

(凡例) ゴチック：第2コース1~4テキスト文、明朝：左記以外のテキスト文、●：河南の注釈と事例

＝第2コース 目標1 **社会生活**をおくる上で、話し合い（対話）がいかに大切であるかを理解します。

●人を動かす話し方。互いの差や対立を認め、話し合いを通して合意に至る目的のある話。

⇒第1コース 目標1 話す能力が、**社会生活**の最も基本的な能力であることを理解します。

●人間関係を深める話し方。話す・聞くことを通してよい人間関係をつくる。

⇒第3コース 目標1 大勢の前で話すことが、**社会生活**の中で、どのような意義をもつかを認識します。

●より積極的に社会に関わる。スピーチ・司会。スピーチの構成・例。心を動かす。

### **社会生活**とは

●人は独りでは生きていない。人は社会の中に<sup>うま</sup>に<sup>い</sup>生れ<sup>い</sup>活きる。社会とは相互協力体である。社会とは人と人との関係である。人と人との人間関係は、話し合い（対話）で円滑になる。

●例：2021.06.16。辛坊治郎さん、ヨットで単独太平洋横断に成功し、サンディエゴ港に到着。

アナウンサー「辛坊さん、孤独を感じましたか？ 恐怖とか・・・」

辛坊治郎 「(略)・・・人が孤独を感じる時はね・・・(略)」

●例：私の、話し方教室入門の動機。「他者」とコミュニケーションが必要になったこと。社会に出ると、他者との人間関係が始まる。

●例：孔子と子貢との会話（論語）

子貢「ここに美しい玉があります。箱におさめて大切にしまっておきましょうか。それとも、よい買手を求めてそれを売りましょうか」

孔子「売ろうとも、売ろうとも。私はよい買手を待っているのだ」

### **話し合い（対話）**とは

●相互の差や対立を認め、話し・聞くことを通して合意に至ること。人を動かす話し方。目的のある話。

●例：話し合い（対話）とは何かについて、既に第1コースの中にその答がある。

(1-1-1 話し方と人生)「自分の考えや利害は、まわりの人たちと必ずしも一致しません、・・・」

⇒社会の中では、考えや利害の違いがある人たちと交わることになる。

(1-1-2 話し方の基本能力)「自分の考えをよく分かってもらう能力、相手の考えをよく理解する能力」

⇒自分の考えを伝えて分かってもらおうとする「意欲」と「能力」、同時に相手の考えを理解しようとする「意欲」と「能力」が「基本の《き》」である。

(1-3-1 話は聞き手が決定する)「話をどう聞き、どう受けとり、どう思うかは、聞き手の頭の中で決まってしまう。」

⇒聞き手とは、「自由意志をもった他者」のことである。

(1-5-3 分かりやすい表現)「せっかく話しても、こちらの意図するところが相手に伝わらなければ、意味がありません。どうしたら、分かりやすく表現できるかを考えましょう。」

⇒相手にとって分かりやすい表現をする。

(1-1-4 話し方によるイメージ変化)「人が相手に対してもつイメージは、相手の話し方によって変化します。」

⇒話し合いによって、人は互いに変化する。

## 2-1 話し合い（対話）

### 1. 話し合いの大切さ

「話し合い（対話）」の定義：人と人とが理解を深めたり問題を解決したりするために話を交わすこと。

「話し合い（対話）」の大切さ：自分と人との間に問題が生じたとき、**話し合い抜きで**強引に相手を押さえこもうとすれば、相手の反発を招き、解決は困難になる。

(1) 相互理解が深まる (2) **問題が発展的に解決する** (3) 人間関係が改善される

- 「話力＝話し合い（対話）」以外の問題解決方法：物理的な力。暴力。権力。法律。命令。
- 問題が発展的に解決する**とは：アウフヘーベン（ある都知事が言った）。弁証法の用語。異なるもの、対立するものが統一すること。対立を解消するばかりでなく、より高次の価値ある状態に至ること。
- <sup>ことわざ</sup> 諺：「夫婦は、喧嘩するほど、仲が良い」（？）

### 2. 話し合いの心がまえ

A:人はそれぞれ育ちや立場などが異なるため、価値観や考え方にも違いが生じます。**違いがあるのを当然と認めること**がまず基本となります。

B:自分の考えを**押し付け**ようとしたり、思い通りにならないとき**断ち切ろう**としたりしないこと。

(1) わかろうとする (2) わからせようとする (3) 対立点を尊重する (4) 共通点を見つける

- A：は、まず人と人との差・対立の存在を認める。その当然の前提の上に、なお(1) わかろうとする、(2) わからせようとする、話し合いの**意欲**を持ち、努力すること。
- B：は、本来ある差・対立を無いものとせず、それを活かしながら、(3) 対立点を尊重し、(4) 共通点を見つけ、**発展的に解決する**の可能性を求めること。
- 差・対立を無いものとしたい心の傾向が、日本人一般にある。過剰な「共感主義」。「事なかれ主義」

