

## 国際ロータリー第2590地区

例会： 毎週月曜日 12:30  
 例会場： サンピアンTEL： 044-222-4416  
 事務所： 〒210-0011川崎市川崎区富士見1-7-16 第一吉新ビル2F  
 TEL： 044-233-3005 FAX： 044-233-8460



HP : <http://www.kawasaki-chuo-rc.com/>  
 E-mail : [chuorc@jasmine.ocn.ne.jp](mailto:chuorc@jasmine.ocn.ne.jp)



会長 後藤 雅晴      副会長 渡部 典行      幹事 石川 三枝子

第1435回 平成29年4月17日 VOL.32 No.34

# 川崎中央ロータリークラブ WEEKLY

- 司会……安東仁志 S A A
- 点鐘……後藤会長
- ロータリーソング 佐野ロータリーソングリーダー  
「我等の生業」
- 本日のメニュー 和食

### 会長報告

後藤会長

- 1 次年度のIM総会の幹事クラブは、幸RCと決まりました。ガバナー補佐を出している当中央RCとの見解もあったが、未だ経験のないクラブが担当すべきということとなった。
- 2 先週の理事会で、次回以降の例会日程の変更は次のとおりです。  
 5月1日 ファミリーMは木村会員の卓話。  
 5月22日 ファミリーMを行う  
 6月12日 新会員卓話（石田会員、小又会員）
- 3 5月28日、29日の一泊移動例会は、子供、孫の運動会で出席できない会員が多く、1週間後の6月4、5日と変更したい。

### ビジター紹介

坂本将平親睦活動委員長

(川崎RC) 小林 一様  
 (川崎大師RC) 野澤隆幸様

### 出席報告

須山出席委員長

	会員数	出席 該当者	出席者	欠席者	ホーム クラブ	メイク	前々回 修正
1435回	34	32	23	9	71.87		
1432回	33	32	24	8	72.72	5	90.62

(伊藤康・木村・坂本竜・佐野・増山 各会員)

後藤会長指針『 地道な活動を通じて友情と信頼関係を高め、ロータリーを楽しもう 』

## 幹事報告

- ◎ 例会変更のお知らせ  
ありません。
- ◎ 週報を送ってくださったRC  
新川崎RC
- ◎ 本日の配布物  
会報 4/10の会報  
理事会議事録

## 委員会報告

### 伊藤弘志次期幹事

25日までに期首資料用の原稿をご提出ください。

### 坂本将平親睦活動委員長

一泊移動例会の1週間後に日程変更をします。  
棚沢さん送別ゴルフを開催します。5月6日です。

## スマイルレポート

### 渡部副会長

- 野澤隆幸様…今日の例会でお世話になります。  
(川崎大師RC)
- 後藤会員……本日は堀内れい子様のお話を楽しみにしております。
- 石川会員……①先日のゴルフペアマッチお疲れ様でした。1年1年飛ばなくなり全てダメになってきました。あと10年はやろうと思っています。足腰きたえます。  
②堀内様本日卓話よろしくお願ひ致します。
- 川島会員……①京都の洛北に花見に行き寒くて風邪を引いてまいりました。  
②野沢さんようこそおいで下さいました。
- 中村会員……堀内さま本日の卓話よろしくお願ひ致します。
- 木村会員……暖かな春の季節を迎えました。いつのまにか桜も葉桜です。来週は商店街も春のお祭りです。
- 安東会員……堀内様同業者の方のようでお話を楽しみにしております。
- 小又会員……新参者ですが皆様よろしくお願ひします。本多さんの卓話楽しみにしております。先週木曜日大岡川の桜を船で見えました。すごくきれいでした。
- 松本会員……堀内様卓話勉強させていただきます。
- 渡辺会員……小林様ようこそいらっしゃいました。

