～～～

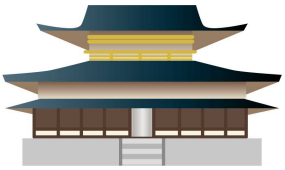
# 川と緑とかつめしのまち

サービス部　機器設定担当　竹内（たけうち）　太星（たいせい）

私が育ったまち、加古川市は兵庫県南西部に位置する水と緑に囲まれた豊かなまちです。瀬戸内海に接している地域なので、気候も穏やかで過ごしやすいということもあり、神戸や大阪で働く人々のベッドタウンとしての一面も持ち合わせています。今回はそんな加古川市の魅力をお伝えしたいと思います。

加古川市と言えば、その名のとおり一級河川である加古川が有名です。兵庫県朝来（あさご）市と京都府丹波市の境にある粟鹿山（あわがやま）を水源として、西脇市や小野市、加古川市といった兵庫県内の地域を潤し、瀬戸内海へと流れています。サイクリングロードも整備されているので、自転車好きの私にとっては休日に自然を感じながらサイクリングできるお気に入りのスポットでもあります。余談ですが、現在の加古川駅舎はこの加古川の流れをイメージして建てられています。

さて、加古川以外にも魅力的な場所はまだまだあります。そのなかでも代表的なのは、国宝「鶴林寺（かくりんじ）」。聖徳太子が16歳のときに仏教を広めるための道場として国宝「太子堂（たいしどう）」を建て、「四天王寺聖霊院（しょうりょういん）」と称されたのが鶴林寺のはじまりとされています。泥棒が盗み出し、溶かしてお金にかえようとしていたところ、「あいたた」という声が聞こえてきたことに驚いて改心したと伝えられている「聖観音立像（しょうかんのんりゅうぞう）」（通称：あいたた観音）など、多くの文化財が保管されていることから、「播磨の法隆寺」とも呼ばれています。また、歴史つながりで言えば、黒田官兵衛のゆかりの地でもあります。特に、官兵衛の妻・櫛橋光（くしはしてる）が現・加古川地域の出身ということもあり、大河ドラマが放送されていたときに盛り上がりを見せていました。



次に、加古川市の郷土料理として市民に親しまれている「かつめし」をご紹介します。かつめしは、ごはんの上にビフカツを乗せ、さらに特製のソースをかけて、茹でたキャベツを付け合わせたらできあがり！市内の喫茶店やレストランでは必ずと言っていいほどメニューに載っており、気軽に食べることができることも魅力の一つです。近ごろはチキンカツやエビフライを使ったかつめしのバリエーションも登場しており、B級グルメとして名を馳せています。家庭でも簡単に作ることができるので、気になったかたはぜひご賞味ください。

これまでにご紹介した加古川市の魅力はほんの一部です。市街地には百貨店やショッピングセンター、商店街などもあり、市民生活の基盤になっています。また、今年に入ってから、地元の野菜や果物を包んだ「おくるみおやつ」と銘打ったスイーツを取り扱うお店が増えています。ぜひ近くにお越しの際は、川と緑とかつめしのまち・加古川市へ足を延ばしてみてください。

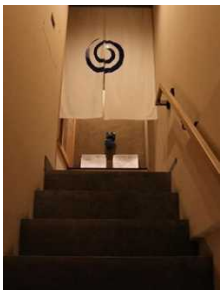
# 寄り道・回り道

レポーター：木村（きむら） 謹治（きんじ）

## うず潮 ～魚で乾杯～

【所在地】　大阪市西区土佐堀1-1-32 日宝リバービル2F
【電話番号】　06-6147-9096
【行き方】　大阪メトロ四つ橋線 肥後橋駅下車 徒歩８分
【営業時間】　昼 11:30～13:30 ／ 夜 17:30～23:30（L.O 22:30）
【定休日】　毎週日曜・祝日
【URL】　https://gururi-co.jp/uzushio/

本館を出て信号を北側に渡り、斜め西側（国立国際美術館方面）へ歩きます。最初の辻を右に曲がってすぐです。



ぽつんと入口があるので見逃さないようにしてください。階段を上がって行くとシンプルな入口とは打って変わって和の空間が広がります！落ち着いた雰囲気の隠れ家を彷彿とさせます。

カウンター8席にテーブル20席と広めの店内で高級感が広がります。カウンターの前には店をイメージさせる絵画が横一面に飾られ本当に綺麗です。是非カウンター席をお勧めします。雰囲気抜群です。

