



「平成20年度 ライフプラン相談に関する研究会」を開催しました！

平成二〇年九月一〇日（水）と二一日（木）の二日間、東京都千代田区平河町のホテル、ルポール麹町（麹町会館）で「平成二〇年度ライフプラン相談に関する研究会」を開催しました。

当研究会は、平成二一年度から現在の形で毎年実施しており、地方公共団体、共済組合等のライフプラン相談員及び相談業務担当者を対象として、相談技法の向上などライフプラン相談の充実、相談員や相談業務担当者相互の情報交換等による相互啓発を図ることを目的としています。

今回の講演は、過去のアンケート結果等を踏まえ、「相談技法関係」、「生きがい関係」及び「家庭経済関係」に関する内容を設定しました。

各講演の紹介

講演1「相談業務を行う上での心構えと

関わり方」

最初の講演は、株式会社パトスから講師をお招きし、「相談員業務の基礎知識と技法」と題して、相談員に必要な心構

えと技術である「カウンセリングスキル・コーチングスキル」について、実践習得を図ることを目的とした講演を行っていただきました。

◆概要

●相談業務で用いられる技法

- ・相談業務で用いられる技法には、コーチングスキルやカウンセリングスキルなどがあります。コーチングスキルは、目標達成や自己実現を図る自己改善技法であり、キャリアアップや自己課題を設定する場合などに用いられます。カウンセリングスキルは、悩みをもつ人の相談相手になって悩みの解消を図る技法であり、本人の癒しや回復となるよう、心の持ち方についてアドバイスを行うことがよくある例です。いずれの技法においても、ベースとなるものは、相談員と悩みをもつ人とのコミュニケーションによる信頼関係の構築です。相談員は、悩みをもつ人が自分自身で答えを見つけられるよう支援します。

●印象形成のメカニズム

- ・自分の気持ちを相手に伝える手段は、①言葉のチャンネル（言葉選び（遣い）、話の内容など）、②声のチャンネル（声の抑揚、話のスピード、声のトーンなど）、③身体チャンネル（表情・目の輝き、身振り・手振りなど）の三つに分けることが出来ます。コミュニケーションを円滑に行うためには、この三要素が互いに補うように同時に働かせることが重要です。
- ・人が初対面で受ける印象の決定要素を実験によって分析した「メラビアンの法則」によれば、印象の決定要因は言葉の印象（七％）、非言語要素である身体（五五％）、声（三三％）とされています。
- ・相談を受けるときの腕組みや足組みは、相手を拒絶するサイン、防衛反応の表れと受け取られるから避けるべきです。手は常に相手から見えないようにし、無駄な動きをしないことが大切です。表情は眉と口元で決まると言われ、口の両端が上がり気味の方が柔和に見えるので、自分の口元が上がり気味か下が



り気味かを意識することも重要です。
 ・相談する時に座る位置は、真正面が対立関係になるので、心持ち左右にずれた方がよいと言われています。ただし、真横に座るのは対等の関係といえませんが、相談としてはあまり相応しくありません。

●積極的傾聴の基本的考え方

・日常生活では聞く(単に相手の言葉を耳で聞く)ことが中心ですが、相談では場面に応じて聴く(言葉だけでなくその奥の本音を聴く)ことが必要となります。悩みをもつ人に、あいづちやうなずきなどで聴いていることを認識してもらおうことや復唱、要約、明確化などで安心感を抱かせるよう配慮することは、傾聴の技法の一つです。

・傾聴の目的は、相談者の自己理解を促すことにあります。話をしてもらうことの目的は、相手に感情を開放してもらうことです。相手の言葉の背後にあるもの、相手の言葉と言葉の間の沈黙の内に語られているものを理解することが必要です。

●事例研究

・気づきや選択を引き出し、高い成果を生み出すための質問法や代表的な質問のパターンを習得するため、講師が設定した事例について、講師が話し手(相談者)、参加者が聞き手(相談員)になって、演習を行いました。

・相談員は、相談者が部屋に入ってくる時から関係づくりが始まっていることを意識すべきことや、相談に集中できる時間には限界があるので、相談時間を予め決めておく必要があるということなどをアドバイスしてもらいました。

講演2「人生、勝負は後半にあり!」生きがいづくり」

社会教育家として全国的に活躍されている田中真澄先生から「人生、勝負は後半にあり!」生きがいづくり」と題して、講演を行っていただきました。

◆概要

●凡人の成功哲学

・世の中には九九%の「凡人」と一%の「秀才」と呼ばれる人達があります。その実力差は秀才二に対し凡人一と言われています。凡人は「普通の人(普通凡人)」「怠ける人(怠け凡人)」「努力する人(勤勉凡人)」の三種類に分かれ、普通凡人の実力を二とするなら、怠け凡人は〇・九九、勤勉凡人は一・〇一です。しかし、「凡人」であることを人生ずっと続けるとして、それぞれの数値を一〇〇乗していくと、その結果は普通凡人二で変わらず、怠け凡人は〇・三六と大きく落ち込み、勤勉凡人は二・七〇となり、最終的には秀才の実力二を超えることができるのです。

