「会話」を意識したものである。では、単なる会話と討議とは、どのような違いが見いだせるのだろうか。私が考える討議と会話との違いは以下のようなものである。

まず、目標設定の違いであろう。

会話の究極の目標は、互いについての理解を深め、相手の存在を認めるところにあると言えるが、それらは実際の会話においてほとんど意識される事はない。

一方の討議においては、互いに話をする中で、あるテーマに対する答えを導きださねばならない。答えが明確に出ないとしても、設定したテーマの答えにできるだけ近づく事が要求される。

なので、会話においてはとくに話題を決めずともスタートできるが、討議の場合はテーマを決めなければ話が先に進まない（ただし、「討議のテーマ決め」の話し合いも、それだけで立派な討議と言えるだろう）。

また、実際に繰り広げられる発話の質が、単なる会話と討議では異なる。

単なる会話は、自分の見聞/経験に基づく事実と、それに対する感想で構成されていると言える。

一方の討議においては、経験に基づく事実や感想レベルの発言よりも、『意見』が重要である。

意見は、何かに対する賛否だけではなく、例えば改善方法や何らかの示唆も含んでいる。

会話において発話される事柄は、聞き手側からすれば所詮「相手のこと」であり、反論の余地

はあまり見られない。しかし討議の場合は、意見は共通の目標にむけたステップの一つであるから、多くの意見を共有するなかで賛成や反対の考えが述べられ、かつ絞られていくのは当然であると言える。

これらの事から考えても、単なる会話は比較的穏やかな雰囲気で行える一方で、テーマ設定によっては討議の雰囲気が厳しくなってしまうことが多い。

### 3. 初対面と討議の心理的障壁

先程も述べた通り、討議においてはテーマ設定や発話内容によってシリアスな雰囲気がつくり出されてしまう。この雰囲気を否定するつもりはなく、むしろ互いをよく知る間での議論では、参加者の集中力を高めて良い討議ができると考える。

しかし、これが初対面の場合はどうだろうか。

初対面の状況において私が感じる感情は、相手に対する興味と不安、そして自分に対する不安である。相手に対する不安とは、相手の素性を知らない事からくるものである。一方の自分に対する不安は、相手が自分のことをどう考えているのだろう、というものである。

初対面で物怖じせず誰とでも仲良くなれる人は、こうした不安要素より相手に対する興味が強く、相手を許容する壁を下げる事ができるが、「初対面が苦手」という人の大半はこれらの不安要素が自然と心理的な障壁を作り、相手との交わりを拒んでしまう。

前述の5つのストラテジーで「おもしろい/印象深いこと」を言うこと、あいづちを打つこと、質問をすることを勧めたのは、そうした発言によって生まれる笑いや興味関心、あるいは態度が、相手の不安を和らげるだろうと考えたからである。

では、討議ではこうした発言や行動をとることは可能か、と考えるとなかなか難しいのではない。扱うテーマによっては、個人の経験や感想には焦点を当たらなかつたり、あるいは笑うことなど当然に禁止されたりする。こうした状況では、不安による心理的障壁を下げることはできず、初対面での討議は気まづくなりやすいと捉えられてしまう。

### 4. 過去の討議における自分の行動

大学に入って以降、たくさんのグルワを経験した。継続するものもあれば、単発で終わるものもあり、後者はほとんどが初対面であった。また、ボランティア活動で地域の方とお話ししたり、サークルでワークショップイベントを開催したりと、私自身は初対面における討議に参加することが数多くあった。

そうした討議の中で常に私が意識していたのは、場を盛り上げること・話を盛り上げることである。具体的に言えば、討議のテーマとは直接関係のないような、例えば自己紹介などで笑いを狙ったり、自分の意見を述べるときに事例として身近なことを引合いに出してみたりしている。

また、これは私の性格が故であるが、自分から積極的に発言をする心がけをしていた。しかし、自分から発言することに抵抗が無い訳ではない。自分に対する他人の印象がどうであるか、ということ意識してしまい、取り繕ってしまうことも多かった。

そこで、ここ最近では、自分が目立つのではなく他者の意見が尊重できるように、こちらが質問を繰り返す行い、発言を引き出す努力を行っている。

私が、討議のワークショップを運営する立場になることも多く、そのときは必ずワークシートを利用している。まず、自己紹介を必ず行い、初対面での不安を和らげる。次に、2人一組になってもらい、自分に考えと相手の考えを書き出す・そこから気づいたことを書く、という作業を、人数を増やしながら行っている。このことで、反論や批判に対する不安を和らげるとともに、初対面の相手がどんなことを考えているのかを気づかせるようにしている。もちろん、司会として動くときにも、私自身がテンションを高くして、できるだけ参加者の心理的障壁を高めないように

な工夫をしている。

## 5. 壁を越えてディスカッションする

これまでも述べて来た通り、初対面の相手と討議・ディスカッションを行う場合は、発話される内容や、それらが作り出す雰囲気によって、参加者の不安感をさらにおおる可能性がある。初対面における会話以上に、討議の場合は心理的障壁を下げる工夫をしなければならない。

討議の最終目標が、あるテーマに対する一つの答えを導き出すことであるとすれば、そこにたどり着くまでの間に必要なのは、参加者間の互いの意見を尊重し合うことであり、反論されるのではないかという不安や批判をしようとする姿勢をできるだけ避ける必要がある。

そのためには、相手の意見と自分の意見とを常に見比べて気付きを促すような仕掛けも作ることが重要である。ただでさえ、相手の素性を知らないのであるから、分かりやすくするためにワークシートなどを活用することも検討できるであろう。

何よりも、テーマに、そして他の参加者に興味を持つことができる討議の雰囲気を保つことが必要である。たとえば、冒頭に触れたストラテジーのうち、自己紹介や相手の話にうなずくという姿勢が有効に働くであろう。また、シリアスな討議であっても、ユーモアを持つ発言や分かりやすい例を出すことを拒まない方がよい。そうした心がけが、自ら発言することへの抵抗を和らげるのではないか。

初対面においては、どうしてもそれぞれが壁を作りやすい。まして、目標が定められた討議というコミュニケーション方法においては、余計に壁を作りやすくなる。それぞれが、そうした壁を自分で越えようとし、また他者が壁を越えられるような雰囲気を作ることを心がけられるようになれば、初対面のディスカッションにも物怖じすることはなくなるだろう、と思う。

(本編：3676字)

## あとがき

この授業をとる中で、自分の中の考えが変わったことがある。「集団の中では、イニシアチブをとる存在は自然と発生する」ということである。「リーダーのいない組織・集団」というのが可能である、とくにSFCではそういう集団で議論ができると考えていた。しかし、授業のグルワを通じて、それは不可能だと考えたし、リーダーが存在することは決して悪いことではなく、むしろ効率の良いことだと痛感した。

上記でまとめた内容も、リーダーが雰囲気づくりにおいて大きな影響を持っているように思う。必要なのは、リーダーがすべてを抱えるのではなく、全員が意識を共有する中で、全体を見渡せる役割をリーダーが担うことではないか。

そういうリーダーに、私もなりたいと思う。

## 参考文献

- ・「コミュニケーション力」 斎藤孝著 岩波新書 2004年
- ・「なぜあの人とは話が通じないのか? 非・論理コミュニケーション」 中西雅之著 光文社新書 2005年
- ・「伝わる! 揺さぶる! 文章を書く」 山田ズーニー著 PHP新書 2001年
- ・「討議の手引き」 学生問題研究会編 民主教育協会 1978年