

会話術 パート2

社会の中で信仰によって生きる
フィリス・クロスビー著

© Phyllis Crosby 2009

会話術 パート2

会話上手になる

目的

「会話術パート1」では、特定のテーマ、特に職業についての会話に精通するとはどういうことか考えました。この「会話術パート2」では、会話上手になるとはどういうことかを見ていきます。

会話の内容と、それが私たちの御国のストーリーとどのように関連しているかを理解したなら、次は会話術を向上させる必要があるかもしれません。会話に精通するとは、会話を理解し、有意義なことを語れるように備えておくことですが、会話上手になるとは、会話に加わり、実際に有意義なことを語ることです。

会話上手になる

技能1: 耳を傾ける

技能2: 質問する

技能3: ストーリーを語る

推薦図書

The Revolutionary Communicator,
Medefind & Lokkesmoe, Relevant Books, Lake Mary, FL, U.S.A.

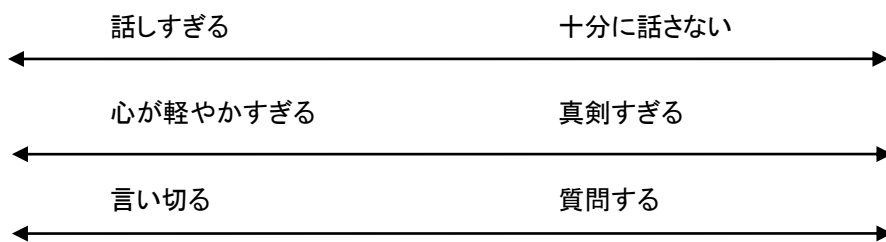
Evangelism Made Slightly Less Difficult,
Nick Pollard, InterVarsity Press, Downers Grove, IL, U.S.A.

会話上手になる

有意義な会話をする

会話の内容と、それが私たちの御国のストーリーとどのように関連しているかを理解したなら、次は会話術を向上させる必要があるかもしれません。会話に精通するとは、会話を理解し、有意義なことを語れるように備えておくことですが、会話上手になるとは、会話に加わり、実際に有意義なことを語ることです。

会話、つまり「分かち合うために集まる」ことは、二人、あるいはそれ以上の人々が関わる活動です。ですから、それは、互いに受け入れ合うことができ、互いの益となるために適度なバランスを保つ活動です。会話には緊張関係があることを心に留めておく必要があります。それは、適度なバランスを正確にとらえるだけでなく、どのタイミングなら会話がどちらかの極端に動くことも許されるかを知るためでもあります。会話について心に留めておくべき三つの点は以下のとおりです。



どの程度話すべきか？ 会話が真に共有されたものとなるには、両者が等しく話を交わすことができるようにバランスを保つ必要があります。私たちは自分から話すのと同じくらい相手の話を聞くべきですし、相手にもそれを求めるべきです。話してばかりいると、会話の焦点を自分にばかり当てることになってしまいます。自分の話を十分に話さないなら、他の人たちをイライラさせてしまうかもしれません。会話をするには、ある程度、自分をさらけ出す必要があります。もし自分の話をしないで黙っているなら、他の人にそのリスクを負わせ、全部引き受けてもらうことになってしまいます。

どのような雰囲気会話すべきか？ 真剣であるべきか、心を軽やかにすべきか？ ほとんどの会話において、バランスが必要になりますが、いつも等しい割合であるとは限りません。会話の中では、様々な仕方で心を軽やかに話すことができます。ユーモアは、話の主題を変えるとき、絆を深めるとき、また意見が衝突して陰悪になった雰囲気を和らげるときに、とても効果的です。心を軽やかにする話は楽しいですが、それをし過ぎてしまう場合もあります。良い会話の多くは表面的な部分で終わらず、人生における様々な経験に関わる深い部分に及ぶものです。感情、希望、考え、意見などを話し合うのです。ユーモアを誤った仕方で用いると、そのような人生に変革をもたらす話をそらせてしまうことになりかねません。しかし全くユーモアを用いないなら、相手を威圧したり、つまらなくさせてしまったりするリスクも伴います。

