



# 諫早西ロータリークラブ週報



太良嶽山金泉寺(諫早市高来町)

2013～2014年度  
R.I.会長/ロンD.バートン  
ガバナー/塩澤 恒雄

## 2013～2014年度 諫早西ロータリークラブ標語 『私が変われば世界が変わる』

第1365例会 2013年11月6日例会記録 NO.15 天候 曇り

【本日】	会員数	38名	出席	33名	欠席	5名	出席率	86.84%	ビジター	0名
【前々回】	会員数	38名	出席	31名	欠席	7名	MC	2名	修正出席率	86.84%

### 会長の時間

#### テーマ「ノーをイエスに変える？」

人は一日に頼み事を22回程しているそうです。「目玉焼きは半熟にしてください」、「ミーティングは1時からにぎらせませんか?」、「一緒にランチに行きませんか?」、「領収書おとしてください」、「今日中に資料に完成させてください」などなど。「イエス」を貰えることもあります、「ノー」になることもあります。

さらに、人生での大切なポイントですもの、やはりお願いします。「デートしてください」、「御社が第一希望です入社させて下さい」、「契約してください」、「結婚してください」などなど、こういう勝負どころでは多くの人が、コトバを選ばずにストレートに思った事をそのままを言うことで成功するか失敗するか運任せにしています。

その大切なお願いを相手の気まぐれ次第にしないで、あなたのお願いの仕方「ノー」から「イエス」の確率を上げる方法があります。

#### 「ノー」を「イエス」に変える3つのステップ

#### ステップ1. 自分の頭の中をそのままコトバにしない。

自分の求めること、頭の中に浮かんだ事をそのまま口にしてきたことが今までです。ストレートに自分の思いを伝えることで、うまく行く事も世の中にあります、ただ、うまく行かない事も同様にあります。考えた上で、ストレートに言うのが最も「イエス」を貰えると判断した時はいいのですが、しかしなんでもかんでもストレートに言うのは博打と一緒にです。もしかしたら人生を左右する大事な場面で、白か黒かのルーレット任せにして良いのでしょうか。

可能性が50%ならその可能性を少しでも上げるためには、今までの方法を止める事です。今までの方法とは、「**頭で思った事をそのまま口にする**」のはやめる事です。

#### ステップ2. 相手の頭の中を想像する。

ぐっと、そのまま口にするのをこらえ、いったん貴方のお願いから離れて、**お願いに相手がどう考えるか? ぶだん相手は何を考えているか? 相手の頭の中を想像します。**何が好きか?何が嫌いか?どんな性格か?わかりうる相手の基本的な情報を思い出します。

#### ステップ3. 相手のメリットと一致するお願いをつくる。

会長/久保泰正 幹事/野中英己 創立日/S60. 2. 20 認証日/S60. 3. 5  
 例会場/平安閣 諫早サンプリエール(毎週水曜日) 〒854-0053 諫早市小川町71-1 TEL(0957)24-3907  
 事務局/諫早商工会議所内 〒854-0016 諫早市高城町5番10号 TEL(0957)22-3323  
 会報委員/佐藤幸雄・山本健志・松井純治・荒木公義・平野義信・吉野尋隆  
 E-mail/info@isahaya-west.com HP/http://isahaya-west.com

相手の頭の中をもとに、コトバをつくっていきます。ここで、**大切なのは相手の文脈で作ること**です。つまりお願いを相手に、「イエス」と言わせるものにします。結果的に貴方が求めていることが達成できればいいのです。

この3つのステップは、どんな「お願い」にも万能です。はじめは丁寧に、レシピ通りに、ステップに従ってコトバをつくればいつでも可能性はアップします。

たとえば、「デートしてほしい」と貴方が思ったとします。仮にそう言ったとして、相手がどう思うかを想像するのです。「イエス」になりそうならそのまま思った通り話せばいいのですが、「ノー」になりそうだとしたら、そのまま口にしたらデートはしてもらえない可能性が高いでしょう。いったん貴方のお願いから離れて相手の頭の中を想像します。相手が「始めてのものが好き」、「食べ物はイタリアンが好物」であるなら、それを満たすコトバをつくります。

三つのステップを踏むと「デートして欲しい」が、「**驚くほど旨いパスタの店があるんだけど、いかない？**」となります。相手にとってみたら望んでいることだから「イエス」になる可能性が上がります。

貴方の目的はデート。だけど、デート自体は相手にとってみたら「ノー」。この部分はあえて言わない。結果としてパスタの店に行くことがデートになるからです。これが相手のメリットと一致するお願いをつくる方法です。

