

金田諦応師著 「傾聴のコツ」を読んで

吉永 馨

金田諦応師は栗原市の大通寺の住職ですが、東日本大震災の後、カフェ デ モンクという移動喫茶店を作って被災地を巡り、被災者の苦しみ悩みを聞いて寄り添う傾聴活動を続けた方で、当会でもご講演をお願いしたことがあります。

師は大震災の前にも自殺予防に努めたり、悩める人の電話相談に応じたり、多くの奉仕活動をしておられました。その先生がこの度「傾聴のコツ」と題する本を書かれました。この度、編集部の要請によってその読後感を述べさせていただきます。

この本はいわゆる学者の書いた固い文章の教科書風ではなく、実践者の生の経験に基づいた平易で読み易い本でした。著者はその貴重な経験と意見を多くの人に伝えて、読者の心の成長を望んでいるように感じました。

東日本大震災に際して、突然の津波で家族も財産も失い、途方に暮れ人は、茫然自失、どうしていいか分かりません。そういう被災者は、金田師に出会っても、すぐには心を開きません。金田氏はなるべくゆったりとして暇そうな雰囲気を作り、辛抱強く訪問を繰り返す事が必要でした。被災者の悩みはさまざまですから、一人一人、それぞれの話しに傾聴し、心の交流が生じるまで辛抱強く続けます。すると被災者の心が次第にほぐれて、自分で苦境を直視することができるようになります。そしてそれを乗り越える力を取り戻します。何度か会って話を聞き、心の交流が成立する時期が来れば、適切なアドバイスが有効になります。背中をそっと押してあげるのです。師はそういう実例を沢山引用しています。

それから師は、この傾聴は大災害の後や生活上の問題に悩む人ばかりではなく、日常の人間関係でも大切であり、必要であると述べています。夫婦の間でも、職場における上司と部下の間でも、セールスマンとお客の間でも、傾聴する事が必要です。そうすると家庭や職場の人間関係が改善し、職場なら業績が伸びます。傾聴や相互理解が無い場合は人間関係がギクシャクしがちで、仕事の成果が低下すると説いています。セールスマンにしても、品物の宣伝ばかりしているのではなく、お客の思いを良く聴きそれに対応する事が成績を上げることに繋がります。夫と妻の関係も同様です。

自己の思いを捨てて、相手の話を傾聴すると、話しの表面とは別に、その背後にその人なりの願望、ないし本音が隠されています。此を師はその人のストーリーと呼んでいます。傾聴を続けているとそのストーリーが理解できます。そのストーリーに合わせてその人を支持するようにしていました。

しかし傾聴は万能ではありません。傾聴にも限界がることも知らなければなりません。相手を助けようと深く入りすぎると、相手はこちらに依存するようになることがあります。依存関係になると、自立心が育たないため、相手にも自分にも進歩が起こらず、有害で

さえあります。

以上は私（吉永）特に感じたところですが、他にも沢山の項目が有り、事例の紹介が有り、読んで感銘を受け、啓発される箇所がちりばめられています。

私はとても全貌を伝える力がありません。当会の会員にとってこの本は傾聴の実際を学ぶ良い機会となるでしょう。師はこの本の書名を「傾聴のコツ」と控えめに呼んでいますが、本当は「傾聴の極意」という内容になっています。多くの方にこの本を読んで頂き、傾聴の極意を体得して頂きたいと思いました。