

# スローテンポ通信

第 28 号

2019年7月17日

発行：一般社団法人スローテンポ協会  
〒329-0403 栃木県下野市医大前3-7-4-3F

☎ 0285-35-2888

Eメール [usagimokamemo@gmail.com](mailto:usagimokamemo@gmail.com)

ブログ『うさぎもかめも』

<http://usagimokamemo.blog.fc2.com/>

ベストセラーばかりが面白いとは限らない!

## スローテンポ書店

営業：火～土 13時～19時  
日月祝日休み



## ☆ 今月のおすすめ

### ○ 『ハンナ・アーレント』

文：杉浦敏子 イラスト：ふなびきかずこ  
現代書館フォー・ビギナーズ 101

2006年発行 2016年第3刷発行 1200円+税  
☆☆☆☆

何故ドイツ市民はナチスを受け入れたのか。ナチスは大衆の損得勘定を刺激しバラバラにすることによって、人々から社会活動の場を奪ってきた。

現代の全体主義は人々が気付かないうちに迫ってくる。何よりも人々が他者と意見を交わし、批判したり認め合ったりすることが大切だと訴える。

### ○ 『腎臓病と人工透析の現代史』

有吉玲子著

生活書院 2013年 3200円+税

☆☆☆☆★

日本の透析患者は30万人いる。欧米では年齢などの制限がある中で、日本人は間違いなく世界で最も先進的で理想的な形で透析医療の恩恵を受けている。それを知れば、感動と感謝を覚えずにはいられない。

序文から読めば必ず途中で断念するので、読み方の注意をブログに掲載した。

### \* 当書店独自のランキング

おすすめ度：☆～☆☆☆☆☆

不満度：★～★★★★

## 対話の相手を

## 気分よくさせる方法

スローテンポ書店の将来を左右する重要人物と面談することになった。初対面の相手なので、書店スタッフが集まって心構えを話し合った。そのとき心構えが3つにまとまった。

店長は面談に臨んだ。3つの心構えのお陰で、相手の非礼や予想外の難局に突きあたったにもかかわらず、なんとか乗り越え有力情報を得ることができた。

相談や取引などで、大切な人と会うときや重要人物との初対面のときなど、相手を気分よくさせ信頼関係を結びたいという場面は誰にでもある。

そういうときに、どういう心構えで臨むか。

相手を気分よくさせる対話術については、誰にでも必要なことなのに、学校では教えてくれないし、人生ガイドの本にもなっていないようだ。

そこで、あらためてまとめてみた。これを心得て対話に臨めばよい結果が生まれ、きっと人生が開けるだろう。

### 1. 相手の話を熱心に聴く

相手の裁量で結果が決まる場面では、とにかく相手が主役である。当たり前なことだが、話し合いは相手の話を中心にする。

何よりも、相手の言うこと、考えていることを知ることが大切だ。熱心に聴いていれば、おのずと相づちも出るし、質問も出てくる。

まとを得た質問は、話を理解しなければ出ない。逆に質問が出るのは、熱心に聴いていることの証となる。

その聞く姿勢に、相手が気分よくしないはずがない。

### 2. 自分の話はしない

人間は人に会えばしゃべりたくなるものである。誰でも自分の自慢話をしたいし、相手に立派な人だと思われたい。



## どなたも歓迎 懇話会

社会参加は、人と話すことから始まります。参加者が話題を提供し、その中から課題をしぼっての話し合いです。

時間が変わりました。

水曜日午後5時～7時、参加無料。

特に現代社会には、人間を見識の広さで評価するものさしが存在する。自慢話を頭の片隅に貯金のように溜め込んで、適当なときに適当な引き出しから取り出して、相手に披露したがる人も多い。

人の話を聞いて、それがいい話か、つまらない話かは聞いた人が判断する。興味の対象は人によって異なり見た目にはわからない。初対面ならなおさらだ。

悩み事を抱え心に余裕がないときや、わき目も振らず何かに夢中で取り組んでいるときなどは、他人の話は他人事でしかない。

初対面のときは、相手の興味の対象もわからないし、相手の心の余裕もわからないのだから、自分の話はしない方がよい。質問されれば、単刀直入に答える程度でよい。自分の話をするのは、意気投合してからでよい。

### 3. 目的を忘れない

目標がはっきりしているなら、やるべきことを精一杯やって結果を待つしかない。自分は何のために行動しているのかを心得ていれば、やるべきことをやるだけなのだから、緊張することはない。それを忘れないためには、話し合いの目的をいつも心の内で確認することだ。

相手によっては、目的を口に出してもよいこともある。ざっくりとに言うことによって、むしろ緊張が解け信頼関係が生まれる場合もある。

緊張するのは、いつも相手によく思われたい、実際よりも高評価を得たいという感情が支配するときである。

以上3つが全てとはいえないだろうし、決して完成したものではない。人生の先輩方には、いろいろな体験や、仲間内で引き継がれている教訓もあるだろう。追加や別の意見があれば教えていただきたい。

N



## 正しく伝えて人とつながる 実用文教室

文章は、対話よりも正確です。書いた文章を持ち寄って、言いたいことが伝わっているかどうかを確認します。

木曜日午後3時～5時

参加費は資料代含めて、1回500円。