ここで、ステップ2「**相手の頭の中を想像する**」ときの、**とっておきの7つのスパイス**があります。選択するだけでOKです。

- ①「**相手の好きなこと**」これが、「ノー」を「イエス」に変える王道です。
- ②「**嫌いなこと回避**」相手の嫌いなことからつくります。「こちら嫌いでしょうだからやらない選択をしましょう」という切り口です。
- ③「**選択の自由**」こちらは、「相手の好きなこと」の応用編です。
- ④「**認められたい欲**」相手の頭の中に、「他人に認められたい」とか「いい顔を見せたい」ときに効果を発揮します。
- ⑤「**あなた限定**」相手が「寂しがりや」とか「自分が好き」というときに効果を発揮します。もともと人はあなた限定に弱いのです。
- ⑥「**チームワーク化**」相手が「面倒くさいと思っている」とか「やる必要性がそこまで見つからない」ときに効果を発揮します。
- ⑦「**感謝**」こちらは、最終手段にして最大の方法です。

どれも使えないときの最終手段です。人に接する時の基本ともいえます。

③の「**選択の自由**」は、2つ以上の相手の好きな事を並べることで、前向きに相手を選べるようにする技術です。選択の自由があること自体が、相手にとってのメリットになります。

イエスと言うとき、相手は「**決断**」をしなければなりません。人は、決断するには慎重になります。たとえそのお願いが、相手にメリットのあるものでもあっても「イエス」とは言わない事さえあります。**人は「決断」が得意ではない**のです。

一方で、**人は2つの選択肢があるときは「比較」**が得意です。あちらより、こちらの方がいいと、気軽に言うことができます。実は比較すること自体は決断ではないのですが、「こちらがいい」と言ってしまうと、頭の中ではそれを決断したかのように錯覚してしまいます。その心理を利用するのが「**選択の自由**」です。

先ほどの「**驚くほど旨いパスタの店があるんだけど、いかない？**」を「**驚くほど旨いパスタの店と、フレンチレストランの店どちらがいい？**」と言えば、こっちがいい、という「**比較**」は簡単にできます。選択の自由を作ること、より貴方のお願いが受け入れられる可能性が増えます。

例えばビジネスにおいて、アイデアをプレゼンするときは、自信がある一案があったとしても、必ず複数案を提示します。「この案はどうですか？」と言うより「**A案とB案がありますが、どちらがよろしいですか？**」と言うほうが、相手は決めやすいのです。それは、人には選びたいという本能があるからです。「A案より、B案のほうがターゲットに合っている」とか比べることが出来ます。「B案の方がいい」と言うと、ただ比較しただけなのですが、頭の中は決断したと錯覚しやすいのです。

貴方にとって、してほしいのは契約。A案でもB案でもかまわないのです。

## 幹事報告

### 【例会時間・場所変更】

※諫早南ロータリークラブ

①日時：平成25年11月11日(月) 18:00～

場所：諫早観光ホテル道具屋

※書道例会のため

②日時：平成25年11月25日(月)→

平成25年11月30日(土) 10:30～

場所：村川蒲鉾

※職場訪問のため

**【お知らせ】**

※国際ロータリー日本事務局より

11月ロータリーレート 1ドル=100円

※ガバナー事務所より

「社会奉仕セミナー」のご案内

日時：平成25年11月17日(日)

13:00 受付開始 13:30 開会

17:00 閉会 (予定)

場所：佐世保労働福祉センター

※諫早商工会議所より

「平成25年度 諫早商工会議所 年次大会」のご案内

日時：平成25年11月25日(月)

講演会：16:00～17:00

式典：17:15～18:45

懇親会：19:00～20:30(参加費：4,000円)

場所：グランドパレス諫早

**④誕生&結婚祝い**

**<11月誕生会員>**

江嶋 利満君 S 42年11月9日

**<11月結婚記念日会員>**

草野 恵介君 S 55年11月5日

日高 正朗君 S 47年11月9日

千住 良治君 H 11年11月11日

荒木 公義君 S 50年11月22日



**委員会報告・その他**

**①ロータリー情報委員会 平副委員長**

2012年～'13年度 第2回家庭集会の案内

テーマ：①会員増強

②奉仕活動への思い

(奉仕活動を楽しむ為に)

実施期間：11月6日(水)～11月20日(水)

