

## 1-1 対話と社会生活

- 人はみな、他人とともに生きている。だから、人との**出会い方**、**受け止め方**によってその人の人生が変わるのである。
- 人とかわりあうこと**は、自分を他人に向かって表現し、自分も他人を受け入れていくことにほかならない。  
具体的には、**話す**、**聴くこと**の**相互関係**であり、**それによって**、自他の間に横たわるもろもろの問題を調整していくことである。
- ところで、現代社会は、**複雑な人間関係**に取りまかされている。  
**その対応がうまくいかないために**孤独になっている人が多い、**と言われている**。  
最初から、他人との関係をあきらめている人もいるが、**内心では**、人との好ましい関係を持ちたいと**願い**、心の触れ合いを**渴望**しながら、**実際には**、その希望に反して**孤立**したり、**阻害**されたりしている人が多い。  
**その結果**、現代人は**理解し合うことの難しさ**に悩んでいるといつてよいであろう。
- では、**家庭や職場**、また、**団体や地域社会**での人間関係は、どうあつたらよいのであろうか。
- 人と人との**争い**、**いがみ合い**、**反目**などの多くは、理解し合えないことが原因になっている。その原因をさらに追究してみると、**話すこと**、**聴くこと**の**軽視**や**無視**、あるいは、その**まずさ**が根底にあるように思われる。
- 私たちは、**対話の意義**や**重要性**を**認識**し、**話の能力**を高め、この能力を、人間が人間らしく生きるためのよりよい具体的な力にしたいと願っている。
- 話す**、**聴くこと**の**全体的な力を**、**話力と呼ぶ**。私たちは、話力を高めることによって、**具体的な人間成長**を果たすことができる。また、**そのことによって****明るい社会**を築き、その中で**自己を実現**させ、お互いに**楽しい充実した人生**を送ることができると考えて**(※信じて)**いる。

## 1-2 話力とは何か

- 人は**話すこと**によって**他人に何らかの影響を与えている**。また、**他人の話を聴くこと**によって、その人、その話の内容を理解し、**何らかの影響を受けている**。このような、**話す**、**聴くこと**の**全体的な力を**、**話の力**、即ち**話力**という。もっと違った表現をすれば、**対話における効果に与える影響力**を、**話力**といつてよい。
- この話力の一つの要素が、相手への対応として具体的に外へ出てくるとき、**話し方**、**聴き方**になる。
- 人はみな、潜在的にそれぞれの話力をもっているながら、**実際話す場面**、**聴く場面**で、この力を十分に発揮できないでいる。この**潜在力を顕在化**し、さらにこれを**磨きあげ**、いつでも、どこでもその人の**もつ最高の話力を発揮**できるようにするのが、この講座**(研究)**のねらいである。

### (1) 話力の基本要素

- 話力を形成するものに**三つの力**がある。
- 話力は、人間性からにじみでくる**心格力**、話される**中味**の**密度**や**広さ**からくる**内容力**、どう話すか、どう聴くかという相手への適切な**対応力**の**三つの基本的な要素**から成り立っている。それを平易に言えば、**だれが**、**なにを**、**どのように話すか**、**どのように聴くか**、ということにほかならない。

#### ① 心格力

##### a. 話と人間性

- 話力は**、**話す人**、**聴く人**を**抜きにしては論じられない**。具体的な話には必ずその人の人間性が現れる。抽象的で、だれにも所属しない話というのは、**機械的なロボット**などのような特殊なもので、現実の対人関係の中には存在しない。
- 話力はその時における人間の成熟の度合いを表す**ので、その人以上のものは出ない。話力をつけるということは、人間力を豊かにする以外にないのだから、ある意味で**むずかしい**と言えるかもしれない。**話の味は人の味**なのである。

##### b. 豊かな人間性

- 人が**ことばを発すると**、**温かみ**を感じさせたり、**冷たさ**を感じさせたりする。**ことばには温度がつきまとう**。**その温度は対話者の心の温度**である。そのような意味で、**優しさ**、**誠実さ**、**善意**、**愛情**、**思いやり**などで代表される**豊かな人間性**が、**何等かの形でその人の話の中**にでてくる。
- このように、**こころの豊かさ**、**その人格からにじみでくる力を心格力**ということにする。また、話に対する**熱意**が物理的な**パワー**になって外に出てくる。熱意は**生きた話**になるか、**死んだ話**になるかの**根源的なもの**である。
- 話力を考えるとき、**まず**、**だれが話すのか**という話の**主体**が問われるのである。また、対話を**実りあるもの**にするには、**聴き手**になったとき、**相手を許容する広い心**がないと、**耳を傾ける**こともない。**聴き手の聴き方が対話の効果に大いに影響する**。だから、話には**聴き手の積極的な参加**が必要になるのである。以上のような意味で、**話は**、**話し手**、**聴き手**の**人間性**が**問題**になるのである。