そしてカウンターなら大将の熱い魚トークも聞くことが出来きるそうです。

メニューは

- *海鮮丼　1,000円*
  *追加メニューとして中トロ、アオリイカなど5種類が用意されています。*
  *また、日替わり定食として*
- *タコ飯とあじのフライ　1,200円*
- *焼き野菜と天然鯛の塩焼き 1,000円*

があり、日替わり定食は季節によって変わります。

僕は海鮮丼をいただきました。ここは、朝１番に大阪木津市場から仕入れた新鮮なネタがいただけます。確かな目利きで厳選した、上質な活魚を、富士山を逆さまにしたような大きめの丼で提供されます。ホタテ、ハマチ、鯛、サーモン、マグロなど全部で6種類が、ご飯の上に所狭しと並んでいました。

ご飯は少なめで、食べる量が少なくなった僕にはちょうど良かったのですが、若者には少ないかも知れません。

これに冷汁（ひやじる）とガリが付いています。冷汁は豆腐、キュウリ、大葉、ミョウガと鯛が入っていました。これがまた旨い。作り方を盗もうと味わってみるのですが、さっぱり分かりません。極上としか言えないのが残念です。

夜のうず潮おまかせコースは6,000円からでとても手が出ません。せめて次回は昼から日本酒を付けて、海鮮丼を食べたいものです。

木村（きむら） 謹治（きんじ）

# 対面リーディングの実際 34

## ― 対話 ―

対面リーディングに必要な要素は多々あります。アクセント、イントネーション、滑舌、プロミネンス（強調）、リズム（緩急）、間、フレージング（区切り）・・・。

が、今回は対面リーディングならではの話を進めたいと思います。

この読み方でいいのかなぁ、読む早さは、疲れたのでここで休憩したいなぁ、なんだか居眠りをしているようだけどどうしよう。

などなど、どうすればいいのか迷うことがあります。対面リーディングの良さは利用者が目の前におられ、直接意見を聞く事ができる事ですね。ちょっと話し合うだけで解決する事も多いはずです。その利点を利用しないのはもったいないです。

しかし、何を聞いても「いいですよ」と言われれば、遠慮しているのか、自分の読みが優れているのか判断に迷います。

こちらの疑問を上手く伝えられ、そして利用者の希望を上手く聞き出す事が出来れば、対面リーディングとして一歩前進です。話すのが苦手、上手く聞き出せないと思っている方も一緒に考えていきましょう。

残念な事に対面リーディングに特化した会話術の本はありません。ネットで見かけるのは、ほとんどビジネス用や一般的な会話術です。その中から、これは使えるのではという文章をピックアップしてみました。受け売りになってしまいますが、これを取っ掛かりにして話を進めたいと思います。

ただ、会話は心と心がふれあうもので、技術論だけでは語り尽くせないものがありますが。まずは蘊蓄（うんちく）から始めましょう。

会話は２人、もしくはそれ以上の人数でおしゃべりを楽しむイメージに対し、対話は１対１で向き合ってじっくり話をするイメージがあります。

実際に辞書を引いても、対話は「向かい合って話をすること」と書かれています。別に座る位置が向い合わせでなければならない訳ではありません。

きちんと相手と向き合って、本音の部分で話し合い、互いに理解を深める。ものの見方や考え方、価値観の部分にまで踏み込んだところで話し合うということです。

異なる価値観を持った相手と話し合いをするというと、「討論」も話し合いの形として挙げられますが、対話は討論のように相手を説得したり、勝ち負けを決めることを目的とはしていません。

古代ギリシャ人は、人間を「ロゴスを持つ動物」と定義しました。このロゴス（logos）という言葉は、「拾い集める」という意味の legein という動詞に由来したもので、「バラバラに散らばった事柄を、一定の秩序や筋目に従って取りまとめる」という意味です。よって、理由、原因、説明、法則、秩序、意味、根拠、理性といったニュアンスを含み、今日では「言葉」と訳すことが多いです。このロゴスを〈通じて〉やり取りすることが dia-logos、すなわち「対話（dialog(ue)）」

