

多くの人を共鳴させうる“使命”さえあれば

NHK 福岡放送局 番組制作ディレクター市川 衛

「僕はね、捕まっても不起訴で出てくるの、頭いいから。」

「歌舞伎町は東洋一のブランド」

「きちんと自殺できるように、計画をたててあげるわけ」

福祉に関わる人の言葉とはどうてい思えない、強烈な言葉たち。こんな、世間的なモラルなど気にもとめない玄さんの言動に、なぜ私たちは引きつけられ、そして「納得」させられてしまったのだろうか。

彼がこれまで成し遂げた、そして今後成し遂げようとしている“成果”は圧倒的だ。

歌舞伎町に24時間の駆け込み寺をオープンさせ、智恵を尽くして資金問題を解決、いまや全国に3000か所の組織を目指した行動をはじめている。NPO立ち上げからわずか10年あまりの現在、すでに2万人を超す人々の悩みに寄り添い、解決へと導いたという。

この成果を可能にした最大の要因は、彼個人の「魅力」だろう。何千何万もの人の情報をメモなしに記憶できるというエピソードから垣間見える、非凡な能力。それに加え彼は、凡人なら一生に一度経験するかどうかという稀有な経験を積み重ねている。(決して恵まれているとはいえない生い立ち、裏ビジネスでの成り上がり、HIV感染の誤解からの殺人念慮など)。

そうした過酷な「経験」と非凡な「能力」が混然一体となり、オーラのように沸き立つ人間的な魅力を作り出している。そのオーラが彼の周辺の人々、すなわち相談者やスタッフ、マスコミ、そして支援者までを包み込み、「日本駆け込み寺」という稀有な組織を生み出したと考えられる。

正直、凡人である私には到底、足元にも及ばない存在と。しかしだからといって、彼の言葉から学びとれることは何もないのだろうか？いや、そんなことはない。

乃木坂スクールでの玄さんの話しは、多くのヒントや気づきに溢れていた。

まず、彼の「本業」である相談業務について印象に残ったのは、「DVの相談に対し、被害者だけではなく、加害者支援を行う」という一言だ。

DVへの対応では、まず被害者を加害者と引き離すことが重視される。それは間違っていないのだが、しかし問題になるのは、加害者が被害者の周囲の人々、つまり被害者をかくまう「友人・親族」へと矛先を向けることだ。昨年12月に長崎県西海市で起きたストーカー殺人事件では、同居相手の女性に暴力を繰り返した千葉県の男性が、身を隠した女性を追って実家のある長崎県まで移動し、そして女性の家族の殺害に及んだ。

こうした痛ましい事件への対策として、いまストーカー実施者への予防的な措置の必要性を訴える声が高まっている。要は「実際に暴力行為を行う前であっても隔離・収監する」ということだ。しかし、まだ犯罪行為に及んでいない人を「危険物」と認定し、予防的に隔離するという考え方は、果たして正しいと言えるものだろうか？

玄さんの「加害者を支援することで問題を解決する」という取り組みは、この議論に一石を投じるものだ。そもそも加害者を「周囲の殺害」まで駆り立てる原因は、もともとあった「満たされぬ感情」が、被害者と引き離された結果としてエスカレートすることにある。明らかに「隔離」や「収監」は、その感情を落ち着けるのではなく、エスカレートさせる原動力になることが予想される。

一方で玄さんの方法は、被害者だけではなく加害者側の「感情」にもフォーカスし、話を聞くことで落ちつけようとしている。問題の本質を見抜き、根本から解決しようとするやり方だ。

ただこの方法は、満たされぬ感情を多量に抱える加害者と一対一で話しあうことが求められる。当然リスクも大きい。

こう考えていくと、警察を含めた行政にいま求められることは加害者を隔離しようと躍起になることではなく、玄さんがいまひとりで抱えている「リスク」を肩代わりすることなのではないだろうか。

また、「組織の運営者」としての彼の言葉も含蓄にあふれていた。なかでも心に残ったのは、「資金面での問題にどうやって手を打ちますか」という質問に対し、「ただ一人をなんとかしたい」という心が「資本金」と返したやりとりだ。

正直、具体的な交渉ノウハウを期待していた私にとっては、肩すかしを食らったような気持ちだった。しかしよくよく考えていくと、一見抽象的に聞こえるこの言葉こそが、玄さんの持つ最大の「ノウハウ」なのではないかという気がしてくる。

去年大きな話題となったビジネス書・ドラッカー著「マネジメント」にも、「仕事をする場合に、まず資本や利益をどうするか考えてはいけない。その仕事によって果たすべき”使命”をまず設定し、それを可能にする資本や利益はどのくらいかを考えなければならない」とある。

玄さんの方法は、まさにこの経営理念を実践している。玄さんが講義中に何度も繰り返した「ただ一人をどうにかする」という言葉こそが、組織全体の「使命」だ。それをまず設定したうえで、その実現のために何が必要かを考える。

「資金面でショートしかけているのに車いすで入れる事務所を借りようとする」「人的な裏付けがないなかで組織を全国展開しようとする」などの行動は、こうした考えの中から生み出されたものだろう。

多くの人を共鳴させうる“使命”さえあれば、実行する「道具」である資金や人手を支援しようとする人は現れる。逆に資金だけあっても“使命”がなければ、それを有効に利用できない、つまり死に金になってしまう。玄さんは過去の壮絶な経験の中で、この本質的な「経営哲学」を自然に身につけてたのかもしれない。

この講義、私は「人助けをいかにしたか」という感動的なお話を聞くつもりで参加した。

しかし、内容はそれを遥かに超えていた。玄さんの話は、「犯罪対策」「自殺対策」「経営学」「インタビュー能力」「交渉術」など非常に幅広い範囲の気づきに充ち溢れていた。最大の後悔（うらみ？）は、福岡での受講のため、8限目（飲み会）に参加できなかったことだ。玄さんとお酒を酌み交わしながら、もっと深い話を伺いたかった。