#### ② 内容力

##### a. 豊富な内容

- 話す以上**、**そこでは何か**が**話される**わけである。単に**発声**を楽しむひとり言ならともかく、**何を話すか**という**内容**が**なければ**

ば文字どおりお話にならない。

- 話力を考えるとき、話すべき内容の**密度**、内容の**量感**ということが大きな問題になってくる。
- また、聴く立場では、聴き手が話し手の話そうとすることに気付くだけの**土壌がない**と、それを受け止めることはできない。つまり、**話し手の話した内容を正しく受け止めるだけの最低限の知識**を必要とするということである。本来ビジネスなど、多くの場面での話というのは、内容で勝負すべきものである。

## b. 考える力、想像する力

- ところで**、内容力というのは、ただいろいろなことを沢山知っていればいいというものではない。ここで言っている**内容とは、断片的な知識の寄せ集めだけではない**。これらを**抽象する力**、多くの知識を**関連づけて捉える思考力**、そして、それらから新しいものを生み出していく**創造力**や**判断力**を含めたものを意味する。そうでなければ、いろいろな面での応用問題に対応できる**密度の高い内容力**にはならない。
- また**、話力を論ずるとき、人間や人間性の誠実さを問題にするが、内容のともなわない表面的な誠実さというのは無意味である。**話力における人間性**とは、多くの場合、**内容と結びついた知的・情的を含めた総合したもの**を意味する。このような視点からも内容の充実という意味を捉える必要がある。

## ③ 対応力

- 対話するとき**は、**人間の認識の仕方**、**理解の仕方**や**受け止め方の法則**に則ってしなければならない。

### a. 話し方、聴き方

- どんなに密度の高い内容を持ち人間性に富んでいても、**話せばそのまま相手に受け止めてもらえるとは限らない**。というのは、**話す内容や事実**と、**それを表現すること**は、**その他多くの手段**とは、違うものだからである。
- また、ことば、その他の対話手段は、**時と共に変わり、場所と共に変わる**のである。
- だから、話す内容を正しく受け止めてもらえるような**技術**を必要とする。話す立場からすると、どう話すかという「話し方」であり、聴く立場からすると、相手の話す内容を誤りなく受け止めるためにどう聴くか、という「聴き方」が問題になってくる。
- 私たちの環境はつねに変化し、人間の意識も刻々と変わっていく。その**変化する状況や人間にどう対応するか**は、話し方の大事な条件である。また、聴く立場では、**相手が話しやすいように聴き、話の真意をとらえるだけの翻訳能力をもたなければならない**。相手の話を正しく受け止めることができ、はじめてその対話は実りあるものになる。
- 話し手、聴き手ともに、以上の意味での、その場、その時、その人に合った対応力が要請されるのである。

### b. 対応力の基本

- 話は相手のある行為である。だから、当然のことであるが、対応力は自分勝手なものであってはならない。**自己流のものだと、どこかで破綻をきたしてしまう**。
- そこで、私たちは、話すとき次のような基準に合っているかどうかを考えてみる必要がある。
  - ☆多くの人に認められている、**一般性**があるか
  - ☆理にかなっている、**合理性**があるか
  - ☆その領域で通用する、**伝統性**があるか

### c. 話術

- 話術というのは、広い意味では話し方と同じ意味に使われているが、ここでは次のように理解しておきたい。
- 話術**というのは、話し方が無統制に開発され、話の内容や事実とは関係なく、技術的に巧みに語られる**話**と、その**話の技巧**のことをいう。したがって、**事実よりもことばを、内容よりも表現**を重視する。結果的に、嘘やごまかし、誇張になってしまう。
- 話術にたけている人が警戒されたり、嫌われるのは、その話が結果的に実害をとまなうからである。
- 話の技術が、人間性や内容と関係なく伸びていくと話術に陥ってしまう**。これをコントロールするのは、心にあることや事実が正しく語られているかどうかをチェックする健全性である。つまり、社会正義や公正に合った方向へ導くだけの**人間的な抑制機能**をもっているかどうか、ということにかかっている。
- つまり、未熟な人間同士の対話においては、暴走するわがままな自己との闘いが必要になるのである。

### d. 表現力、聴解力

- 話力は、心格力、内容力、対応力の三つの力の相乗である。これを対応力の中の話し方の側面からみると、話す力、つまり表現力になる。聴き方の側面からみると、聴く力、つまり聴解力となる。話力は表現力（心格力・内容力・話し方）聴解力（心格力・内容力・聴き方）の二面をもった対話力のことである、と言ってよい。

