

阿川佐和子さん

SAWAKO AGAWA

自分の得になる人間だけではなくて
何の肩書きも持っていない人に
どれだけ興味を持てるかだと思っんです。

キーパーコーティングのCMでおなじみの阿川佐和子さん。
阿川さんの愛車にクリスタルキーパーを初めて施工していた
だいてから約1年が経ち、2度目の施工をさせていただきま
した。1年間のクリスタルキーパーの効果とともに、インタ
ビューという仕事についてお伺いしました。

1年に1回、手間入らず。
私にぴったりな
コーティングです

先日、2度目のクリスタルキーパーを施工したのですが、リフレッシュしてキレイになりましたね。新車に戻ったみたいにピカピカになりました。ちょうど1年くらい経っているのかな？塗装のツヤや調子も良かったです！
昔、洗車は、子どもの仕事だったし、免許を取って間もないころは自分でやったりもしたけど、さすがに最近ではガソリンスタンドでやってもらっています。なぜか洗車した直後に雨が降り出すことが多いので、そんなに頻繁ではないんですけどね。1年に1回で洗車もラクになって手間入らずのコーティングは、こんな雑な女には

ピッタリです(笑)。

私、実はそれほどクルマを運転するのが好きじゃないんです。運転して帰ってきた時、「あの時よく事故を起こさなかったな」とゾッとすることが結構あります(笑)。だから運転しはじめるときは「クルマは凶器なんだから、事故を起こしたら人生全部潰れるんだからね！覚えときなさい、佐和子！」って自分に言い聞かせています。

『聞く力』は発信を受け止める力

『聞く力』がベストセラーになった理由をよく聞かれるのですが、分からないんです。分かれれば、次の本も必ず売れるはずでもん(笑)。でも、この本を出した時に「コミュニケーション能力が必要以上に問われてい

るこの時代、たくさんの本が出ていなければならない、それは全部『上手な話し方』といった発信力を書いている。この『聞く力』は、相手が発信するものを受け止める受信力を書いた「コミュニケーションの本なんだ」ということを言われたことがあって、はじめて「あつ、そういう本だったのか！」と気づきました。それを意図して書いたわけではないし、世の中でコミュニケーションについて悩みを抱えた人がいっぱいいるってことすら知らなかったですからね。

「もしその人の立場だったら」と考える

私は基本的に「聞く力」がないんです。ほっとけばしゃべっているほうなんです。友達に「アガワ、この本(聞く力)読んだ方がいいと思うよ」と言われるくらい(笑)。でも仕事だから、ちゃんとした内容を聞き出さないとお給金をいただけない立場なんで、必死になってやっているうちに今に至っているだけで。どうい質問をして、どういう流れにしようとかという事について、まったく自信はないんです。でも唯一やらなきゃいけないと思っっていることは「もし私がその人の立場だった

『聞く力』をひらく35のヒント

10代のアイドル、マスコミ嫌いのスポーツ選手、財界の大物らが心を開くのはなぜか？「週刊文春」で800人の本音を引き出した対談の魔術師「阿川さんの『聞く極意』を書いたミリオンセラー」。



阿川佐和子・著
(文春新書)
840円(税込)

ら」と考えることです。その人と同じ経験をして、同じ気持ちになれるわけではないけれど、なるべく分かるうとしないとその人の側には寄りれないと思うから、話を聞くしかないじゃないですか。

それから相手の気持ちを、表情や視線の動き、しゃべるテンポや言葉遣いなどから探って自分の位置を見つけてます。分からない場合もありますけどね。たとえば相手がインタビューに乗り気でない場合、グイグイ迫ったら嫌だろうと思うから、あまり近づきません。相手が聞かれたくないことがあって警戒しているときは、興味ない顔をして安心させます。「こいつなら話してもいいかな」って思ってもらうことだけを考えているんです。そうしないと相手の心の門は開かないと思っっています。でもね、要するに私はゲストに嫌われたくないんですよ(笑)。だから相手にとって心地よい人間になろうとするんです。

相手が何を考えて、何を求めているのかに気づく

子どものころ、父がとにかく怖かったんです。例えば父に「お酒をっけといってくれ」と言われて、すっか

