

秋の研修視察 11月に実施 地区内の多くの方に参加を呼び掛けます



笠間市社会福祉協議会

寺崎支部

「しんこう会」だより

異常な暑さを終え

秋冷の候、地区内の皆様には、ますますご清祥のこととお喜び申し上げます。日頃より、社協寺崎支部及びセンターさしろへの深いご理解とご協力を賜り、厚くお礼申し上げます。

さて、地球温暖化の影響が日本国内も記録的にみて、猛暑日が異常に多かったと思います。

福祉推進員も積極的に活動

住民の自主的な参加と協力により、地域福祉の推進を図ることを目的に寺崎支部地区社協を設置しています。

福祉推進員は、寺崎支部社協活動へ活動例として、高齢者とのふれあい交流、しんこう会だよりの発行など）に参加しています。

この度は、秋の研修視察を計画しました。福祉推進員及び地区の皆様も多くの参加をお願いします。

秋の研修視察について下記の通り計画しました。（お知らせ）

記

- 1 日 時 令和7年11月18日（火） 8:45 集合・出発
- 2 集合場所 笠間市社会福祉協議会笠間支所（旧笠間市役所：石井地区）
- 3 参加者 笠間市寺崎地区内の居住者に限ります。
- 4 参加費 4,000円
- ※ 諸物価高騰の折、車内の飲み物については各自お持ちになってください。
- 5 申込方法 会長川俣（72）4472 会計小嶋（72）4790 へ連絡をお願いします。
- ※ 申込みの折には、区名・氏名・住所・電話番号・生年月日をお願いします。（旅行保険加入のため、生年月日をお願いします。）
- 6 申込締切 令和7年11月1日（土）
- 尚、バスの定員30名になり次第締め切らせていただきます。
- （遅れた申込みとならないように、期日を守って申込みをお願いします。）

7 主な日程

- 8:45 笠間市社会福祉協議会笠間支所（集合・出発）
- ↓
- 9:00 常磐道（水戸インター） 約35分
- ↓
- 9:50 茨城県豊高等職業訓練校
- ↓
- 11:00 野口雨情記念館（食事の関係で見学時間に変更あり）
- ↓
- 12:20 鵜の岬レストランしおさい（食事）
- ↓
- 13:50 茨城県天心記念五浦美術館
- ↓
- 15:00 常磐道（北茨城インター） 約40分
- ↓
- 16:30 笠間市社会福祉協議会笠間支所（到着・解散）

日本には、昔から実りの秋という言葉があります。文化の秋、スポーツの秋、芸術の秋、学習の秋と色々な実りがあると思います。

センターさしろにおいても、手話教室・輪投げ大会に続き、実りの秋となるように研修視察（野口雨情や岡倉天心等の芸術家に親しむ一日）を計画しました。共に芸術とふれあいましよう。

芸術にふれる研修視察



第46号-1



芝間市社会福祉協議会
寺崎支部

「しんこう会」だより

著者紹介・簡略

デール・カーネギーは一八八八年に米国ミズーリ州の農家に生まれました。カーネギーは教師を志して州立大学に進学しました。大学を卒業後は中古車や日用品の販売職、雑誌記者等を経験しました。俳優を目指してニューヨークへ移り住み、さまざまな職業を転々としていた時期は、彼にとって苦難の時期でした。

カーネギーの転機は、YMCAが主催していた社会人向けの夜間学校で弁論術の講師を担当したことです。学生時代に、デイベート大会で弁を振るって、能力と人柄を生かせるコミュニケーション講座の講師という仕事はカーネギーの天職でした。

カーネギーホール創始者である鉄鋼王安ドリュウ・カーネギーと人を動かすの著者は、名前は同じでもカーネギー違います。

第46号-2



人を動かすの概要

著書『人を動かす』は、人間関係の原則、人に影響を与えるノウハウを実例豊かに説明した自己啓発書です。

<人を動かす30の法則>

- ・人を動かす3原則(人を動かすための基本的な心構え)
- ・人に好かれる6原則(人に動いてもらうために必要な人間関係を築く)
- ・人を説得する12原則(人に納得したうえで動いてもらう)
- ・人を変える9原則(人の行動を継続的に変える)