だそうです。
　さて、薀蓄はここで終わり、実際どの様にすれば、利用者の本音が聞き出せるのでしょうか。色んな意見があります。1つずつ聞いていきましょう。

　対話する時、相手が思うように話をしてくれないと、かなり辛いものです。それでは、なぜ相手は話してくれないのでしょうか？「忙しいから」「面倒くさいから」など、いろんな理由があると思います。最もやっかいなのは「防衛本能が働いているから」です。
　この防衛本能は、様々な形で現れます。たとえば、自分の内面的なことを打ち明けて、相手に馬鹿にされたり軽蔑されたりしたら、深く傷つきますよね。さらに、揚げ足を取られたり、弱みにつけ込まれたりする危険もあります。そのため、人はなかなか本当のことをさらけ出すことはしません。
　人の気持ちには「防衛本能＝ブレーキ」がある半面、「話したい欲求＝アクセル」もあります。「話したい欲求」とは、「本当のことを知ってほしい。よくわかってもらいたい」「できればウソをつきたくない。正直に話したい」「自分だけが知っていることを、『実はね…』と打ち明けたい」などの気持ちです。いかがでしょうか？　皆さんにも、こうした欲求があるのではないでしょうか。

　どんなに無口な人でも、気難しい人でも、多かれ少なかれこの欲求をもっています。これを上手に刺激することができると、相手は喜んで話してくれるようになります。

　あるスポーツジャーナリストに伺った話を紹介しましょう。プロのスポーツ選手は繊細で気難しい半面、「この人は自分のことをわかってくれる！」と感じると、ものすごくおしゃべりになる人がたくさんいるそうです。
　プロスポーツは過酷な世界です。ここで活躍している人たちは、孤独と戦いながら試行錯誤を繰り返しています。そうした中で、自分のことを理解してくれる人に出会うと、「もっともっとわかってほしい！」という気持ちになるのでしょう。気難しくて近寄りがたいと思われている選手と親しくなって、その「意外な一面」を引き出していくのは、まさにジャーナリストとしての醍醐味なのだそうです。

　もう一つ、「聞くという行為に対して、興味・関心・問題意識をもつ」ことも大切です。多くの人は「聞くこと」に対して問題意識をもっておらず、スキルも磨いていません。たとえば、「この人、話すのが上手だなあ」と思うことはあっても、「この人、聞くのが上手だなあ」と思うことは少ないものです。これでは、「聞くこと」に関するお手本が蓄積されません。何事もお手本が蓄積されないと上手にならないので、このような状態を放置したままでは永遠に上達することはありません。
　たとえば、黒柳徹子さんは「徹子の部屋」というトーク番組を40年間続けています。明石家さんまさんは「さんまのまんま」を30年以上続けています。二人とも大変に「聞くこと」が上手です。でも「この二人のどこがどのように上手なのでしょうか？」と質問されても、多くの人は答えられません。これは、お二人の聞いている姿を注意して見たことがないからです。

　さらに、対話している時の「自分の聞いている姿」を意識することも大切です。一度、「自分の聞いている姿」をビデオに撮って見てみてください。「あれ？　こんな態度で話を聞いていたのか！」と驚かれると思います。中には、「こんな聞き方をされたら、相手は話す気にならないよなあ…」という感想をもつ方もいるでしょう。対話する時は、「自分の話している姿」と同じように「自分の聞いている姿」も意識するようにしましょう。

　確かに聞き上手になるのも大事ですね。
　聞き上手は話させ上手とも言いますが、聞き方次第で、相手の反応が大きく変わります。心を開くこともあれば、心を閉ざすこともあるほどです。

　次に幾つかのポイントを紹介しましょう。

## 話しやすい雰囲気を作る

会話する時は、相手の防衛本能に配慮する必要があります。そのためには、話しやすい雰囲気を作ることが欠かせません。とはいえ、「雰囲気を作る」というのは抽象的で難しいものです。

その人の雰囲気は、服装、体型、顔かたちなどの外見のほか、表情、姿勢、態度、しぐさ、声のトーン、息遣いなどの「非言語コミュニケーション」によって作られています。

そこで、簡単で効果的なノウハウを一つご紹介したいと思います。

話しやすい雰囲気を作るコツは、「私はあなたの話に興味があります。詳しく聞かせてください」という好意的なメッセージを、非言語コミュニケーションで相手に伝えることです。興味深そうに目をキラキラさせて話を聞いていけば、どんな人でも大いに語ってくれるものですからね。

