

●無意識の領域に蓄積された経験の記憶

仕事の最中か日常生活の中で「ん？ あれ？」といった「違和感」を瞬時に抱いた後で、この「違和感」が実は正しかったという経験をしたことは、誰にでもあるのではないのでしょうか。「違和感」は、しばしば私どもの身を守ってくれます。まずい事態が生ずる前には、何らかの予兆が必ずあるものです。この予兆を、瞬時に「違和感」として感じるができるのは、無意識の領域に蓄積された経験の記憶が瞬時に出てくるものだからです。いろいろな場面で感ずる「違和感」は、その後の改善へ向けた行動のスタート点にもなります。次々と生まれるアイデアの源にもなります。まずは「違和感」に気づくことが大切です。この「違和感」を掘り下げていくことで、見えなかったものが見えてくるようになるのです。

単なる「違和感」ではなく、瞬時に確信を持って「これだ！」と感ずる感覚を「直感」といいます。「直感」は経験知に支えられています。したがって、「直感」は経験の蓄積によって磨かれるものです。そこで、プロフェッショナルとしての経験を積み、感性を磨いていくと、「直感」も磨かれます。逆に、気づいたこと

なかの・しげゆき 岡山大学医学部卒。スタンフォード大学医学部臨床薬理学部門に留学。大分医科大学臨床薬理学教授、大分大学医学部附属病院長、大分大学学長補佐などを歴任。大分大学名誉教授。大分大学医学部創薬育薬医学教授、国際医療福祉大学大学院教授を経て現職。日本臨床薬理学会名誉会員（元理事長）・専門医・指導医、日本臨床精神神経薬理学会名誉会員（元会長）、日本心身医学会功労会員・認定医・指導医、日本内科学会認定医、臨床試験支援財団理事長。響き合いネットワーク連絡協議会理事長として、医療コミュニケーションを学ぶ全国的なワークショップ（大分、岡山、東京、長崎、山形、湯布院）の企画・運営に携わっている。
http://www.med.oita-u.ac.jp/pharmaceutical_medicine/index.html



を大切にしないまま放置し続けていると、感性は鈍っていくものようです。

プロフェッショナルとして磨かれた「直感」にまつわる面白い話があります。約30年前のことです。米国ロサンゼルスにあるゲッティー美術館に、ある美術商が訪問してきました。彼は、掘り出し物のギリシャ時代の大理石像を買わないか、と商談を持ちかけてきたのです。彼曰く、「紀元前6世紀ギリシャ時代の大理石像（クーロス像）を手に入れた。掘り出し物だ。1000万ドルで買わないか。50年前（1930年代）からスイス人医師が所有していたものだ」。

ゲッティー美術館には目玉となる美術品が欲しかったという事情もあったのでしょう、専門家や学者たちに鑑定を依頼しました。種々のハイテク手法を駆使して行った鑑定の結果は、本物だということになり、1年余り経って最終的に購入を決定しました。いよいよゲッティー美術館で待望の初公開（1986年）をしたところ、目利きの人たちが、直感的に観て「おかしい！」と言い始めました。本物か偽物かをめぐって大論争になり、6年後にゲッティー美術館は、本物か偽物かをメインテーマにしたセミナーを、ギリシャで開催しました。

その後、鑑定に使用した手紙類が偽物だったことが、貼ってあった切手を手がかりにして判明しました。つまり、洗練された目利きの2秒の「直感」が、14ヵ月もかけて詳細に調べ上げた専門家チームの鑑定に勝ったのです。まさに「目利きの直感、恐るべし！」です。ゲッティー美術館は、この高価な買い物となったギリシャ彫刻の前に、「Greek, about 530 B.C. or Modern forgery marble」（ギリシャ時代、紀元前530年頃または近代の模造品）と書いた説明書をつけて展示しています。

●「15秒間の真実」

第一印象は、瞬時の判断力です。感性の力です。無意識の働きなので、理由はよくわからないが感じるわけです。そして、結構正しい判断を下しているのです。

「人間は3回も会えば、その人に対する印象や評価が固定する」と一般にいられています。心理学の領域では、これを「スリーセット理論」といいます。人間は初対面で、相手に対する大雑把な第一印象を決めてしまいます。その後、2回目に会った際には、最初に自分が抱いた印象が正しかったのかどうかを、もう一度判断しようとします。3回目に会った際には、単なる確認をしているのであり、一般に、その後評価はあまり変わらないものです。つまり、最も重要なのは初対面の第一印象だということです。

ある大手の会社で長年人事部長を務めた方が、面接試験の受験対策本の前書きの中で書いていました。「長年入社試験の面接をしてきた経験からいうと、入社の際の面接試験で受験者が面接室に入ってきた際の最初の印象で、合格かどうかはわかるようになります。多くの同業の仲間も同意見です」。彼の体験から出た傾聴に値する意見です。

ある障害を持った患者さんが書いた本で、次のような感想を読んだことがあります。「長い間、医療のお世話になってきたので、自分自身の身を守るために、『信頼できる医療者』と『信頼できない医療者』の見分け方が身につきました。会った最初の15秒間の態度と別れ際の15秒間の態度を観察していれば、信頼できる医療者かどうかは、間違わずにできるようになります」と。そして、読者にもそのようにすることを勧めていました。まさに「15秒間の真実」です。

●「非言語的に醸し出される雰囲気」の重要性

ハーバード大学の心理学者が行った研究に、次のような内容のものがああります。研究の目的は、教師を有能にする要因を明らかにすることでした。特に、非言語的な「しぐさ」などが要因として重要ではないかと考え、それを確かめるために、ハーバード大学の教職兼務の大学院生について作成したビデオを使用しました。無音のビデオを人々に見せて、教師の有能さを評価させました。当初の計画では、一人の教師につき1分間のビデオを使用しようとしたのですが、講義を受けている学生の反応が写っていると評価に影響すると考えて、学生が写っていない10秒間のビデオを作成し、これを使用して評価者たちに教師を15項目の評価項目について評価してもらいました。その後、さらに短縮した5秒間のビデオを作成して、別の評価者たちに評価してもらいましたが、評価結果は、10秒間のビデオを見て評価した場合と有意な差を認めませんでした。さらに、もっと短縮した2秒間のビデオを作成して、別の評価者たちに評価してもらっても、結果は基本的に同じでした。

この研究の衝撃的な点は、次の事実です。同じ教師が半年間の授業を行った後の学生の評価と比べて得られた結果との比較です。当然、学生は無音のビデオから知ることよりも、その教師についてずっと多くのことを知っています。しかし、学生の評価は、ビデオだけを見た人の評価とよく一致していました。教師を全然知らない人の2秒間のビデオに基づく評価が、半年間の授業に出席していた学生の評価とほとんど同じだったのです。

本稿で取り上げたような実例から、「直感」の力とともに、平素の生き方から身についた非言語的に醸し出される雰囲気が、人間社会の中で生きていく上でいかに重要であるかということを示しているように思われます。