## (2) 話力の基本要素を高めるには

### ① 心格力を高める

- 心格力の基礎である人間性を豊かにするということは、理想的に言えば、**人が一生をかけてやり遂げる大事業**である。人の

一生は、この意味で修業の連続であるともいえる。しかし、そんな気の遠くなるようなことでなく、ここでは、話力をつけるための**直接的な努力目標**をあげておこう。

- a. **話力の原則**を守ることから**努力**する
- b. **異質の人**との出会いを**大事**にする
- c. その道での**トップ**や**傑出した人**に**学ぶ**
- d. 多くの人を鋭く**観察**する
- e. **忠告**してくれる人を多くもつ
- f. 行動した後でそのことを**反省**してみる
- g. ときどき静かに自己を**振り返**ってみる

## ② 内容力を高める

- 多くの人は、話ができないのは**話す技術がない**からだ、思いこんでいるようである。そして**話すに値するだけの内容をもっていない**からだ、ということに気づいていないのではないかと、思われるフシがある。自分が長い間打ち込んできた趣味や仕事のことになると、大概楽に話しているということは、この有力な証拠であろう。
- 人は何十年も話し続けているのに、なぜ必要な話ができないのだろうか、それは**普段からの意識的な努力**が足りないからである。
- 無意識的に、あるいは強い意識を持たないで、ものごとを体験しているのは、写真に例えると、カメラにフィルムをいれなくてシャッターをパチパチ押しているようなものだ、と考えたらよい。これでは何も記録されない。
- ところで、内容力を高めるには、次のようなことに**積極的な努力**をしなければならない。
  - a. 体験する
  - b. 観察する
  - c. よく聴く
  - d. 多く読む
  - e. 話してみる
  - f. 書いてみる以上のことを通して、**感じとる**、**考える**ということを**普段から繰り返す**ことが大切である。
- しかし、それだけでは内容力は高まらない。ものごとを**映像として感覚的に受け取る**だけでなく、**それをことばで表現**できるところまで高めておく必要がある。そうでないと、話すときに役立たない。
- では、**ことばを多く知っていれば、それで内容力をもっているといえるのだろうか**。ことばを多く知っていても、それを裏付ける**生活事実**がなければ実りのある対話にはならない。生活実体と呼応していない対話は、ことばのうえでのゲームで終わってしまう。

## ③ 対応力を高める

- 対応力は、本質的には、相手に対する**思いやり**であり、**配慮**であり、**努力**である。対話における対応は、**人間関係**、**状況関係**、**社会関係**などに規制される。心格力や内容力を切り離し、対応力だけを取り出して話力を論ずることは大変難しいことであるが、ここでは対応力を伸ばす**直接的な方法**を述べておきたい。
  - a. 他人を**観察**して具体的な方法をつかむ
  - b. **理にかなった方法**を**工夫**する
  - c. **意識的な体験**を積み重ねる
  - d. **他人からアドバイス**を受ける
  - e. 自分自身の短所を知り、その改善に**努力**する。

### 1-3 話力と人間関係

- 人は話す、聴くという行為を通して相互に何らかの影響を与え合っている。そのことが人間関係に直接的な影響を与え、その結果、話の効果を左右することになる。また、逆に、人間関係が相互の話し方、聴き方を変える。このことは、私たちの日常生活を振り返ってみればすぐわかることである。

#### (1) 話力と人間関係との関連

- 話力と人間関係**、そして、**話し方(聴き方)**、この三つは、深く結びついている。これらの関連を簡条的に挙げれば、次のようになる。

①**話力は心的変化を通して**人間関係を変える ②**話の効果**は人間関係によって変わる ③人間関係が**話し方(聴き方)**を変える

#### (2) 人間関係をつくる

##### ① 人生は出会いの連続

- 「人は会い、人は別れ、そして、人はまた出会う。」人生はこのような人と人との出会いの歴史であるともいえる。そして、**人は他者との出会いを通して自分との出会いを果たす**ことになる。つまり、**自分自身を社会の中で位置づける**ことになる
- ところで、よい人間関係をつくるうえにおいて、出会いのあいさつ、別れのあいさつが重要な意味をもっていることを忘れてはならない。**人間関係は、何らかの縁によって始まり、努力によって実る**のである。