### 3. 目的による話の分類

種類	目的
報告	必要な情報を伝える（知らせる）
説明	関係や理由を理解させる（分からせる）
説得	納得して行動してもらう（させる）
忠告	行動を改めてもらう（改めさせる）

●いずれも既に差・対立があり、それを解消・解決するという話の諸目的、諸機能である。

差【必要な情報を知っている⇨知らない】 ⇒⇒目的【報告する（情報を知らせる）】

差【関係や理由を分かっている⇨分っていない】 ⇒⇒目的【説明する（関係・理由を分からせる）】

差【行うべきことがある⇨まだ、気づいていない・していない】 ⇒⇒目的【説得する（行わせる）】

差【改めるべきことがある⇨既に、逸脱している】 ⇒⇒目的【忠告する（改めさせる）】

話し合いでは、これらが**複合されて使われます**・・・。

また、人が動く原動力となる「**人を認める**働きかけ」（ストローク）の大切さを理解します。

- 複合されて使われます**とは。例えば、ある人が【改めるべきことがあるのに、既に、逸脱している状態】であるとする。目的からすれば「忠告」すべきであるが、本人が気づいていない場合は「報告」する、本人が問題性を分かっている場合は「説明」する。
- 人を認める**とは。「話し合い」は、相手を操作対象とするモノでなく、人として認めることから始まる。

## 2-2 報告

### 1. 報告の重要性

相手の知りたがっていることや、相手に知らせたいことを知らせる話、つまり情報を伝える話

(1) 情報がつかめる (2) 行動が決められる (3) 報告者への信頼が深まる

●例：不思議の国のアリス、赤の女王

●例：報告で社会や組織が廻る。ベンチャー企業は、技術と営業には強いが、地味な在庫管理は見逃されがちだ。異常が起きていても的確な報告が無いと、・・・やがて崩壊をまねく。

### 2. 報告の仕方

#### (1) 報告の前に

報告は、相手にとっては行動決定のよりどころになる。必要な相手に、必要なときに、正確に行う。

①時期を失わずに(重要な変化、経過なども)

●トラブル(クレームの発生)時など、早期の意志決定が必要。報告者にとって心理的負担の克服

②悪いことほど早く

●例：ナポレオンと部下

③必要な相手に

●対処できる人に。意思決定できる人に。

④相手の性格を考えて

●受け入れ態勢のある状態の時を選んで。

#### (2) 報告のポイント

①結果を先に、経過はあとに

●営業マンが帰社して報告。先に経過？結果？

②事実と意見を区別して

③要点をもらさずに(5W2H)

●When、Where、Who、What、Why、How、How much

①いつ、②どこで、③誰が ④何を、⑤なぜ、⑥どのように ⑦いくらで

●例：落語『長短』・・・「報告の仕方」を全部外して行う例(笑)。

### 3. 報告の受け方

①相手や事柄に先入観をもたない、②事実と意見を区別して聞く、③質問して確かめる、④報告者への理解、感謝

●報告の仕方と表裏の関係

●例：論語、厩焼けたり

馬小屋が火事で焼けた。先生(孔子)が朝廷から退出してきて(報告を聞いた)、曰く「人にけがはなかったか」と。馬については問わなかった。

●例：明智光秀の報告を受けて、上司の織田信長が書いた返事の手紙が残存している。

「度々報告を送ってくれており、まことに殊勝である。戦場の状況について詳細に語られており、まるで現地を見ている心地がする。この状況を見て、次の一手は〇〇のように思うが、その方の考えはいかがか。必要なら援軍を送る。万事、その方に任せる。」

