

金融マンは対話で世界を変える



熱金

熱い金融マン協会

第57回 ZOOMオンライン

対話研究会

2025年11月19日（水）19:30～21:30

課題図書

あなたの声に、耳を澄ます。

著者 中村一浩

【参加申込】<https://taiwaken57.peatix.com/>



熱金
熱い金融マン協会

事務局：金融経営研究所
madoguchi@kinken.biz

参加費 無料

- ①本研究会はボランティアで運営しています。
- ②運営へのご協力をお願いします。

対話からはじめよう。

Dialogue with.

第一部

あなたの声に、
耳を澄ます。

Handwritten Books

対話のプロが
対話しながら綴った
対話の実践書

中村 一浩

Kazuhiro Nakamura

勉強会の目的と運営

- ①目的：対話の理論とノウハウを吸収する。
（金融機関内部、金融機関と顧客、金融機関と当局との対話のあり方？）
- ②**読書会（原則）**：課題図書の要旨説明（持ち回り）と対話。
- ③日程：**毎月第3水曜日**の19：30～（ZOOMオンライン）
- ④参加条件：**課題図書をチラッとはみてくる**。運営に協力。
- ⑤運営方法：参加無料。**全員ボランティア**。FBで毎回記録を作る。
- ⑥要旨説明者：**持ち回り**。毎回最後に次回の要旨説明者等を決めます

事務連絡

- ①**録画**します（全体のみ。個別対話は録画しません）。
- ②**記録への協力**のお願い
 - ・研究会終了時に感想等をFB記録ページに。
- ③**本日の資料**は対話研究会のHPに掲載

お約束

1. 他の人の話は、この場以外では秘密にしよう
2. 心に浮かんだことを声に出そう
(かっこ悪くてOK。意見を合わせなくてOK)
3. 異なる意見を受け止めよう

本日の次第

1. 事務連絡
2. チェックイン
3. 要旨説明（山口省蔵）
4. 中村一浩さんコメント
5. 対話
6. 事務連絡・チェックアウト

チェックイン

以下のいずれかについて一言ずつ

①本の感想・疑問

②本日の期待

「あなたの声に、耳を澄ます」 目次

まえがき	本書は第一部対話の方法論（スキル・ノウハウ）
第1章	対話とは何か
第2章	対話のステップをたどる
第3章	対話をはじめるにあたって
第4章	対話を実践するコツ
第5章	対話中に心がけたいこと
あとがき	続編第二部は、対話の成り立ち・メカニズム（対話による人や関係性の変化など）を扱う

第1章 対話とは何か

対話のテーブルにつくプロセス／「わかってもらえている感」が大事

「雑談」「議論」「対話」の関わり／なぜ対話が必要なのか？

本音で話すことが対話ではない？／愛（love）と力（power）のバランス

「言うことを聞かせたい自分」に気づく／「広義の対話」と「狭義の対話」

対話で何が変わる？／なぜ対話をすすめるのか？

まず、プラクティス（実践）ありき

コラム：コミュニケーションとマニピュレーション

**「わかってもらえている感」がある対話にするには
どうしたらいいと思いますか？**

第2章 対話のステップをたどる

対話にスキルはどこまで必要か？／成人発達理論と対話

どんな人に対話が必要か？／対話の対象は3つに分けられる

「対話ができていない」ことに気づく／「他者との対話」の解像度を上げる

難易度の高い人との対話は？／カギを握る「自然との対話」

「自分・他者・自然」との関わり

コラム：「街の思考」と「森の思考」

自然との対話とは、自分との対話の環境変化版？

第3章 対話をはじめるにあたって

対話を実践するには／「相互作用」と「**対等性**」がカギ

対話の場にどう馴染んでいくか？／対話には様々なカタチがある

日常がいかにかけ離れているか／「**信頼**」を構築するノウハウ

まず「想定の違い」を理解する／「聞く」ことが信頼の第一歩

信頼の解像度を上げるために／「心構え」は「身構え」に現れる

それでもうまくいかないときは

コラム：オーセンティシティ～「本来の自分」を取り戻す

会社のような縦社会で対等性を築いていくには、
どうすればいいですか？

第4章 対話を実践するコツ

まず「**対話の枠組み**」をつくる／**前提**を揃えてから話そう

「対話の枠組み」の具体例／前提が揃えられない場合は？

前提を揃えると議論もスムーズになる／対話から「共創」を生み出すには

「聞き方」にもノウハウがある／聞きながら「**要素**」を取り出す

「**要素に分ける**」と対話は変わる／冷静に聞くにはどうしたらいいか

対話中に意識したい4つのポイント／まず声を出してみよう

コラム：対話を通して「お腹」の神経が開く？

あなたが対話のコツだと思っていることは何ですか？

第5章 対話中に心がけたいこと

すぐに実践できる2つの秘訣／「**相槌**」を使い分ける

相手の話を活かす「**枕詞**」とは？／現場でいかに使えるか？

思いがあふれてきた時はどうする？／「分析」よりも「観察」が大事

相手と感覚の「**ずれ**」を感じたら／「ずれ」を通して対話を深める

「ゆるめる」ことは「ゆだねる」こと／コントロールからいかに離れるか

自分の成長に応じた対話とは？／「立ち返るところ」を共有する

コラム：対話における「守・破・離」のプロセス

あなたが良く使う枕詞は何ですか？

耳を澄ませて聴ける声と聴けない声があるとしたら、その違いは何ですか？

第58回
ZOOMオンライン

対話研究会

オープン ダイアログ 対話会

2025年12月17日（水）19:30～21:30

【参加申込】 <https://taiwaken58.peatix.com>



事務局：金融経営研究所

madoguchi@kinken.biz

参加費 無料

- ①本研究会はボランティアで運営しています。
- ②運営へのご協力をお願いします。

チェックアウト

本日の感想について、チャットに書いてください。

以上です
ありがとうございました。

本資料に関する照会は、以下までお願いします。

株式会社金融経営研究所
山口省蔵
〒1510051 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-30-9Kビル
メアド: shozo@kinken.biz
電話: 0353856216



<https://atsukin.kinken.biz/>

熱金
熱い金融マン協会