##### ② あいさつ

- 人間関係は、素直に相手の存在を認め、声をかけ合うことから始まる**。
- 相手に近づき親しくなるきっかけは、**出会いの時のあいさつ**である。また、**別れのあいさつ**は、人間関係の面から考えると決して無視できないものである。それは次に会うときの手がかりになるからである。
- あいさつは、人間関係を初めてつくるときにも、それを保ち続けるときにも、非常に重要なものである。あいさつは「**相察**」に通ずる。「相察」とは、相手を察してあげる、相互に察し合うことを意味する。
- あいさつをするとき、次のことに努力したいものである。
  - a. 先に
  - b. 工夫して
  - c. 指名して
  - d. 相互に
  - e. つづけて

##### ③ 返事

- 返事にもいろいろなものがある。呼ばれたときの返事、理解を示す返事、了解し、行動する予告としての返事、詫びのため

の返事などである。このような返事も人間関係と深くかかわっている。相手が声をかけたとき、それに対して反応を示すのが返事である。

- 人間関係をつくるという面で、このような返事のもつ意味は大きい。明るい返事によって、後手にまわった人間関係を積極的に変えていかなければならない。
- 好ましい返事とは、次の条件を満たしたもののことである。
  - a. すぐに
  - b. 相手をみて
  - c. 素直に
  - d. 明るく

#### 1-4 話の成立条件と効果の決定権

- 多くの人は、自分の前に人がいれば話を聴いてくれると誤解する。しかし、物理的に向かい合っていれば、それだけで話が成立しているとは限らない。相手が耳を傾けて聞いてくれなければ、一方的な発声で終わる。
- また、ことばを発すれば、話の内容を誤りなく受け取ってもらえるということにはならない。話の内容を正しく受け止めてもらうためにはそれなりの努力がいる。なぜならば、聴き手はさまざまな意味で、話し手の考えとは違った基準や自分なりの尺度で話を聴くことが多いからである。

##### (1) 相手を聴き手にする

- 「聴き手」とは、話し手の話を意識的に聴こうとしている人をいう。目の前にいるだけなら、それはあくまで「相手」であって、聴き手になっていないと考えたほうがよい。
- 相手が話し手の話に耳を傾け、聴き手になったとき、初めて、話は成立する。
- ところで、聴くことは相当な労働であるため、特別な目的を持っていないと、人は他人の話を自分から聴こうという積極性をもちにくい。したがって、話し手は、自分の話を聴かせるための工夫を必要とする。また、聴き手は、話し手の話を素直に受け止める努力をしなければならない。
- 話を実りあるものにするためには、話し手、聴き手双方が、話を成立させるため、相手に協力する必要がある。

##### (2) 話の効果は聴き手が決める

###### ①発言権と決定権

- 話す以上、その目的が達せられなければ話した意味がない。目的が達せられたときに、話の効果があがったという。
- ところで、相手を聴き手にし、話が一応成立したとしても、それだけで話の効果があがるとは限らない。話の効果の最終的な決定権は聴き手が握っているからである。
- 話し手は自由な発言権を持っているが、話の効果を決定するのは聴き手である。だから、話し手は聴き手の決定権によっていろいろな制約を受けているのである。
- 話は、話す側の「どうか」という、ことば上の問題だけでなく、自分の話が聴かれているさまざまな条件を含めて総合的に考えなければならない。
- すなわち、「どう聴かれているか」という立場で話すことである。話の内容や話す目的は、話し手が主体であるが、話し方は聴き手が主体である。このことを忘れてはならない。

###### ②変化への対応

- 話の内容やその目的にもよるが、一言話せば話し手の最終目的が達せられる、つまり、効果があがるとは限らない。
- 話し手が何かを話すと聴き手はその話に影響され、話される前の状態とは違って来る。そのため、話し手は聴き手のその変化に応じて新しい対応を迫られることになる。
- 話しというのは、その都度、こういった対応の連続である。このような繰り返しの結果、話の効果をおよぼすことができるのである。
- 対話においては、相手の変化に適切に対応でき、対話が滑らかに進行するよう、相互の気配りが望まれるのである。

##### (3) 効果をおよぼすための条件を考える

- 話の手段は口から発することばだけではない。話し手は、話を始める前に、既に聴き手が話し手についてある印象を持ち、変化をし始めているという状態を考えるべきである。これに逆らったり、無視したりしたら、話の効果をおよぼすことはできない。

- 効果の直接的な条件として、ことば以外の対話手段をおよぼすと次のようなものがある。

①態度 ②表情 ③ジェスチャー ④服装、アクセサリ ⑤場やタイミング ⑥その他

##### (4) 聴き手は聴く努力をする

- 聴き手は、効果の決定権を持っているとはいっても、対話者としておのずから制約を受けている。聞き手は、話し手の話に積極的に耳を傾け、その話を受け止める社会的な義務を負っていると考えべきである。
- 話の成立とその効果は、話し手と聞き手の共同作業によってなされる。だから、聴き手が決定権を振り回して自分勝手に解釈したり、ふるまうとしたら、対話の自殺行為と言わなければならない。

