

## 脳大成理論 1-7

### 『コミュニケーションとは①』

コミュニケーションとは「意志の疎通」であると言われています。

一般的な意味としては、次の通りです。

『社会生活を営む人間が互いに意思や感情、思考を伝達し合うこと。言語・文字・身振りなどを媒介として行われる。』

さて、現代社会はストレス社会などと言われますが、実際にストレスにより様々な問題が起こっているのも事実です。

更に医学や科学が発達し、有力な説では、健康を構成しているメンタル（精神）とフィジカル（身体）の割合は、メンタル面60%：フィジカル面（40%）だと言われています。

つまり、メンタル面の方が健康に与える影響が大きいのです。

脳大成理論では、『ストレスは全て人間関係から発生する』と定義しています。

わたし達が感じる、抱えるストレスは全て人間関係から発生するのです。

仮に経済苦がストレスだった場合、「人間関係からストレスが発生しているのではなく、お金がない事がストレスなんだ！」と主張されるかも知れませんが、経済は全て人から人へ流れていきます。人と人が関わって経済が発生するのです。それが、Webショッピングだったり、スマートフォンの課金ゲームだったとしても当然人が介在しています。

つまり、売り手と買い手という人間関係が望ましい状態でない結果、経済苦に陥るのです。

このように表面的にではなく、熟考していくと全て人間関係に基づいてストレスが発生していることがお分かり頂けることと思います。

人間関係には様々なものがあります。

夫婦、彼氏と彼女、親子、家族、職場の上司と部下、同僚、社長と社員、売り手と買い手、嫁と姑etc

ここで確実に言えるのは、前述の通りストレスは人間関係から発生するという点と、健康を構成している60%はメンタル面であるという点を総合して考えると、健康を害している場合、何らかの人間関係の崩壊（リレーションシップクライシス）が起こっていて、それを解決せず放置している状態である場合がほとんどです。特にその人にとって本来大切であり重要な人間関係を放置しているケースが多く見られます。

しかし、一般的にストレスを感じたり抱えたりため込んだりすると、いわゆるストレス発散のための行為を行います。

例えば、飲食、飲酒、友人とのおしゃべり、カラオケ、スポーツ、ショッピング、旅行、等挙げたらきりがありませんが、このようなものです。

しかし、よくよく考えていくと、これらで根本的に解決するかと思うと答えは明白です。さらに、脳はドーパミン報酬系ライン（腹側被蓋野、側坐核、前頭葉）におけるドーパミン強化学習サイクルというシステムが働いています。

ドーパミンは報酬系ホルモンと言われており、報酬を得た、もしくは得られる事が分かった段階で分泌されます。そして、更にドーパミンを分泌させ続けるには更に刺激の強度が増す必要があります。

上記のストレス発散は全てドーパミン分泌に紐付いた行為です。ですので、それを続けていくと飽きるか更に刺激を求める事となります。より強い刺激を得られないと、脳はより強い刺激を要求し始めます。しかし、結果的により強い刺激を求め続ける事自体に疲れてしまいます。

または、上記のストレス発散させるためのコミュニティでの人間関係でストレスが発生したりします。すると、Aがストレスの発生原因で、そのストレスを発散させるためにBをやり始めた。そしてBのコミュニティの人間関係でまたストレスが発生した。という事になり、その人の悩みは本来Aであるはずなのに、Bという二次的行為によって発生したストレスが問題になっていたりします。

これは分かりやすくできるだけシンプルに説明した例ですが、現実はずっと複雑に絡みあっていきます。すると、自分の問題の本質が分からなくなってくるのです。

そうなった時には、本来の問題はどこか、解決すべき問題はどれかと、もちろん紐解いてあげる必要があるのですが、そもそも最初からストレスの発生は人間関係であり、それを放置したから問題が大きくなるのだという事がしっかり理解できれば、上記のような二次的な問題は起こりません。

そういった意味で人間関係についてしっかりした考えを持っておく事は人生において極めて重要です。

ここで重要なのが、一般的に人間関係は自然発生的に形成されていくケースがほとんどだという事です。意図して望む人間関係を構築しているケースが極めて少ないのです。

「たまたまどこどこで知り合って、何だか気が合って、そのうち仲良くなりました。」といった感じです。

しかし、自分の人生は自分がハンドリングする訳ですから、人間関係は意図して形成していくべきなのです。人間関係についてわたし達は、苦手な人、嫌いな人とは距離を取ろうとしますが、それ以外はあまり意図していないケースがほとんどです。

ですので、まず人間関係を形成する上で、事前に相手とどんな関係でいたいのかを意図しましょう。もちろん身近で大切な方や、あなたにとって重要な方から始めていくのが効果的ですが、理想を言えばあなたが形成する人間関係全てにおいてそれぞれ目的や意図する関係を描いてください。

そして、あなたにとって問題となっている関係を見直してみてください。

例えば、夫婦関係が問題になっているとします。仮にあなたにとって意図して形成したい人間関係が『夫婦で互いに刺激し合いながら成長していく』だったとします。しかし、互いにいがみ合っている場合、あなたにとって夫婦関係の目的が「相手を支配すること」であったり、「自分の言い分を聞かせること、従わせること」になっていたりします。しかし、後者の目的は本来形成したい関係性ではないはずです。

前者が目的になっている時の表情や言動、態度と、後者が目的になっている時の表情や言動、態度に変化が現れるのは想像の通りです。

関係の目的を再考し明確にした時に、関係において起こっている様々な現象を理解でき、受け止めることができます。そして、目的をはっきりさせしっかり持つことで、的確な言動や態度を取ることができるのです。

脳大成理論では、コミュニケーションとは

『相手の立場に立ちつつ、こちらの意図に誘導すること』と定めています。

コミュニケーションには、必ず「主従関係」が発生します。どちらかがコミュニケーションの「主」となり、もう片方が「従」となります。もちろん、通常はこの「主従関係」がコミュニケーションの様々なフェーズで入れ替わり続けます。

わたし達の脳は古い脳が絶対的に優先します。前述の手引きにも示したように、わたし達が家電やIT等に囲まれた現代社会を生きている歴史は50年ほどに過ぎません。

しかし、人類は20万年以上動物と同じフィールドで生きてきたのです。

動物において、相手が強いかこちらが強いかを判断するのは生死に関わります。ですので、古い脳である動物脳は、瞬時にどちらが強いのかを判断します。

それが、現在のコミュニケーションにおいて「主従関係」という形になっているのです。

カウンセリングの現場において、カウンセラーとクライアントとの人間関係は、努めて上記の定義でなければなりません。まずは善なる目的、意図をこちらがしっかりと持ち、そしてその目的へ誘導しなければなりません。それには様々なスキルが必要です。

クライアントの真の目的、クライアントの真のなりたい自分を見定め、スキルを駆使し、そこへ意図的に誘導する必要があります。そうでなければ、ただ話しを聞いてくれた人になり下がってしまいます。

そのために、コミュニケーションにおいて、主従関係の「主」（イニシアティブ：主導権）を取らなくてはなりません。

しかし、カウンセラーのような職業や役割でなくとも、人間関係から全てのストレスが発生するのであれば、コミュニケーションの意味を書き換え、「主」を取り、相手を善なる目的に誘導するスキルを磨く事は人生にとってこの上なく重要なことと言えます。

コミュニケーションスキルを磨く重要性、及びスキルそのものを互いに磨いていきましょう。