言い切るべきか、質問するべきか？ ここでも、適度なバランス、あるいは緊張関係を見極める必要があります。何かを言い切るとは、自分の考え、感情、意見を示すことです。会話の中で自分の考えを言い切ることがなければ、他の人はあなたのことをほとんど知ることができません。しかし質問は、会話の中心をあなたから他の人たちに交わすのに有効で、彼らの考えや感情を引き出すことができます。良い会話をする人は他の人を中心とした会話を心がけ、そうすることによって自分の考えを伝えつつ、相手の話も受け入れ、相手に教えつつ、相手から学んでいきます。

良い会話には、様々な親密度に応じた様々な側面があります。他の人たちのことをより深く知るにつれて、会話もより深いレベルへと進んでいくことが大切です。私たちは様々なときに、どのように世間話をし、意見を分かち合い、感情を分かち合い、概念、意見、質問を表現すればよいか、学ぶ必要があります。コミュニケーションのそれぞれのレベルにおいて、話す人も聞く人も、次第に心を開いていく必要があります。

私たちが念頭に置いている会話とは、相手が長い間にわたって抱いてきた人生の価値観や前提条件に対して異となえ、再考を促すことなので、世間話をどのようにしたらよいかについて、あまり説明する必要はないかもしれません。世間話には三つの機能があり、ほとんどの会話において大切な役割を果たします。1. より本質的な話をする前に世間話をすることによって、相手が心地よく会話をすることができます。2. 世間話を通して、相手の関心事、不満、その日がどのような一日だったか、どのような人であるかなど、その人がどのような人であるかを知ることができます。3. 世間話は会話の初めや終わりなど、話の話題を変えるときに有効です。

人生について有意義な洞察を得るように導くにはどうしたらよいか？：会話あるいは会話術には、こちらが伝えようとしている考えを、聞き手に受け止め、消化してもらうのに助けとなる要素が三つあります。それらは、*耳を傾ける(相手に集中すること、質問すること、ストーリーを語ること、です。*

技能1: 耳を傾ける

耳を傾けることは、残念ながら私たちクリスチャンが、特に未信者の人の話を聞くときに、十分に養っていない技能の一つです。その理由は、私たちは未信者の人たちの世界から何も学ぶものはないと考えているからではないかと私は思わざるを得ません。そのため、私たちは自分でも本当は興味を感じない会話をしてしまい、福音に関する事実を単に口から吐き出してしまうのです。そして、私たちの話したことを相手が受けいれてくれないとき、それは聞き手の心を整えてくださらなかった神様に責任があるのだ、と考えてしまいます。

パウロはコロサイ 4:6 で、私たちがどのようにメッセージを伝えるかは大切なことであり、聞き手がそのメッセージにどのように応答するかをある程度決めることになるかと述べています。「*あなたがたのことばが、いつも親切で、塩味のきいたものであるようにしなさい。そうすれば、ひとりひとりに対する答え方がわかります。*」

この戒めは、福音宣教というテーマで語られている只中でなされています。この節の前後の文脈から、福音を宣べ伝えることが私たちのふるまいと関連していることに留意してください。言い換えるなら、私たちが何を語るかと、どのように生きるかが、私たちのメッセージの伝達方法であるということです。

「目をさまして、感謝をもって、たゆみなく祈りなさい。同時に、私たちのためにも、神がみことばのために門を開いてくださって、私たちがキリストの奥義を語れるように、祈ってください。この奥義のために、私は牢に入れられています。また、私がこの奥義を、当然語るべき語り方で、はっきり語れるように、祈ってください。外部の人に対して賢明にふるまい、機会を十分に生かして用いなさい。*あなたがたのことばが、いつも親切で、塩味のきいたものであるようにしなさい。そうすれば、ひとりひとりに対する答え方がわかります。*」(コロサイ 4:2-6)

よく耳を傾けることは「塩味のきいたことば」を語るための鍵なのです。

よく耳を傾けるには: 良い聞き手とは、相手の話を聞いて理解すること以上のものであると考え方を広げたいと思います。耳を傾けることには、相手を見ること、感じること、配慮すること、応答することが含まれます。相手に本当に耳を傾けるとき、私たちはその人に集中しています。