#### 1-5 対話における態度

- 態度は目に訴える言語とも言われ、相手に強い影響を与える。
- 話は私たちが日常使っていることばだけで行われるものではなく、いろいろな手段の総合でなされる。

- その中でも、聴き手の決定権に強く影響し、話の効果左右する**態度**のもたらす影響は、予想以上に大きいと考えなければならない。

### (1) 態度

- 態度はいろいろな立場から論ずることができる。**現象**として外に出てくる姿勢としてとらえることもできる。また、その人の**内面的な志向性の表れ**としてとらえることもできる。
- 一般に、**ことばは一応理性を通して選択的に出てくるが、態度は、案外感情の直接の表出**としてでてくるものと考えられている。したがって、**人は態度によってその内面をはかられている**ともいえる。だから、**話の効果に決定的な影響を与える**ものだ、考えるべきだろう。

### (2) 話の効果と態度

#### ①態度で評価する

- 人間の**五感の印象度**の中で、**目から受ける刺激がもっとも大きい**、と言われている。そうだとすると、**話というのは、目で聴かれている**といってもよさそうである。しかも、**体全体で表現する態度**というものが、相手に与える**影響力の最たるもの**であると考えるのが自然であろう。
- 目に映る態度**は、話の専門家でなくても**だれでもすぐに評価できる**。**多くの人は、その尺度をそれぞれ体験的にもっている**ので、油断してはいけない。というのは、**対話者はお互いに相手の発したことばだけでなく、その態度を通して相手の内面を推し量ってしまう**からである。

#### ②態度は効果を左右する

- 話し手の態度が悪いために、聴き手に聴く気持ちを無くさせたり、聴き手の態度が悪いために、話し手が話す意欲を失った**としたら、**結果として、話し手は、話の効果をあげることができない**。
- 話し手が、相手に嫌な感じを与えたり、拒否されるような態度であったら、内容的にはまとまった話であっても、効果は失われることになる。つまり、**態度の良し悪しが、話の効果を大きく左右する**ということである。

### (3) 態度に気をつけて

- 相手との人間関係、話の場や話す内容、話の目的などによって態度のあり方も多少かわってくるので、**絶対的な定型**というものはないが、**基本となる態度**は十分に身につけておかなければならない。

#### ① 好ましい態度

- a. 親しみもてる落ち着いた態度   b. 腰、背筋をのばす   c. **不快感を持たせない**まなざしで相手をやさしく見る
- d. 手、その他の無駄な動きをなくす   e. 足を床につけて、ひざを伸ばす   f. **体重**を両足にかける

#### ② 注意したい態度

- a. 威張った態度   b. 落ち着かない態度   c. 気取った態度   d. 卑屈な態度   e. なれなれしい態度   f. その他

#### ③ 態度に関連して、気をつけたいこと

- a. 表情   b. 服装など身だしなみ   c. くせ   d. 動作   e. その他

## 1-6 表現の原則

- 話の効果を決定するのは聴き手であるから**、話し手が見たまま、思ったままをそのまま話した**だけ**では、聴き手に正しく受け止めてもらえないことがある。
- ところで、話す内容と表現の問題は、切り離して考えることのできないほど密接な関係にある。内容よりも表現の技術が先走りしてしまうと、話術に陥ってしまうおそれがある。逆に、表現がまずいために、どんなによい内容の話であっても、正しく受け止められないということもある。話力の立場からすると、実害をとまなう話術は論外であるが、よい内容をもっていながら、それを正しく受け止めてもらえないというのは、まことに残念なことである。
- 話はいろいろな要素から成り立っている**ので、**固定的な表現法はないが**、多くの場合に共通する**原則**がある。これを表現の原則と言う。

### (1) 感じよく

- 話力の基礎になる人間性の良し悪しが、話すとき、具体的には感じのよい表現になったり、悪い表現になって外へ出てくる。
- 感じよく話すには、次の三つがある。

#### ① 肯定的に

- 「感じよく」の第一は、相手の**自尊心(プライド)を守った(肯定的な)言い方に気をつける**ということである。否定的な表現をされて自尊心を傷つけられると聴く気にもなれないし、効果を引き下げることにもなる。
- 肯定的な表現**は、単にことばの現象としてではなく、相手に対する**温かい配慮や思いやり**など、**話し手の人間性の表れ**である。
- (但し、誤解しないでほしい点としては、)**肯定的といっても、ただ何もかも正しいと認めたり、迎合するということではない。**あくまでも傷つきやすい人間の自尊心を守った表現法に努力する**ということである。

