

その8 アメリカン・ヒーローにみる品格の原像

油井 文江

株式会社ゆいアソシエイツ代表 中小企業診断士

5年ほど前、アメリカ映画協会が「最も偉大なアメリカ映画のヒーロー」を発表し、「アラバマ物語」の主人公アティカス・フィンチが選ばれました。インディ・ジョーンズやジェームズ・ボンドでもなく、あのアメリカン・ドリームのロッキー・バルボアでもなかったのが当時話題になりました。

実はアティカスは前から筆者のマイ・ヒーロー（演じたのがグレゴリー・ペックですから）。しかし映画での役柄は地味な男やめめの弁護士。リッチでもスマートでもなく、大衆的なヒーローにはならないキャラクターとっていました。このアティカスがヒーローNO.1となった理由は、誠実、フェアネス（公正の精神）、勇気といった精神性の高い大人像へのアメリカ人の敬愛です。

1. 普遍的な大人の品格

(1) 70年前の理想主義

「アラバマ物語」（1962年、ロバート・マリガン監督）は、南部アラバマ州の田舎で実際にあった出来事が下敷きです。大恐慌後の1932年、執拗な人種差別の時代に、周囲の敵意と反感を覚悟で無実の黒人青年を守ろうとした弁護士の話。彼のプリンシプル（原則）はフェアネスと他者への思いやりでした。

アティカスには母を亡くした2人の幼い子どもがいます。隣家には引きこもり青年ブー・ラッドリーがいて、人々の偏見から幽閉状態にあります。アティカス家の子どもは、

ブーとの不思議な交流と、裁判に立ち向かう父親の姿をみつめて成長していきます。

黒人青年は肌の色ゆえに殺人罪の濡れ衣を着せられ、誰かが守らなければリンチで命を落とす運命でした。守る者にも累が及び時代にあって、アティカスの信念を貫く誠実な振る舞いには、いかなるときもこうありたいという普遍的な大人の理想があります。

(2) たとえうぬぼれでも

さて、70年後の現代アメリカ。実際には弱い者を助ける品性よりは弱肉強食の動物性が目立ってしまう社会で、アティカスをヒーローにした意識には興味深いものがあります。理想好きなアメリカ人は、この映画に自分たちの立派さやメンタリティのよりどころを求めて安心したいのかもしれない。「うぬぼれ鏡としての映画」と揶揄されるゆえんです。それでも精神性を尊ぶ証となり、株を上げました。もし「ヒーローはロッキー！」だったら、またヨーロッパあたりからどっさり悪口をいわれたでしょうね。

(3) なぜブーは引きこもったか？

映画では、裁判で白人陪審員が黒人青年の有罪を決し、青年は失意のあまり自殺。子どもたちにも偏見の魔の手が及びます。このとき子どもを暴力から救ったのは隣人ブー。映画の苦い結末を救ったのもブーの存在でした。

ブーは、精神異常者として社会のやっかい者扱いです。しかし映画では、学校の弁論大

会でメダルをもらう知能の持ち主であることや、自己中心を極度に避ける感受性が語られます。プーの善きものを見分ける観察力、人間心理の理解力、子どもへの繊細な振る舞いなどからみると、彼には精神障害者というより、デリケートな精神ゆえに引きこもるメンタリティ（近年顕著な引きこもり症状に似た）を感じます。世間的には幽霊のような存在だったプーは、無知な因習と暴力を秘める周囲に対し、自らが出ることを拒んだのかもかもしれません。

「アラバマ物語」にはアティカスとともにもう1人のヒーロー、プーがいたといえます。プーの他者を思う心は、ヒーローに欠かせない要素で、品格ある大人の基本だからです。

2. 他者メリットを考える

(1) 他者メリットにかかわる企業活動の動き

他に配慮するというのは、ビジネスではどう実現されるのか、これは経済システムの根底にかかわる問題意識です。

ここ20年ほどで、第3世界の経済資源を原産国志向の経済サイクルで回すフェアトレード（発展途上国の原料や製品を適正な価格で購入し、立場の弱い途上国の生産者や労働者の生活改善と自立を目指す企業活動）や、自己利益だけではない社会性ある経済活動を目指す社会企業（起業）などが成長しています。CSRを求める声に対応する企業の動きも同根です。いずれも経済社会全体が自己利益だけでは不都合を生むことを知り、自他のバランスに敏感な経済へと動くあらわれです。他者配慮はゼロサム（一方が儲ければ一方がそれだけ損をする総和ゼロの意）時代の課題であり、必要な理念といえます。

(2) 双方よしのアサーティブな思考

ここでは、ゼロサム経済社会のビジネスで有効な、相手のメリットを重視するアサーティブな思考を知っておきたいと思います。

本連載の5回目で取り上げたように、アサ

ーティブとは発展的、協調的に「自己主張すること」で、特徴は相手メリットの重視です。コミュニケーションの要点は「誠実」「率直」「対等」「自己責任」の4つ。自己利益だけを通すのではなく、誠実に他者利益に向き合うフェアな対話を目指します。

フェアな対話に必要なのは次の3点。自分の「主張したいこと」を明確にする、相手メリットを聴き分ける、互いの主張を「伝わるように伝え」歩み寄るです。～ではコーチング手法の傾聴や質問手法が有効です。ここではの伝える技法として、2つの話法を紹介します。

ア) PREP (プレップ) 法

結論を先に述べ、根拠を述べることで納得性を高めます。次いで事例、データを示し、最後に結論をおさえる、納得性の高い話法です。

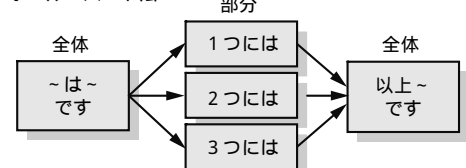
PREP法

P: point 結論「と考えます」「をお勧めします」
R: reason 理由「なぜならば」「～というのは」
E: example 事例「たとえば」「データでは～」
P: point 結論「ですので」「しがいてまして」

イ) ホール・パート法

全体の結論と部分要素を組み合わせる分析的展開の話法です。複雑なテーマも部分に分けて伝えるため、わかりやすく伝えられます。

ホール・パート法



相互の納得感を高め合う努力。これが双方よしのアサーティブの入口となります。

皆様のご意見、ご感想をお寄せください。

油井 文江

(ゆい ふみえ)

女性の地位向上やビジネス支援、流通・サービス業のコンサルティング、創業・CS等の研修・執筆に従事。各種政策審議委員等を歴任。女性コンサルタントネットエルズ代表。