- 佐野会員……桜花賞はずしました。  
春は来ないのかな～。春買っちゃお～。
- 伊藤(康)会員…堀内玲子様、本日はよろしくお願ひ申し上げます。コミュニケーション大事ですね。本多さんご紹介ありがとうございます。
- 石田会員……すっかり春らしく、いや暑くなって参りました。堀内様本日の卓話よろしくお願ひします。当社は女子新入社員も入りみんなイキイキとしております。
- 牧島会員……本日は歩いてきて少々汗ばみました。本日のコミュニケーション講座を楽しみにしています。
- 伊藤(弘)会員…暑くなりました。先週までの花冷えの日々から嘘のようです。春がなくて冬から初夏になったようですね。そろそろ朝ランを再開しなければと思う今日この頃です。
- 本多会員……本日は私の卓話なのですが私の知り合いの方で誰にでもすぐに活用できる！コミュニケーション講座と題しまして堀内れいい子さんにお話し頂きます。食後の30分を楽しんでいただければ嬉しいです。
- 渡部会員……先日から妻が会社に復帰し仮払いの清算をしながら飲み屋の領収書を見てブツブツと文句を言われています。その成果あまり飲みに行くことが減りました。将平ちゃんの気持ちがよくわかります。

1434回	21件	39,000円	累計	539件	902,000円
-------	-----	---------	----	------	----------

## 卓話

# 誰でもすぐに活用できる！ コミュニケーション講座

社会保険労務士 堀内 れい子様



今からお話する内容は、「コミュニケーション」ということですが、  
**普段、皆さまが普通にされていることです。** 普段皆様がされていることの、「基本的なことを確認しましょう」というテーマでお話してまいります。  
 2つテーマをご用意しています。その極意は2つです。

～本日の進行～ ♪ ♪

## 極意 1. 『聴くスキル』 を身につけよう！

## 極意 2. 『話を深めるコツ』 をつかもう！

### ①「聴くスキル」を身につけよう！

「怖い」、「怒っている」人に話しかけるのは（一般的に）難しいことです。

話す側にとって話しかけにくい、難しい印象を持ちます。

話す相手にとってどんな表情をしているかが、話しかけやすいどうかにつながります。

話術だけでなく、聴き手の「表情」「仕草」が聴き手にとっての大きなコミュニケーションスキルになります。



声のトーン 視線

リアクション

は重要なスキルの1つ

意識してやっていると相手の反応が変わってくるということになるんですね。

聴き手のスキルによって大きく変わります。

逆に「笑顔」「落ち着いた声のトーン」は人に話しかけやすくさせます。

また相手の話すペースによって話を返す速度を合わせることも、安心して相手を話しやすくさせます。

相手が早口なら早口で、ゆっくりならゆっくりで、「話すペースを合わせる」ということは実は相手が話しやすい雰囲気を作るといことなんですね。

さらに相手に顔や体を向けて目を向けて話を聴く態勢をとることで、相手は「話を聴いてもらえる」という確認ができて、安心して話すことができるようになります。

じーっと見ると話しくいかと思いますが、体を向けて「あなたの話を聴きますよ」という態勢を取るとは相手を話しやすくさせます。

話しくい	話しやすい
無表情 目がすわっている	笑顔、微笑み
声のトーンが低い、きつい	落ち着いた声のトーン
目を合わせない。何かをしながら話を聞く	相手に体を向けて、目を合わせて話を聴く
リアクションがない	うなずき、相槌、繰り返し等を行う
相手の話を途中で遮る	相手の話を最後まで聴く
相手を否定する	相手を肯定する
発言に対して関係のないコメントを返す	発言の中から相手が一番伝えたいことを拾い上げたコメントを返す