#### ② 明るく

- 感じよくの第二は、**明るい表現に努める**ということである。一般的に、**人間は明るいものを好む傾向にある**。暗いものは、

聴き手に**嫌悪感、疑惑感、威圧感**を起こさせるからである。

●明るさは、話し手の**積極的なものの見方、考え方**が基礎になっている。感じよく話すために明るい表現に努めよう。

### ③ 快く

●**慣習を生かすこと**である。具体的には**敬語、表情**などである。また、**快いリズムやトーンの柔らかさ、耳にさからわない声の高さ、語調**なども話の効果に大きく影響する。

#### (2) 正確に

●話す以上、そこには何らかの目的がある。**目的が達せられなければ話した意味がない**。効果をあげるためには、目的に合った話の機能(作用・働き)を活用することが大事な条件となる。

●また、**ことばづかい**のわかりやすさだけでなく、**共通の法則**に則った表現がなされなければならない。

**そもそもの前提としては**、話し手が内容を正しく把握しておく必要がある。

●正確に表現することは、逆の面から言えば、**(話し手が)**それを正しく認識し、解釈していることが前提になる、ということだ。

●以上のことと同時に、正確さを期するために、次のような点について考慮しなければならない。

①**論理的**に破綻をきたさないような表現にする ②**イメージ性**の豊かな表現を心がける

③**共通の意味**にとれることばを使う ④一般に容認されている**共通の方法**をとる。

#### (3) わかりやすく

●どんなに感じよく話しても、相手にわかってもらえなければ話した意味がない。対話者の頭の中に組み込まれたことば、話に関するプログラムが一致しているから、聴いてわかり、読んでわかるのである。

●話し手が陥りやすいのはこの点にある。難しいことばを使わないと、馬鹿にされるとか、軽く見られるといった妙な気どりがあったりする。詩のような余韻をもたらすことばと、一般社会の対話を目的にしたことばとを混同してはならない。

●話すことからくる誤解は、わからなかったということだけにとどまらず、その後の相互の人間関係にも**微妙な影響**を与えることが多いので、十分気をつけなければならない。

●**わかりやすい表現に努める**とは、**間違っただけの受け止め方をされないように努力する表現のあり方**をいうのである。

#### ① わかりやすいことば

a. 専門語、外国語、学術語、方言などに気をつける b. 流行語、略語、俗語に気をつける

c. 同音異義語に気をつける d. 自分で十分消化していないことばをさける

#### ② わかりやすい発音、発生

a. 聞きとれる発声を心がける b. 明瞭な発音をする c. 類音語に気をつける

#### ③ わかりやすい言い方

a. あいまいな表現をさける b. ことばの区切りをつける c. 基準を示して言う

### 1-7 話の障害とその対策 (話の障害:話の効果にマイナスの影響を与えるものこと)

●おしゃべりは結構できるのに、**あらたまった場**とか、**大勢を対象にして話す場**では、不思議に、持っている話力が萎んでしまうことがよくある。

●**何を話したらよいかよくわからない、話がまとまらない**ので話せないということもある。

●また、**相手やその場の雰囲気**にのまれてしまって、言いたいことの何分の一も言えないということもある。

●あるいは、**どぎまぎしてしまう**などということも、日常多くの人が体験することである。

●俗にあがるという現象である。

●これらを含めて、自分の思っていることが十分に、また素直に言えないといった、話の障害になる原因や対策について考えてみたい。

#### (1) 内容的なもの

●多く人は、**技術的にうまく話せないのが話のできない原因である、と思いこんでいる**ようである。つまり、話し方がうまくない、と考えているのである。確かに、話是对応力として、一部で技術的な側面をもっているが、**その前に、本当に話すべき内容をもっているのかどうかを真剣に考える必要がある**。話す内容が薄っぺらでありながら、これに気づいていない人があまりにも多い。

#### ◇内容的な原因

①話すべき**内容**をもっていない ②**どんなこと**を話したらよいか、わからない

③**準備不足**でまとまっていない ④聴き手にどう伝わるか不安で**自分の考え**に自信がない

#### ◇その対策

対策として、これらを解消することと、次のことに努力する必要がある。

①多くの人、もの、ことがらに鋭い**観察力**を働かせる

②日頃(ふだん)から**異質な人との出会い**を大切にし、積極的に話してみる

③ゆとりをもって話せるように**周到な準備**をする

④**話の中味**を十分に消化していて、**内容に自信**をもつようにする。

## (2) 心理的、生理的なもの

- 話すべきことがないという内容的なことや、声が通らないなどといった生理的なことが原因で、不安感や自信のなさに追い込まれることもある。これらを含めて、**話の障害は、殆ど、心理的なものである**と考えられる。
- これをより突き詰めて考えると、つぎのようなことになる。相手に対して付属的な期待をもつことが、最大の原因になっているということである。**話は話す目的が主である**ことを忘れてはならない。頭がよい、面白い話だった、流石にうまい、などと思われたい、という優越感は、誰でも持っている。しかし、これが高じて、もし下手だと思われたらどうしようと、不安になったら、そのことが話の障害になってしまう。優越感が裏返しになり、劣等感に陥ってしまうのである。話し手は、よくこのような心の動揺に悩まされるものである。また、生理的な原因が心理的な障害を引き起こすものである。

