

FUJIEDA ROTARY CLUB

藤枝ロータリークラブ会報

事務局：藤枝市青木1-9-16 TEL 054-647-2300 FAX 054-647-2040
 例会：毎週水曜日 小杉苑 藤枝市青木2-2-48 TEL 054-641-3321

会長：松葉隆夫 副会長：石垣善康 幹事：増田國衛 副幹事：酒向謙次



すすき

写真提供：櫻井龍太君

第1831回



<ソング> それでこそロータリー
 <ソングリーダー> 玉木潤一郎君

2009-2010年度 RIテーマ

ロータリーの未来は
 アナタの手の中に

ジョン・ケリー

会長報告 松葉 隆夫君

14日職業奉仕委員会の担当で静岡空港の見学会をしてまいりました。静岡空港管理事務所長森田様には空港内の設備及び機体などの説明案内をしていただきました。大韓空港の呉(オー)様にはご挨拶をいただき、静岡支店の渡辺様には韓国の紹介のビデオ説明、いろいろの本パンフレットなどをいただき2時間位の見学を終わりました。見学途中で乗降客は平均1日500人、見学者は500人と聞きました。見学者の多さにびっくりしました。また会員の中でRCでも空港を使った旅行が出来たらいいねという言葉も聞きました。

国民文化祭が静岡県の担当で10月24日～11月8日まで行われます。藤枝でも24日・25日、11月1日・3日とイベントが行われます。茶町ストリートギャラリーと題し、茶町、鬼岩寺でいろんな催しが行われます。お茶の間トークは生涯学習センターホールで行われます。整理券が必要。藤小、西校体育館で茶会、玉露の里で「お茶と音楽の夕べ」、24日紺野美沙子朗読会、11月1日は武道館で和太鼓フェスティバル、11月3日東海道岡部宿藤枝宿にぎわいフェスティバルと数々多くの催しものが行われます。皆様もぜひ見に行ってください。

幹事報告 増田 國衛君

- 沼津中央高校より「インターアクト指導者講習会の案内」が届いております。
- 国際ロータリー日本事務局より「ポールハリスフェローメダル購入方法変更のお知らせ」が届

いております。

- ガバナー事務所より「11月のロータリーレートの案内(1ドル=90円)」が届いております。
- ガバナー事務所より「地区大会決議文(案)とRI理事指名委員会の委員及び補欠委員の選出についての案内」が届いております。
- (地区大会決議文(案)については地区大会に出席者は事前に必読との事ですので後日、FAX致します)
- 米山記念奨学会より「ハイライト米山116号」が届いております。
- 藤枝市民ゴルフ大会実行委員会より「お礼状」が届いております。

出席報告 玉木潤一郎君

本日のホームクラブ出席者	前回の補正出席者
31 / 42 73.81%	24 / 41 58.54%

(1)欠席者(事前連絡とメイクアップをどうぞ)
 栗原君 酒向君 春原君 望月晃君
 飯塚君 板倉君 落合君 鈴木舜君 仲田晃君
 望月志君 鈴木勝君

(2)メイクアップ者
 大長 昭子君(藤枝南) 櫻井 龍太君(藤枝南)

外部卓話

ウィズコーポレーション
 奈良 政彦様



人間関係を良くする・コミュニケーションの使い方
素敵・快適・住まいと暮らしを一緒に創るコー
チング。もてもて人間になって生き生きと。

医療現場で注目されているコーチング

指令命令は 「一方通行」

1. 緊張させる
2. 心からの同意がない
3. 想像がない
4. 人は指示されるのが嫌い!

「一方通行コミュニケーション」

「双方向コミュニケーション」

コーチングとは 自分以外はお客様、と思う。

「全ての答えは相手が持っていることを前提とし
て、相手の自発的な行動を促すコミュニケーション
の技術」

「大切な人をその人が望むところまで送り届け
る」という意味から生まれた。相手が求めている
ことを与え、自分が求めていることを手に入れる
手法。

コーチングの4つの基本スキル

(1) 質問する

- ・相手の情報を知るための質問
- ・相手に考えさせる質問
~ 良い質問は、能力を引き出す。「あなた
ならどうする？」~

(2) 傾聴する

人は聴かれていないと...

- ・聞かれていないんだな!
- ・自分の言っていることは重要ではないん
だ!
- ・自分はあまり大切な存在ではないらしい
- ・ここにいない方がいいんだろうか?
- ・ここにいない方がいいんだ!
- ・ひとりぼっち - 孤立感

(3) 承認する

- ・理解する
- ・承知する、認める
- ・それは良いですね
褒める、二つのバケツ

(4) 提案する

- ・どうなれば良いと思うか

- ・いつまでにそうなれば良いと思うか
- ・どのレベル、どんな状況を思い浮かべるか
- ・その為には今、どうすれば良いと思うか

今日も一日すばらしい日になるぞ。私は何
て幸せなんだろう。私の未来はどんどん開
けていく。

顧客を発掘しているか...探客、創客、面談、雑談、ニ
ーズ喚起、商談、決断、契約

(生涯顧客にしているか)人間関係創りで固定客創りに
時間を使う。

聴く技術磨き上手に相手の思い聴き出す。パートナーと
して一緒に答えをみつける。

丁寧・称賛・関心・感謝・謝る。

丁・称・関・感・謝

聴く技術

アイコンタクト(柔らかな視線)

うなづき(頭を前に)

相づち(そうそう、感情を込めて)

オウム返し:重要な言葉をそのまま繰り返す

ニーズ喚起&感情返し

返し&情報活用 情報を加える

要約(相手の話し内容を要約・整理:自分の
言葉に置き換えて言い直す)

感情当て(表に出ない感情を言葉にして話
す:お話はこういうことですか?)

メモを取る:重要性強調。良く聴いてくれて
いると安心を与える

~ 5W2H 潜在能力を引き出す5つのポイント~
5W2H

why、who、what、where、when、how to、how much

- ・なぜ、誰が、何のために
- ・どこで、いつまでに
- ・どんな手段で
- ・どの位で

大切な他者の病い、悩み、問題を、住まいを直す
こと。

それは自分自身の病い、悩み、問題、住まいを直
すこと。

大切な他者を幸せにすること、それは自分自身を
幸せにすること。

(担当/ 玉木)