質問 「本多さんの趣味について話して下さい」（「話しくい」、「話しやすい」パターン実演）



聴くスタイルを持って話をすると、なぜそれが好きなのか？ どういうところが好きなのか？を

聴くことによって、その方の価値観というものを聴こう！という形で進めていくことができます。

経営者の皆様、社員さんが話しかけているのに、パソコンをいじって、忙しいから何かをしながら相手に報告させているようなことはありませんか。

また旦那様、奥様の話を「ふん ふん」と言って、聴いているけど、頭の中では全く違うことを考えて、

リアクションをしないと違う話を返しているようなことはありませんか。

これは相手にとってすごく「話しにくい」ことをしていることになります。

「話しにくい」のはシャットアウトされているからで、話をしたいと思っているのに、全く違う話をされるとそこで話がストップされて、どんどん言いづらくなり、その結果、発言を少なくさせてしまいます。

(本多さんは「余分な話」と言いましたが、)相手に話しやすくさせる、そこそ、**相手の価値観**だったり、**相手が大事にしていること**だったりすることが多くあります。

自分の事をわかってもらえるかもしれない、わかってもらう、余分な話をさせるのはコミュニケーションをとっていく上では、とても大事なことになります。もしも、どんどん横に話が脱線して話の収集がつかなくなった時には、一度区切ってもとに戻してまたスタートすればよいということで、**相手に気持ちよく話してもらうのが実は大事なのです**。リアクション、質問、相手に話を合わせて聴くスキルや姿勢が大きいということになります。

また、聴き手の視線であったり、声のトーン、リアクションというところを意識してお話して頂ければと思います。これが一つ目の極意になります。

## ②「話を深めるコツ」をつかもう！

2つ目「話を深めるコツ」というものをつかんでいこう！ということで、コツさえつかめば、短時間でグッと話を深めて話をすることができます。それは簡単です。

コツは「**なぜ？**」を追究していくことになります。

相手の話の中で自分が「？」と思ったことを「なんで？・・・」と質問していく。

そうすると相手はその理由を説明してくれる。

またその中で「なんで？…」と浮かんだことを質問する。

なぜ？なぜ？なぜ？を**言い方を変えて追究**していけば、話が深まっていく～ という事になります。子供さんの「なんで？なんで？」はうるさいと思われがちですが、「なんで？」を解決することで実は深い話になったりするわけです。

質問 「先日の浅田真央さんの引退会見は見ましたか？」(実演)

①相手と深まらない話をお話していきます。

「**情報収集**」と「**同意**」の2つだけしかしていません。

「情報」は①引退会見をテレビで見た、②真央ちゃんが好き、③どんな試合が印象的だったという 3つしかコミュニケーションとしては出ていません。話はしていますが、ずっと平行線の会話にしかならず、平行線の会話は深まらないので話が長くなるほど退屈な会話となってしまいます。

②相手と深まる話にしていくには話の中に時々「なぜ？」を織り交ぜてあげることになります。話の中に時々「なぜ？」を入れてあげる。

「なんで？なんで？」となるとうるさいと思われてしまうので、話をまとめて「それはどういう形ですか？」と繋げてあげると、実は話というものが深まっていきます。

(本多さんの話は)真央ちゃんの演技や人間性の素晴らしさとスポーツに取り組む姿勢が思い入れの大きな柱になっているというところで終わっています。

今度は本多さんがどういうところが好きなのかというところに繋げていけば、話が深まっていく形となります。

ぜひ、お話する時には「なぜ？」という一言を相手に聴いてみて下さい。

会社や、奥様、身近な方には「(そんなこと聞かなくても)わかっているだろう」という風に思われがちですが、そこで「何でそう思うの？」を聞いて頂くだけでコミュニケーションというものをも深く、楽しく過ごす事ができると思います。今からすぐ実践して頂ければ・・・と思います。



### 卓話予定

4月22日(土)

ロータリー大経営講演会

神奈川県民ホール

今週の担当者

伊藤弘志会員

---

伊藤 弘志    松本 寛  
木村 教義    森本 邦康    本多 みちよ  
事務局    伊藤 清恵

Vol. 32    No. 33  
編集・作成 川崎中央RC事務局  
発行日 平成29年4月17日

---