### ◇心理的な原因

- ①付属的な期待をもつ ②劣等感に悩まされる ③話すことに**熱意**をもっていない ④**忘れることを恐**れている
- これらの対策として、次のようなことに努力したらよい。

### ◇その対策

- ①**目標を置き、話す意欲を掻き立てる** ②**背伸びをせず、素直に話す**
- ③よく知らないことは言わない ④生理的・心理的な障害を取り除く

## (3) 方法的なもの

- わからないことに対する不安感は想像以上である。どう話したらよいかかわからないと口が重くなってしまう。こう話せば間違いなく伝わる。こういう聴き方をすれば正しく受け取ることができる。あるいは、こう言えば感じがよくて相手に快く受け止めてもらえるなどと、予見ができれば、案外安心して素直に話せるものである。
- これらを箇条的にあげると次のようになる。

### ◇方法的な原因

これらの対策として、次のことに努力したい。

- ①自分の話**に自信がもてない** ②効果的な**方法をもっていない** ③対話に**慣れていない** ④過去の**失敗にこだわっている**

### ◇その対策

- ①繰り返し話してみ、**不安感の解消**につとめる ②**いろいろな場**で**多くの人に**出会い****、話をしてみる
- ③積極的に**（勇気と）自信のある態度**をとってみる ④**多くの人**を観察し、具体的方法を学び取るようにする

## 1-8 話すこととことばづかい

- 基本的な心構え**として、**話し手・聴き手**ともに**対等**であるという**基盤**があって、はじめて本来の対話が成り立つのである
- しかし**、現実には、**年齢、職階、先輩後輩、親疎**などの**差**があるので、これを無視して話すことは、お互いの人間関係に**摩擦**を起こしたり、ひびを入れる結果になる。というのは、相手が効果を決定するからである。
- 私たちは、話題にしている人や相手との人間関係の度合いによって、ことばづかいを変えている。つまり、話す相手や話題になっている**人に応じて、違ったことば**を使っている。このようなときに使われることばを**待遇語**という。
- 待遇語としてのことばづかいも、長い歴史の中で、一定の**型**ができあがってきた。それに合わない**違和感**を持たせたり、内的な葛藤を引き起こしてしまう。
- 先にあげた相手とのさまざまな違いに応じたことばづかいや話し方によって、人間関係を調和させ、対話を滑らかにする代表的なことばが敬語である。(●敬語の説明等は省略)

## 1-9 会話を楽しくする意味と条件

- あいさつや自己紹介によって掴んだ人間関係のきっかけを、さらに深めていくのが日常の**会話**である。
- 日常会話は、内容を理論的に深めたり、話している内容の問題解決をするというのが主ではない。ことばのやりとりを楽しみ、お互いの心の交流を図るというものである。
- ことばには、結合的機能や、社会的な機能といって、おしゃべりや雑談と言われる行為を通して、お互いの人間関係を深める働きがある。この機能を活かすことである。また、会話を通して、気分転換や息抜きを図り、自分を表現したいという欲求を満たすこともできる。会話のできない人は、広く深い人間関係を作ることができない。
- 楽しい快適な社会生活を送るためには、会話能力を磨くことがとても大切なことである。

### (1) 会話のための話材

- 会話とは、文字通り話を合わせるということである。会話というのは、一人でするものではなく、相手と取り交わすものであることを忘れてはならない。話を取りかわすためには、それなりの条件が満たされなければならない。

#### ① 話材を豊かに

- 相手と話を取りかわす以上、投げかけられた話材に対して、投げ返すだけの適切な話材をもっていなければ、返しようがない。ふだんから話材を豊富にするための努力が必要である。話材を沢山もっていれば、相手が投げかけてきた話に対して、一応投げ返すことができる。投げと受けとがとぎれなくすすめば、その会話ははずむ。会話が弾めば参加した人の心の交流は一段と活発になる。話材を豊かにするためにはどうしたらよいか。基本的には、**ひらめき、感性**であり、**問題意識、新鮮な驚き、感動する心**でものごとを**観る目を持つ**ということである。特に、「なぜ」「どうして」「はてな」という、**考えてもの**