メデフィンドとロックスマーはこう述べています。「イエス様のコミュニケーションにおいては、相手に集中することがその中心であった。イエス様は相手に対して、絶えず積極的に、絶えず徹底して注意を払っていました。耳を傾け、心に留め、識別し、見極め、観察し、質問し、捜し、さらには感情も働かせていたのである。」ⁱ

相手に集中することによって、コミュニケーションが導かれていきます。集中することによってその人のことを理解するだけでなく、その人を取り巻く環境や今置かれている状況なども理解することができます。その人があることについて、何を、どのように語ったか注意するなら、その人の考えや感情を大切にしながら愛のある応答をすることが、よりの確にできるようになります。

相手に耳を傾け、集中するとき、言葉によるメッセージと言葉によらないメッセージの両方に留意する必要があります。相手は会話している話題についてつまらない、あるいは心地よくないと感じているのでしょうか。相手は理解しているのでしょうか。同意しているのでしょうか。反対しているのでしょうか。多くの場合、人々は自分の意見をはっきりと言いませんが、注意深く集中しているなら、実際にどう感じているかをはっきりと知ることができます。そのような耳の傾け方をするなら、どのような状況においても、何を言うべきか、何をすべきか、あるいは何を言うべきでないか、何をすべきでないかを知ることができます。

会話は勝ったり、負けたりする戦いではありません。私たちの目標は相手を説得することではなく、それまでに抱いてきた前提となっている考え方に異をとらえ、再考を促すことです。巧みになされる会話を通して蒔かれた種は私たちが影響を及ぼそうとする人々の生活に深く根を下ろし、たとえすぐにではなくとも実を結びます。相手に対して本当に興味と関心をもって耳を傾けることは、会話に関わるための最も穏やかな方法です。

耳を傾ける技能を高めるにはどうしたらよいのでしょうか。「それは単なる技能ではない。イエス様が相手に集中されたとき、それはすべての感覚を意識的に集中させるという鍛錬であった。」ⁱⁱ 実際、耳を傾けることは鍛錬の一つであり、相手に集中することは以下のことに対する決意なのです。「私は会話する人たちのことを本当に大切に思っているだろうか。私は他の人の考えや感情を深く受け止める心づもりができているだろうか。それとも、私の考えや感情を聞いてくれる人を求めているだけだろうか。」

相手に対する真心からの関心がなければ、私たちは会話をたくらみ、支配してしまうことになります。私たちが相手に関心を抱くこと、またそのような能力は、私たちのイエス様との関係から生まれます。神が私たちと意思疎通してくださり、私たちの心の必要に心を留めてくださっていることを知るなら、私たちはすべての会話において、自分の必要を満たそうとすることから解放されます。私たちが相手に集中することができるのは、ただキリストにあって与えられる平安によるのです。

相手に集中し、よく耳を傾けるために大切なことは、静かで、落ち着いた心を保つことです。それは、耳を傾けるとは相手が自分の思いを表現することを待つことだからです。相手の話にどう応じるか考えることや、ウエイトレスの注意をひこうとすることなど、他のことに心と思いが奪われてしまつては、相手に集中することはできません。相手の話を聞きながら他のことに思いが向いているなら、相手の声の調子や表情の変化に気づくことができ

ません。良い聞き手は、静かな心を保ちながら、鍛錬して相手に集中しなければなりません。このような鍛錬を身につけるのに最も良い方法の一つは、沈黙と静寂という霊的な鍛錬を実践することです。¹

ダラス・ウィラードは「Spirit of Disciplines」の中で、沈黙することが一つの鍛錬であるということを様々な仕方ですべて述べています。この鍛錬を実践することによって、自分の中で考えと言葉との間に距離を置くことができ、舌をコントロールすることができる、と彼は提案しています。ウィラードは沈黙の鍛錬と信仰についての会話との関係を次のように述べています。「... 語ることの大切さが、頻繁に強調され過ぎている。...しつばし私たちの信仰を最も強くあかすのは、沈黙、特に真心を込めて耳を傾けることである。」ⁱⁱⁱ