**【班編成表】** ◎リーダー ○セクレタリー

<b>A班</b>	◎山本 健志	○江嶋 利満	宇土 久
	森 由有	千住 良治	山崎 祥弘
	川野 弘茂	平 武	原田 典範
<b>B班</b>	◎吉野 尋隆	○塚原 浩三	山口 大司
	吉田 知之	御厨 善光	小野 秀喜
	宮本 峻光	每熊正太郎	木村 暢義
<b>C班</b>	◎吉田健一郎	○立野 守	中村 正美
	草野 恵介	佐藤 幸雄	荒木 公義
	池松 和彦	松藤 久傳	馬渡 信也
<b>D班</b>	◎平野 義信	○辻本 善樹	吉次 良治
	早田 和彦	池田 久幸	日高 正朗
	松井 純治	永井 栄次	清水 輝雄

**②社会奉仕委員会 馬渡委員長**

気仙沼の保育園にハンガー掛けの贈呈式の報告

**③親睦活動委員会 每熊委員長**

職場訪問・親睦旅行の案内



**スマイルボックス**



野中 英己君：久保会長、吉田委員長 10月27日青年セミナー参加御苦勞様でした。このセミナーを当クラブでも実践しましょう。

日高 正朗君：結婚祝ありがとうございました。

荒木 公義君：皆様にこの間祝って頂いたようですが、1年たつんですね。

馬渡 信也君：社会奉仕に協力有難うございました。

久保 泰正君：東北復興支援事業、大成功に終わりました。馬渡委員長おつかれ様でした。今月は職場訪問、親睦旅行例会とめじろおしです。草野委員長、每熊委員長よろしくお祈いします。

每熊正太郎君：東北の子供たち、とても元気でした！馬渡委員長、同行された皆様、おつかれ様でした。追伸、仙台の夜はとてもきれいかったです。

吉野 尋隆君：早退します。

立野 守君：東北遠征の皆さん御苦勞様でした。テレビ電話、初めてでした。

永井 栄次君：皆さんお久しぶりですネ。先月は千々石少年自然の家一泊での国際交流事業と東北復興支援事業への参加、気仙沼 R.C.



例会へ出席、大変異議あるロータリー三昧でした。馬渡委員長はじめ、皆さんお疲れ様でした。今度、行く時はみなさん免許証を持参しましょう。

吉次 良治君：11月3日、新月で思いがなかったごとく書きつづり保管した!! 意味分からない方、新月ですぐ検索。

草野 恵介君：結婚記念ありがとうございます。33年間もたつのに嫁の体にしか反応しない私のは異常でしょうか。

本日の合計(11/6)	累計額
¥28,000	¥414,000

## クラブフォーラム

### 会員卓話

国際奉仕委員会 永井委員長・平副委員長



### 国際交流事業報告

今年度事業【留学生を囲んでの国際交流会】をクラブ事業費＝RI地区補助金を受け市民を交え留学生との国際交流会を実施した。

この事業はウエスレヤン大学に在籍される学生19名に諫早の歴史と文化を味わって頂き市民との交流を深めてもらうことの趣旨で実施した。卒業後それぞれの国に戻ったとき諫早のよさを広げてもらえることを期待する。

#### 1. 実施日

日 時：10/12(土) 14時30分～10/13(日)  
午後解散

会 場：県立千々石少年自然の家《大研修室》

プログラム：10/12(土) 14時30分より

開催セレモニー

ロータリー会長挨拶 留学生代表挨拶

15時00分より 留学生8名によるスピーチコンテスト

17時00分より 講評及び結果発表表彰式

17時30分より 市民と留学生とのバーベキューを囲んでの懇親会

10/13(日) 10時00分より 観光ボランティアガイドの案内による諫早中心地を散策見学

午後解散

参加総数 46名

留学生 19名

日本人学生 2名

国際交流協会 5名

市民 8名

ロータリー 12名

スピーチコンテスト 名簿		
1	ブラジル	マーコス ジエゴ
2	台湾	コウ イケツ
3	韓国	ソン ダヨン
4	フィリピン	オノムラ アナ ガルドセ
5	中国	フ ケツ
6	中国	キン エイカン
7	スリランカ	ナビータ クマラ
8	ベトナム	ド ゴックカン
9	ネパール	ラヤマジ アミット

#### 2. スピーチコンテスト 結果

最優秀賞 オノムラ アナ ガルドセ(フィリピン)

国際交流会 会長賞 ナビータ クマラ(スリランカ)

ロータリークラブ 会長賞 キン エイカン(中国)

#### 3. 交流会 収支

収 入		支 出	
科 目	金 額(円)	科 目	金 額(円)
	450	施設宿泊費	31,760
国際奉仕事業費	255,000	朝食代含む	
		食材・飲み物	94,900
地区補助金	44,550	賞品・景品代	39,000
		地域ボランティアお礼	21,000
		交通費	50,000
		RC 賞状	2,500
		会員弁当代	9,600
		傷害保険代	8,000
		その他 雑費	23,150
合計	300,000		279,910