を観ること、つまり観察力のたしかさを持つことである。

## ② 共通の話題

- 多くの人は、話材さえあれば会話上手になれる、と思込んでいるようである。話材が豊富であるというのは大事な条件の一つであるが、それだけで楽しい会話ができるとは限らない。
- 自分にとって興味のある話材でも、相手に関心がないものだったらひとり相撲に終わってしまう。会話を弾ませるポイントは、話し手と聴き手に共通の話材で話すということである。特に、新鮮な話題、相手にとって興味や関心のある話題、必要とする話題から入るのが楽しい会話をかすコツである。
  - 自分だけ興味のある話題に片寄らない
  - 相手にとって関心のある共通の話題から入る
  - 経験の共通している日常性のある話題を選ぶ

## ③ 気をつけたい話材

- 話の障害になる話材をあげると次のようなものである。
  - 悪口、不平、不満、ぐち、泣きごとなど
  - 対立をまねきやすい話
  - 説教になりやすい話
  - その他、不愉快な気分になりやすい話

### (2) 楽しい会話のための作法

- 自分勝手にしゃべっていたのでは、楽しい会話にはならない。お互いに反則を犯さないように、作法を守って話すことが大切である。

#### ① 気持ちのよい聴き方をする。

- 親しみをこめ、相手をみて聴く
- あいづちをうって聴く
- 積極的に要点をつかんで聴く
- 反応を示して意欲的に参加していることを示す
- 聴きまねをさける

#### ②話を独占しない ③話の腰をおらない ④話やことばのあげあしをとらない ⑤話材をかみ合わせるように努力する

#### ⑥話が途切れないように努力する

## 1-10 好意的人間関係をつくる (人に好かれる)

- 話は、まず聴き手に聴いてもらうことから始まる。相手に聴いてもらえなかったり、拒否されたら、話自体が成立しない。
- しかし、聴いてもらえさえすればそれでよいかというと、そうではない。それだけで効果があがるとは限らない。話の効果は、相手との好意的関係があつて初めてもたらされるものである。好き、嫌いという心理的な価値を軽く見てはいけない。
- 効果的な話をしようと思ったら、まずこのような効果への路線を敷くことが先決である。

### (1) 好かれることの意義

- 好かれることの意義はいろいろあるが、話力の面からは次の三つのことが代表的なものといえる。

#### ① 人間は孤立しては生きられない

- 人間は本来、ひとりでは生きられない。他者との好ましいかかわりを持ちたい、よい人間関係をつくりたい。人から好かれるたい、という基本的な欲求をもっている。つまり、人間が生きるうえで、好意的な関係をつくるということは、欠かせない条件の一つになってくるということである。特に、人は、集団の中で孤立することには耐えられない、と言われている。

#### ②効果をあげるための基盤

- 人間は他人の話聴くとき、同じことを言われても、好意的に受け止めたり、逆に受け止めるなど、好悪の感情によって受け止め方が微妙に変わってくるものである。話の効果にはさまざまな要素がかかわってくるが、相手から好かれることが、話の効果あげるうえにおいて、有力な条件のひとつになることを忘れてはならない。

#### ③協力するための前提として必要

- 多くの人と共に生きる社会生活、職場生活では、他人の協力なしでは生きられない。その基盤に好意的関係が必要となる。

### (2) 好意を持ちやすい条件を探す

- 人は最初からお互いに好意を持ちやすい条件を備えているものである。たとえば、出身地が同じであることや、近所に住んでいるなど、そのことだけで親しみを感じやすい何かを持っているものである。それを手がかりにすればよい。

- 共通性
- 類似性
- 等価性
- 空間性
- 相補性
- その他

### (3) 好かれる心構え

- 行為は相互交換的である。人に好かれるには、自分から相手を好きになることが先決である。嫌いだといっている人を好きになることは、一般には大変むずかしいものだ。だから、好きになるためには、積極的に相手のよい面を見る温かい心をもつことが必要である。

- 一般に人がそう見えるのは、そう見ているからだというべきだろう。人は違った方向から光を当てると、別な人間が見えるものだ。相手のいい面を見る、つまり、視点を変えることだ。 <好きになる> ⇄ <好かれる>

### (4) 好かれるための努力

- 以上のような心構えをもって、なお人から好かれるためには、次の五つのことに努力することが大事である。

- 温かい関心をもって接する
- 優しさを具体的に示して接する
- 相手が話しやすいようによい聴き手になる
- 積極的に相手の価値を認める
- ものごとを前向きに考え、心を開いて接する