他の人に集中することには犠牲が伴う、ということ認識することは大切です。相手によく耳を傾けることは、時には時間のかかることであり、何かを成し遂げたいと思うときには効果的でない場合もあります。それは、自分のことを表現する機会を自ら放棄することでもあります。また、相手が話したいと思っているかどうかをこちらで決めることはできないので、時には望んでいなかった他のことが割り込んできて、そちらを優先しなければならないこともあります。相手によく耳を傾けることは、時にはとても面倒なことなのです。

技能2: 質問する

何かを発見することほど感動することはありません。発見したことが望んでいたことに近ければ近いほど、探し求めていた期間が長ければ長いほど、より大きな感動を感じます。また、答えの出ていない疑問ほど悩ましいものはありません。その疑問が人生の意味に触れるものであればあるほど、悩ましさも増してきます。

「人類の頭脳に一度でも疑問符が浮かんだなら、その答えを見つけなければならない。たとえ百年かかろうとも。千年かかろうとも。」 ジュール・ヴェルヌ、「地底探検」より

単純な質問がどれほどの価値を持っているかは、何世紀にも及んで知られていることです。ソクラテスの偉大な教授法は質問を用いたものでしたし、イエス様も短期間の、世界を揺るがした公生涯においてよく質問を用いられました。それによって、人間のたましいは生涯を通じた探究の旅を始めたのです。

良い質問をすることは、情報をダウンロードすることによってでは絶対にできないことをしてくれます。それは、他の人を自己発見のプロセスへと導くことです。現状を維持しようという考え方に異をとらえ、それを粉碎させ、間違った物の見方をしていることを示し、新しい可能性に対して聞き手の心を開かせるのに、質問することほど優れたものではありません。情報を提供するだけでは、人間の心はほとんど変わることがありません。しかし、私たちの思いが新しい可能性と向き合い始めるとき、私たちは想像力を掻き立てられ、これまでの物事の進め方に対して心地悪く感じ始めます。これらはすべて、質問し始めることから始まります。

文化的な違いはないか？： 質問することは相手を動機づけ、チャレンジを与え、教えるのに効果的な道具ですが、すべての文化において等しく受け止められているわけではありません。中国では、西洋ほどには質問は大切にされていません。孔子の教え方と、ソクラテスの教え方を比較するとこのことがよくわかります。

¹ 霊的鍛錬についての詳細は、ダラス・ウィラード著「Spirit of Disciplines」、リチャード・フォスター著「スピリチュアリティ 成長への道 (Celebration of Discipline)」、その他、霊的鍛錬の実践についての著書を参照してください。

ソクラテスは孔子が亡くなって約 10 年後に誕生したので、ソクラテスと孔子は、ほぼ同時代の人たちです。どちらもコミュニケーションの方法として会話を用いた教師でした。どちらも自己発見の大切さを信じていました。どちらも歴史的な遺産を残した、他に類を見ない人たちです。

今も西洋でよく用いられていますが、ソクラテスの教え方は、すべての論理的な存在において潜在していると思われる真理を導き出すために、くり返し質問することに基づいています。教師が質問し、生徒はその主題に取り組み、自分で答えを見出します。

孔子はそれとは異なった方法を用いました。それは、「弟子は尋ねた…孔子はこう答えた…」という、「論語」にくり返し用いられる言い回しからうかがえます。この方法では生徒が質問し、教師が自分の知識をもとに権威をもって答えます。

質問を学習の道具としてどのようにとらえているかについて、東洋の古典からも文化的な違いが見られます。孫子は「孫子」の中でわずか 3 つしか質問していません。孫子に対して質問する人たちが 14 の質問をしているので、合計で 17 です。聖書の「箴言」は「孫子」より少し短いものですが、著者は 46 の質問をしています。「孫子」の約 3 倍です。