## 2-3 説明

### 1. 説明の重要性

相手の分からないことを、分からせるための話。

- ・説明は、**ものごととものごととの関係を体系的に把握したもの**を伝える。
- ・(1) ものごとの見方、とらえ方を伝える、(2) 相互の理解力を高める、(3) 協力の基盤をつくる
  - 体系的**＝組織的・統一的・システムチック＝個別的でなく相互関係的＝一定の観点から秩序立てる＝ものごと（事実など）とものごとを、「因果関係で連携する」、「分類する」、「ある視点から関係づける」、「時系列にする」、「一定の順序で配列する」、「論理的に（帰納法、演繹法、弁証法）」、「単純から複雑へ」、「易から難へ」、「比較・対照する」
  - 例：組織のビジョンを共有する（年度目標をプレゼンテーションする社長は・・・）  
「がんばろう！」と掛け声だけではだめ。「去年は不調」という事実だけではだめ。「今年は売上2倍」という目標だけではだめ。**体系的に**（組織的・統一的・システムチックに）・・・。
  - 例：道順をどう説明する？
  - 例：科学は、自然現象の何故か？ という疑問に答えるため**体系的**に説明することを続けている。
    - ・日食は、日時を予測した通り、正確に起きる、その現象をどう説明する？
    - ・北極星を中心に円を描いて回る星座群。これに対し惑星の迷うような動きをどう説明する？
  - 例：戦国乱世の大混乱の果てに、約260年の天下泰平の世がもたらされた。なぜか？  
ものごとの年代記述だけで、歴史の意味が分かるだろうか。戦国乱世が110年ほど続いたころ、信長が上洛し、僅か24年後に秀吉が天下統一する。しかしなお、外征という大乱が続く。その後23年を経て、長い泰平の世が訪れる。この47年間に激変した社会、その理由を説明するには……。  
⇒**ものごととものごととの関係を体系的に把握して、伝える。**

### 2. 説明の仕方

**相手に必要なこと**を**過不足なく** **分かりやすく**話す

(1) 説明のまえに (○)

(2) 説明のポイント (●)

#### ●話し手が努力すべきもの

①事実やデータを確かめる、②内容を理解する

②整理して順序よく、③共通の意味にとれる言葉、④具体的に（例をあげる、比較・対比する、視覚に訴える）

#### ●相手に対応すべきもの

③相手の理解力に応じて、①相手にとってどれだけ必要か、⑤相手の理解を確かめながら

- 例：渋沢栄一は、あるときアメリカ人実業家を歌舞伎座に招待した。出し物は「勸進帳」だった。「渋沢さん、今あれは何をやってるところですか？」と聞かれ、渋沢さんはある説明方法を考えた。

### 3. 説明の受け方

#### ●上記の説明の仕方と表裏の関係にある

#### ●スピーチの構成（テキスト3-2）と表裏の関係にある

①早合点せず、最後まで聞く、②全体と部分の間連をつかむ、③中心（主旨）をつかむ、④質問する

## 2-4 説得

### 1. 説得の重要性

- ・相手に行動を起こしてもらうための話。
- ・人はおどしによって「も」動きますが、「納得して自発的に」行動してもらってこそ、本来の説得です。
- ・(1) 自分の願っていることに人が協力し、推進してくれる。  
(2) 一人ではできないことも、力を合わせて達成できる
- 人を動かすいろいろな力。「も」は、(当然ながら) 並列追加の「も」ではない。×「蜜柑も桃も買った」人は、(極端に言えば)「おどしでも動くが」、(理の当然なことに)「納得して自発的に動く」ものです。
- 「納得して自発的に」とは。
- 日本の国譲り伝説

### 2. 説得の仕方

#### (1) 説得のまえに

口先のワザではなく、相手が後に後悔するような説得は信用を失う

①相手を大切に「心」、②説得が、相互と周囲に与える影響の検討、③目的達成への「意欲」

- 報告・説明より、説得・忠告の方が、人を動かす程度が高い、話し出すハードルが高い・・・
- 前提となる「心」と「意欲」

#### (2) 説得のポイント

- ①最大関心事をつかむ ②事柄の重要性を分からせる ③可能な方法を示す  
④自発性とプライドを尊重する ⑤タイミングを考える

- まず、聞くことから始める、説得のポイントを知る⇒会社を辞めたいと申し出る部下に、課長の対応
- コロンブスの説得・・・3年間練りに練った航海案の実現を、イサベラ女王にどうプレゼンするか

#### (3) 説得に反対されたとき

- ①反対意見に耳を傾ける ②必要なデータなどを、さらに示す ③共通点、一致点を見いだす  
④相手の条件に応じて内容を変える ⑤相手と人間関係のよい人に説得をたのむ

- まず、聞くことから始める、説得は反対されてから始まる
- 説得が暗礁に乗り上げたら。交渉はWinWin、創造性を発揮。  
新たな角度から話す。新たな理を立てる。新たな条件を活かす。新たな人を入れて話す。
- 二宮金次郎の説得。  
金次郎は、孤児となり、伯父に育てられた。何事も上から目線で言う。「歩きながら、本を読むな・・・」  
尊徳は、苦勞して生家を復興する。殿様に認められ、農村の復興を指導する立場になる。農民と苦樂を共にして、同じ目線から言う・・・。

### 3. 説得を断るとき

受け入れたら約束になる、してはならぬ約束、できない約束は断る

- ①「ノー」であることをはっきり ②応じられない理由  
③可能なら代案を示す ④必要なときは時間をもらう

- 出来ないこと、違法なことは、きっぱりと断る