

重要情報

二十年ほど前、長女が誕生したため、当時乗っていた軽自動車からファミリーカーと呼ばれる車に乗り換えようと、知り合いの自動車修理工場の工場長に相談しました。新車を購入するほど貯金はないので、工場長に任せ、格安の中古車を仕入れていただきました。その自動車の名はプレーリージョイ。メーカーでの生産が終了し、5年以上が経っていましたから、格安で購入することができました。この自動車を運転をしていると、やたらと同じ車とすれ違うのです。ある時は、駐車場で同種の自動車を発見することもありました。意外と人気車種であったのではと当時思ったものです。実際には発売後3年程度で生産を終了していますから、そうでもなかったのでしょう。

皆さんも同じような経験はありませんか。携帯を買い替えようと思ったら、やたらと携帯に関する情報が目にとまったり・・・、新しいスニーカーを買い換えようと思ったら、他人の靴が気になったり・・・。

人間は視覚、聴覚、味覚、嗅覚、触覚の五感から常に膨大な情報をインプットし続けています。これらの情報の全てを同時に同じレベルで意識にあげると、パンクしてしまうので、人間の脳は脳幹網様体賦活系(のうかんもうようたいふかつけい)という部位で、五感情報の取捨選択を行い、重要な情報と重要ではない情報との選別をしているのだそうです。そして、重要だと判断された情報は意識にあげ、重要ではないと判断された情報はインプットしても意識にあげないようにするのだそうです。

プレーリージョイを購入したが故、その車に関する情報は重要情報となり、今までは目に入っているスルーしていた情報が意識に上がり、目につくようになったのです。つまり、人気車種であったわけではなく、はたまた突然、小生の周りにプレーリージョイが走り始めたわけではないのです。



「さて、1年生の学活では、期末テストに向けて担任から熱い言葉が投げかけられていました。

各教科において目標をたて、それを達成するための学習計画を練っていました。

人は目標をもつと、その目標の達成に関わる情報に強い関心をもつようになります。そのような意識にあがる情報が変化していけば、その後の行動も異なります。すなわち目標をもつとその達成のために必要な情報が優先的に意識にあげられ、目標の実現・達成に向けて行動が変化していくことになります。「目標を文字に表して、よく見えるところに掲げると、実現しやすくなる」とハーバード大学等の研究で証明されていますが、正に、掲げられた目標を見ることで「重要な情報」と何度も脳に刷り込み、強い関心と行動の変容を促すことになるのです。また、目標達成の確率を上げるためには、目標達成までのステップを細分化し、小さな目標を積み重ねていくことが必要だそうです。プロスポーツの世界では実践例が頻繁に紹介されています。計画表作成は目標達成までのステップを細分化していることになります。真面目に取り組めば、非常に効果の上がる取組です。

定期考査前になるとよくあるシーン。親が子に「勉強してるの??」言われた本人は「うるさいなあ」と声を荒げる。見方を変えれば、親が子の脳幹網様体賦活系に「重要情報である」と刷り込んでいることに。声を荒げるどころか感謝しなければなりません。なにより、世話になっている親に声を荒げるなんて。敬意欠く表現は慎まねばなりません。

清瀬中のみなさん、結局は真面目に取り組まなければ、結果は出ないことを付しておきます。