最も多くの質問が記されている書物は何でしょうか。福音書です。約 2000 節からなる会話において、イエス様は 150 以上の質問をしています。福音書は「孫子」よりも約 2 倍の長さであるということを考えても、イエス様の質問の数は約 10 倍にもなります。「福音書はイエス様が語られたり、なされたりしたことの一部を記録したものであるが、イエス様が尋ねた質問が 150 以上記されている。これは、自らを問題の解決であると称した人がしたこととは考えづらいことである。」iv イエス様はご自分が福音を伝えようとしておられた人々の必要に最もよく応えることができるように、教えることを自ら放棄されたのでした。

「The Revolutionary Communicator」には、イエス様が「信仰を試し、優しく戒め、弟子たちのイエス様に対する理解を探り、彼らが本当に大切にしているものが何であるかを吟味するように導くために」v 質問を用いられたと書かれています。その他に、言い切ることよりも質問することによってどのような益を得ることができるでしょうか。

- ・良い質問は会話の焦点と方向性を変えることができます。それは、私たちが会話を支配しているときに特に有効です。質問をするたびに、会話の焦点は自分から他の人に移ります。グループにおいては、質問をすることによって、会話の焦点を支配している人から、静かで控えめな人に移し、その人の考えを引き出すことができます。
- ・質問することによって会話のスピードがゆっくりとなり、人々に考える時間を与え、その主題について考え、意見をまとめるように導くことができます。
- ・会話の主題を変えるべきときに、質問することによって自然に移行することができます。
- ・質問することによって、会話を支配せずに、他の人に譲ることができます。
- ・質問することによって、聞き手を尊重することになります。
- ・質問することは他の人に「考えてもみなかった視点から生活を調べ、根づいている考え方を再考し、これまで吟味してこなかった動機や価値観を精査すること」vi を助けます。

質問は、想像力を掻き立て、考え方に異をとらえ、本心を明らかにし、前提となっている価値観を再考するように促し、行動へと導くなど、会話においていくつかの機能を果たすことができます。

良い質問をすることによって、長い間抱いてきた考え方を再考するように促すことができます。「自分はこう信じている」と彼らが言っていることと、彼らが大切にしていること、つまり彼らの中心的な価値観とが、一致していないことに気づくように助けます。良く考えられた質問は「私は何を考えているのか」、「何を大切にしているのか」、「私は何をしたらいいのか」、「私は本当は何を望んでいるのか」といった人生に関する、より深い、基本的な問いかけへと人々を導くことができます。

メデフィンドとロックスマーは、はっきりとこう述べています。「イエス様の質問の奥には、単純で大切な目的があった。それは『整えること』である。効果的なコミュニケーションは、私たちの聞き手の心を整えることができる。それは障害を取り除き、彼らに道しるべを示し、羅針盤を渡してくれる。」vii

技能3: ストーリーを語る

ある中東の貴族が前かがみで椅子に座りながら、落ち着かない様子でした。ある噂が、春の生暖かい日に糞の上を飛び回る蠅のように飛び交っていたからです。正義と善意に満ちているとの評判の王が、忠実な兵士の妻を奪い取り、その罪が発覚する前にその兵士を殺すようにと命じたと噂されていたのです。家臣たちはそれを信じていたか、いなかったかはわかりませんが、だれ一人、王に対してそのことを咎める勇気のある者はいませんでした。

みすばらしい髭を生やした一人の老人が足をひきずりながら王の部屋に入ると、あたりはシーンとしました。それは、尊敬されている預言者ナタンでした。王は普段どおりに彼を歓迎し、目を細め、あごを引き締めました。しかしこの皺だらけの預言者が王に対する丁寧な挨拶を終え、簡単な話を始めると、落ち着いた雰囲気になりました。

「ある農民が一頭の雌の子羊を飼っていました」とナタンは話し始めました。「その子羊は、彼や子どもたちにとってペットのような存在でした。その小羊も同じ食物を食べ、同じ杯からの実、彼の腕の中で休みました。子羊は、まるで彼の娘のようでした。」

「近所に、その富を測ることができないほど、非常に裕福な地主が住んでいました。彼は広い土地を持ち、数えきれないほどの羊を飼っていました。しかし一人の旅人が彼のところを訪ねてきたとき、その富んでいる男は信じられないことをしました。自分の群れの羊の中からではなく、自分の召使いに農民が大切にしていた羊を盗むように命じ、それを旅人のために調理しました。」