利用者は視覚障害者ですよと突っ込みが入りそうですが、見えなくても興味深そうな雰囲気は伝わるものです。

あまり難しく考えずに、「私はあなたの話に興味があります。詳しく聞かせてください」と自分に2、3回言い聞かせてみましょう。そうしてから、鏡を見てみてください。何もしない状態と比べると、少し穏やかな感じがしませんか？　役者さんのように、細かい表情を意識して作る必要はありません。そうすると、かえってぎこちなくなってしまいます。ちょっと自分に言い聞かせるだけで、雰囲気はかなり変わってきます。「無口な人・気難しい人」に会って話を聞く時は、ぜひ自分にこう言い聞かせてから臨んでください。

## 文末に「ね」「よ」をつけて相手にバトンを渡す

スピーチコンサルタントで長崎大学准教授の矢野香さんによれば「相手の話を引き出す」方法の１つが『文末に「ね」「よ」をつけて相手にバトンを渡す』方法です。

１つ目は文末の工夫です。たとえば「ここがポイントです」と言いたいとき、「ここがポイントですね」あるいは「ここがポイントですよ」と、会話の最後に「ね」や「よ」をつけます。同時に「ね」や「よ」は、会話の橋渡しの役割も果たします。まだ自分の意見を言い終わっていないときは「ね」や「よ」をつけません。そろそろ終わりに近づいて、あなたの意見を聞くよ、話を振るよ、というときに「ね」や「よ」をつけます。「ね」や「よ」が相手に渡すバトンになるのです。

例えば、ちょっと眠たくなってきましたよ「ね」。ここらで一服しましょうか「ね」。となるのでしょうか？

２つ目のポイントが“相手が話しだすまで一息待つ”ことです。

相手があまりしゃべらない人の場合は、もう一息待ってほしい。その一息の目安は、今自分の言ったせりふをもう１回反復できるぐらいの長さです。「今度の企画書の締め切りは今月末になっているけれど、進捗状況を説明してくれる？」と言ったとしたら、もう一度、それを自分の頭の中で言ってみましょう。相手はこちらの言葉の解釈に加えて、それに対しどう答えようか考えるので、ある程度時間がかかるのです。

ですから、自分が待っているつもりという時間が短くないか、考えてみましょう。そして待てるなら当然、答えるまで待ってあげたほうがいい。ただ本当に答えに困っているときは、その沈黙が長ければ長いほど、相手は説教された感じや圧迫感を持ってしまいます。質問を変えるなどして助け舟を出してあげましょう。その場合、オープンクエスチョン[*1]をクローズドクエスチョンに変えるのがおすすめです。「締め切りは今月末だけど、どうなっているの？」「ポイントは何？」といった、オープンクエスチョンはどう答えるか迷

---

*1 **オープンクエスチョン**とは、会話術の一つです。 二者択一で解答できる質問を避け、自由に発言できる聞き方をします。 反対に、A か B　のどちらかを選択させるような回答範囲を限定する聞き方は、**クローズドクエスチョン**と呼ばれます。

う可能性があります。オープンクエスチョンで聞いて返答に窮していたら、クローズドクエスチョンに変えて聞きなおしてみましょう。クローズドクエスチョンというのは、「今、忙しいですか？」という問いに対して、「はい、忙しいです」「いいえ、忙しくありません」などイエスかノーで答えられる質問の仕方です。

## 「できますか？」→「できるとしたらどうすればよいと思いますか」

何かをお願いしたいとき、あるいは難しい課題の解決策を質問するときなどに「〇〇はできますか？」と質問する場合があります。そんなときは「できるとしたらどうすればよいと思いますか？」と言い換えてください。できる・できないで聞くと、難しい場合は「できない」とあっさり言われますが、このように聞けば、相手の頭は「ゴールからの逆算」で回転し始め、できる解決策を答えてくれます。同じようなことでも、言い方を変えるだけで、結果は変わることが多々あるので覚えておいて損はありません。

## 「以上でよろしいですか」→「他に何か心配な点や気になることはありますか」

打ち合わせの締めに本音が潜んでいます。通常、「以上でよろしいですか」というように打ち合わせを打ち切りますが、本音を引き出す人は「他に何か心配な点や気になることはありますか」と再確認しています。打ち合わせやミーティングが終わったからといって相手の疑問点がすべて解消されているわけではありません。きちんと相手に確認し、要望の伝え漏れがないかを確認するのが本音を逃さないコツです。