人を動かす三大原則

人を動かす三原則は、他の原則の基礎となるもので、三大原則や三大要素とも言われます。

相手との人間関係を築き、行動を促すための土台となる考え方が凝縮されています。



○盗人にも五分の理を認める
相手が間違っていると思っても、相手の意見や行動に対して、いきなり批判や非難しない方が良いでしょう。たとえ指摘が正しいとしても、いきなり相手を批判したり非難したりすれば、相手は反発したり心を閉ざしたりしてしまいます。相手の気持ちや立場を理解し尊重することが大切です。相手の言い分を聞き、共感したり感謝したりすることで友好関係が築けてくれ、相手もあなたの話を聞ってくれるようになると思います。

○重要感をもたせる

相手に、自分を大切な存在であると認めてくれている、と感じさせることです。

人は、自分を必要として欲しい、周囲から尊重されたい、自分には価値ある存在だと認めて欲しい、という強い欲求をもっています。相手の重要感に関する欲求を満たすということです。相手が重要感を満たしてあげることができたら、相手にとって、あなたは信頼すべき人であり、欠かせない人になると思います。



芝間市社会福祉協議会

寺崎支部

「しんこう会」だより

第46号-3



人を動かす（著作物紹介）2

指示待ち人間から、動く人間へ変貌を期待！

○人の立場に身を置く

人を動かすうえで、相手の欲求や利益に焦点を当てる、ことの重要性を示しています。

人が最も関心があるのは、自身のことです。人は、他人のことよりも自分の欲求を満たすこと、得すること、利益になることを求めています。相手に協力してもらうためには、自分の要求ではなく相手の欲求、に焦点を当てることです。

相手が何を欲しているのか考え、それを実現する方法を教えたり、提案したりします。「私の依頼に協力してもらうと欲しいものが手に入る」と伝えれば、相手の行動に大きな影響を与えることができます。

人に好かれる六原則

良好な人間関係をつくるための基本となる六つの原則があります。相手に信頼される存在になれば、相手に影響を与えることは容易になります。

○誠実な関心を寄せる

人が最も関心があるのは自分のことです。人は自分に関心をもってくれる人に好感を抱き、逆に自分に関心をもつてくれない人には冷淡な態度を取りがちです。

「人を動かす」は、人間関係の原則、人に影響を与えるノウハウを実例豊かに説明した啓発書です。相手の話に積極的に関心したり、共感や感想を述べることで、相手に対する敬意や尊重を示すことができます。表面的なお世辞ではなく、本気で相手に、また相手の関心あることに興味をもつことが大切です。

○笑顔をつけない

人は笑顔の人を前にすると、心のハードルが下がり、好感を抱き易くなります。逆に、無表情や不機嫌な人に警戒心を抱き、近寄り難さを感じます。

笑顔は、人間の感情や態度を表現する最も強力なツールであり、相手の気持ちや考えにポジティブな影響を与えることができます。相手の話や冗談には笑顔で反応し、相手の成功や喜びを笑顔で祝福してあげることが大切です。笑顔でいることで、自分自身も気持ち明るくなり、ストレスを軽減することができます。

○名前を覚える

人に好かれるためには、相手の名前を覚えて名前で呼び掛けることが大切です。名前は、私たちが生まれて以来、繰り返し呼び掛けられてきたもので、アイデンティティの一部といえます。自分の名前を呼ばれると嬉しく感じますし、逆に自分の名前を忘れられたり間違えられたりすると、自分が軽んじられたように思い、不快感や寂しさが生じます。

相手に会った時や別れる時に名前を挨拶する、質問や提案する時に相手の名前を呼び掛ければ、相手は、あなたに好印象を抱きます。

今回は、六項目しか紹介できませんでしたが、別紙で掲載します。組織の一員としての自覚をもつこと、あいさつや責任感、素直に積極的行動をすることが大切です。