王は玉座から立ち上がり、怒りを発しました。「そのようなことをする男は何者だ！彼は死に値する。」

年老いた預言者は王の目を正面から見つめ、はっきりとこう言いました。「あなたがその男です。」

その瞬間、緊張した空気が張り詰めました。それから王は玉座に力なく倒れ込み、長い溜息をつきました。そのメッセージは彼の心を射抜いたのです。

これは、ダビデ王についての話を、メデフィンドとロックスマーが言い換えたものです。viii 預言者ナタンがダビデに罪を指摘しようとしたとき、ストーリーを語ることを選んだのは興味深いことです。ナタンは講義をしたのでも、みこばを引用したのでもありませんでした。そのようなコミュニケーションの仕方では、良い物語のように、決して心を射抜くことができないからです。なぜでしょうか。

質問することとは異なり、ストーリーを語ることはほとんどの文化において、魅力的なものとして受け入れられるようです。中国の歴史を通して語られている知恵の具体的な例を挙げるなら、その多くは単に論理的に説明された真理ではなく、ストーリーを含んだものです。他の文化においても、ストーリーを語ることが一つの教え方として用いられています。100以上の短いストーリーからなるイソップ物語を考えてください。それぞれの物語がある道徳を教えています。

ストーリーを語ることの大切さについて考えるなら、福音書を見れば十分です。イエス様の生涯がまとめられている福音書において、説教はただ一つしか記されていませんが、イエス様が弟子たちに教えるときに用いられた「たとえ話」は何十とあります。

コミュニケーションにおいて、特に単に情報を伝達するのではなく、相手の生活の変化をもたらすことを目標とするときに、なぜストーリーを語ることが効果的であるかという理由はたくさんあります。ストーリーには共通の魅力があります。どこにいてもストーリーを聞くことを好みます。良く整えられたストーリーを語るなら、他のコミュニケーションの方法よりもはるかに確かな確率で、自分の伝えたいことを相手に伝えることができます。

1 人々は真理を直観的に、共感的に、想像的に体験するとき、その真理を知的に知ることがしやすくなる: ストーリーを語ることによって人々は想像力を働かせ、自分のことのように感じることができ、知的に納得するように整えられます。

2 ストーリーは抽象的な真理を把握しやすくさせる: イエス様の様々なたとえ話について考えてみましょう。イエス様は絶えず、神の御国の抽象的な原則について、日常生活に関係するものを用いて語られました。人間の心の状態を説明するために土を用いられました。また、パンや水、失われた銀貨や失われた羊について語ら得ました。宝物と畑についても語られました。メデフィンドとロックスマーはイエス様の教えについてこう述べています。「イエス様は抽象的な真理や一般的な原則を、すぐに実際の世の中の出来事や事物と関連させずに教えられることは一度もなかった。」ix 私たちは真理、正義、さらには愛といった聖書的な概念をどのように説明することができるのでしょうか。それはできません！哲学的な命題を説明するかのように真理を説明しても、決して人間の心は愛がどのようなものであるかを知ることとはできません。しかし、良く語られたストーリーならばできます。もしある概念を伝えようとしてもそれが抽象的ならば、あなたの聞き手にとって、それはほとんど意味のないものに思われてしまうでしょう。

3 ストーリーは新しい情報を解釈するための枠組みを提供する: 私たちはみな、生活環境やその環境に対する知的、または感情的な対応について解釈するための枠組みを心の中に抱いています。もし新しい枠組みを築くことを助けずにただ新しい情報を伝えるだけなら、私たちの言葉はほとんど影響を及ぼしません。新しい概念は古い考え方に合わないからです。新しい考えやアイデアを理解するための枠組みを築くことを助ける一つの方法は、ストーリーを語ることです。メデフィンドとロックスマーはこう述べています。「ただ事実を告げる人は新しい情報を伝達するが、それは究極的には受け手の処理の仕方に頼ることになる。ストーリーを語る人は新しい情報だけでなく、その情報が聞き手の生活においてどのように統合されたものとなるか、説得力のある枠組みをも提供するのである。」x