## 「大きく」「おおげさに」質問する

『相手の本音を聞き出す精神科医のテクニック』には以下のような事が書かれています。

「不眠」で悩んでいる患者さんに対して「眠れてますか」といった「質問の仕方」をしても、なかなか不眠の程度を聞き出す事は難しいです。

患者さんは、不眠からくる疲労感や極度の不安感から「全然眠れてません」と。

そういった場合は「大きく」「おおげさに」質問する事で上手くいく場合があります。

「ひょっとしてここ数日、毎日１時間も眠れていないのではないでしょうか」。こう尋ねると「さすがにそこまでとは言いませんが、毎晩眠ってから３時間もすると目が覚めてしまいます」と、詳細を把握できるのです。

う～ん、なるほど勉強になりますね。

例えば、『この速度でいいですか』と聞くのと『ちょっと早すぎますよね』或いは『この読み方は遅すぎますよね』と聞く事の違いでしょうか？

どちらも『はい』と言われたら。。。。

対面リーディングの目的は資料を読むサービスで、会話を楽しむものではありません。しかし、利用者から希望を聞くためにも対話が必要です。また、読み疲れた時などちょっとした時間を利用して、雑談をするのも、楽しく進める方法の1つです。

いずれにしても、人は誰でも「自分の話をしたい、理解して欲しい、知って欲しい」と潜在的に思っています。「自分の話をしてもらう場ですよ」と思ってもらえる雰囲気さえ作れれば、多くの人は自ら話し始めてくれます。これを意図的に作れるようになると「話させる力」をアップさせる事ができます。

人は緊張状態よりもリラックスした状態の方が本音が出やすいと言われています。気を張らずに、気さくに対話できればいいですね。

また、「習うより慣れろ」と言う言葉があります。何もしゃべらなければ何も通じないし、しゃべらないと話もうまくなりません。

利用者もボランティアもそれぞれ個性があります。当然のことに話し方も１つではありません。それぞれの個性に合わせて、形にとらわれず、話し始めませんか。また、聞き上手も目指して。

## Q&A

【前回のお悩み】
・録音中は中断しづらい。どうすれば上手く休憩が取れるでしょうか？

頂いたお答えでは「そのまま、ちょっと休憩させて下さい、と伝える」「喉が渇いたので、など理由を伝えて止めてもらう」など、特に遠慮せずに相手に断って録音を中断する、という意見が大半でした。ただ、中には「どうしても言い出しにくい」「止めるのは悪いのでできる限り我慢して読み続ける」という方もおられました。

2時間という限られた時間内での録音のため、出来るだけ多くの量を、と考えるのは分かりますが、より良い読みを続けるためにも、なるべく無理は避けた方が良いと思います。途中で止めると言いにくいのであれば、録音を始める前に「1時間くらいで一度休憩させて下さい」とか「喉が渇くので途中で休憩してお茶を頂きます」など、あらかじめ休憩を入れることを申し合わせておくのも一つの方法でしょう。

お互いの考えを伝え合える、対面ならではのメリットを活かしてはどうでしょうか。

【今回のお悩み】
・難しい言葉の説明はどの程度すればいいでしょうか？

## おしらせ

### ・8月10日（土）から17日（土）まで、対面リーディングはお休みです

当館の夏期休館に伴い、8月10日（土・12日の「山の日」の振替休日）から8月17日（土）まで、対面リーディングサービスもお休みとなります。

上記以外は通常通りとなりますが、例年8月はご家族の帰省や旅行など様々な理由でボランティア活動ができないというご連絡を多く頂いています。

そのためこの時期は、いつも以上に職員からの依頼の連絡が入るかと思いますが、もしご都合が合う日がありましたら月に2回、3回と活動して頂けますと助かります。

ご協力のほど、なにとぞ宜しくお願いいたします。

### ・7月からサービス部の営業時間が変わりました

7月から、以下の通り5階サービス部の休業日を新設しました。営業時間は16時30分までとなりますが、対面リーディングの終了時間はこれまで通り17時のままです。

1. 振替休業＝月曜指定休日、及び日曜日に祝日が重なった場合、直後の火曜日に休業
2. 毎月第2木曜日は在庫・書庫整理日のため休業。対面もお休みとなります。

毎年恒例、京都は下鴨神社の納涼古本まつり。会場の糺（ただす）の森の爽やかな木陰の中、掘り出し物探しが存分に楽しめます。名物の冷やしカレーうどんもお勧めです。（F）

日本ライトハウス 情報文化センター
550-0002 大阪市西区江戸堀1-13-2
06-6136-7704（対面専用）
06-6441-0039（サービス部）