4 ストーリーは受け入れがたい真理を伝える入口となる: 預言者ナタンについて考えてみましょう。彼はダビデ王に対して、最も聞きたくなかった真理を、ストーリーを語ることによってまっすぐに伝えることができました。「私たちはみな、他の人に言われたくない事柄を抱えている。だれからも異をとらえられたくない、物の見方や意見を持っている。そのため、最も表面的な変化を求めることでさえ、人間のたましいは受け付けないのである。問題は、しばしばコミュニケーションには、変わってほしいという願い、あるいは心地よいと感じている習慣や価値観を揺さぶる真理を伝えることなど、まさにそのことが含まれるということにある。」xi

どのようにストーリーを語り始めればいだろうか、とあなたは思うかもしれません。では、どのストーリーを語ればよいでしょうか。最初は少しずつ始め、やりながらレパトリーを増やしていきましょう。最初は聖書のストーリーを用いることを考え、現代の聞き手にわかるように語ってみましょう。また、新聞記事の中から、自分が伝えたいと思うことを描写しているストーリーを集めるのもいいでしょう。普段の会話の中で浮かんでくる事柄に心を留め、それにふさわしい良いたとえ話を探しましょう。最初は、会話を始めるためにあらかじめ考えておいたストーリーを用いましょう。そうすれば、その場でふさわしいストーリーを考える必要はありません。そして、そうすることによって、会話の最初の方向性を定めることができます。また、愛、正義、真理、聖さなど抽象的な真理をとともよく説明するストーリーを探し始めるのもいいでしょう。

ストーリーを上手に語ることはそれほど難しくありません。実践すれば上達していきます。そのためにいくつか役立つことがあります。影響力のある、面白く、しかも要点をつくストーリーを語りたければ、以下のことを留意する必要があります。 xii

- 1 良いストーリーは、話があちこちにずれません。要点に関連しない詳細は、すべて取り除きます。
- 2 良いストーリーは、語られたことを人々が「見」たり、想像したりすることができます。そのためには重要な詳細はすべて含める必要があります。ある情報が主要なストーリーの一部か、主要ではないか自問し、本当に語るべきことを選びましょう。
- 3 何が起きたかということ以上に、言葉を用いて状況を描くようにします。どのようにしてそのことが起きたのか、どのような感じだったのかを語りましょう。
- 4 最後のポイントを語る時、聞き手が時間をとって考えることができるように、未解決の部分を残しておきます。
- 5 良いストーリーは、聞き手の心と思いの両方をひきつけます。

結論

会話は芸術です。それは、他の人たちに効果的に影響を与える人々がみな、やがて身につけるものです。この論文は、会話上手になるためのプロセスを始めるための一つの方法を示したものです。ここに記した技能を用いて、会話術を高めていきましょう。スーザン・スコットは優れた著書である「Fierce Conversations (荒々しい会話)」でこう述べています。「私たちの仕事、関係、そして事実、私たちの人生そのものは、一回の会話ごとに少しずつ、そして突然に成功したり、失敗したりするのである。だれも変化する必要はないが、だれもが会話をする必要がある」 xiii あなたの周りにいる人々に人生についての会話に参加するように上手に呼びかける者となることを決心しましょう。

会話術 パート2

- i *The Revolutionary Communicator*, page 8
- ii *The Revolutionary Communicator*, page 7
- iii ダラス・ウィラード、*The Spirit of Disciplines*, Harper Collins, 1991, San Francisco page 164
- iv *The Revolutionary Communicator* page 55
- v *The Revolutionary Communicator* page 55
- vi *The Revolutionary Communicator*
- vii *The Revolutionary Communicator* page 56
- viii *The Revolutionary Communicator* page 100
- ix *The Revolutionary Communicator* page 106
- x *The Revolutionary Communicator* page 103
- xi *The Revolutionary Communicator* page 101
- xii *The Revolutionary Communicator* 第5章より抜粋
- xiii スーザン・スコット、*Fierce Communications*, page 1