・時流を読むことは大切です。世界は寡占化(オノニ)から多占化(オハニ)の時代が変わっているのです。凡人が成功するには大企業への就職ではなく、自分で小さなビジネスを始め、コソコツとやることです。成功の条件は学歴や家柄ではなく、しっかり根を張ること、これから説明する三つの「観」を持つことです。

●人生観く人生二〇〇年時代へ「終身現役」

・多くの日本人が「会社で定年まで働き、あとは退職金で楽しく余生をすごす」ことが良い人生だと考えていました。それは昭和三〇年代、定年後七〇歳以上生きている人が二割に満たなかった時代の考え方です。今は寿命がどんどん延びており、このままいけば人生一〇〇年時代も夢ではありません。皆さんは一〇〇歳生きる準備をすべきです。
 ・高齢者の自殺が増えています。一番の原因は「生きがいの喪失」です。心理学では生きがいを「他者と交流する」「自分の仕事がある」ことだとしています。最高の人生は「終身現役」であることです。
 ・定年後、何らかのオーナーになることを目指しましょう。国家試験は関係ありません。自分の一番得意なものを磨き伸ばせばよいのです。どんなもので



も仕事につながります。オーナーとは「事業主」「起業家」です。

●「仕事観」三〇〇年成功し続ける「富山の薬売り」

・オーナーで怖いのは事業を失敗することです。これを恐れ、多くの人が決断できないのです。しかし三〇〇年も続く「富山の薬売り」の経営方法を知り、ここに事業を失敗しない方法があると確信しました。

・富山の薬売りに「七薬の教え」があります。「薬すれば薬が邪魔して薬ならず薬せぬ薬がはるか薬々」。薬ばかり考えてはいけません。現代は「モノ余り」「買い手中心」社会です。良い顧客をつかむにはサラリーマン的な考えではなく、オーナーシップ精神を持つことです。それは徹底した「年中無休、二四時間のサービス精神」です。

●能力観、専門形成、人間形成、心構え

・人間が平等に持つ能力は「時間」「ことば」「ところ」です。「時間」は一点集中、こつこつと専門形成に使うべきです。定年後に一八年かけて簿記学校を卒業した人がいます。年をとっても能力は落ちないのです。

・「ことば」はネットワークを形成します。ボディランゲージ（体語）の多用が相手の心にことばを届けさせます。口まめ、手まめ、足まめであることが大切です。手紙やメール、訪問を欠かさず

ネットワークを形成しましょう。

・「ところ」は毎日の心構えのことで一番重要だと言えます。心を作る習慣をつけましょう。まず「積極性」です。初動が大切です。早起きは能率を上げます。歩くことは若さを保ち活力が出ます。しつけ三原則（あいさつ、返事、後始末）を徹底しましょう。次に「明朗性」です。笑顔には最大の集客能力があります。陽転思考を持つことは人生を明るく変化させます。そして「一所懸命」な姿勢は人を感動させ、支持されます。

●まとめ、「人生は今日が始まり」

・今までお話したこと、心構えを毎日繰り返し磨いてみてください。「人生は今日が始まり」と思ってください。ゼロからのスタート、昨日まではリハーサルです。自分の一番得意なものを一つ、こつこつと取り組み続ければ長い人生は素晴らしいものになります。

講演3 「長期家計プランをつくる」

一級ファイナンシャルプランナー（CFP認定者）、社会保険労務士の栗林昭先生から「長期家計プランをつくる」と題して、講演を行っていただきました。

◆概要

●なぜ、長期家計プランが必要か

・ライフプランを作っている人はまだと

ても少なく、「今後も何とかなるだろう」と考えている人が圧倒的に多いようですね。しかし今後の課題として考えなければいけない点が二つあります。一つは今の長寿時代、長い人生をどう充実して過ごすのかということです。もう一つはその長い人生を裏打ちする家計は大丈夫なのかということです。収入を得られるのは働きはじめの二〇歳前後から定年を迎えるまでの約四〇年ですが、一方、生活費が必要なのは人生の終わりを迎えるまでを仮に八〇歳としても約六〇年あります。四〇年の収入で六〇年分の生活を賄わなければいけないということで、人生の収支期間に大きなずれがあるのです。

・もう少し詳しく見てみると、定年を六〇歳として定年後の自由時間はどのくらいあるかというと、概ね一〇万時間もあります（一日一四時間×三六五日×二〇年＝一〇万時間）。生涯労働時間は概ね八万時間（年間二千時間×四〇年＝八万時間）ですから、定年後の自由時間は生涯労働時間とほぼ同じくらいかそれ以上もあるのです。これほど長い時間を単に「余生」ということで過ごすにはあまりにも長く、何のプランもなくぼんやり過ごす、後悔の残る人生になりかねません。もっとも、ひとり一人が何歳まで生きるかは分かりませんが、せめて平均寿命ま

平成20年度ライフプラン相談に関する研究会日程表

時間	講演内容等
第1日目 平成20年9月10日(水)	
13:00～13:30	受付開始
13:30～13:35	開講挨拶 ライフプラン協会理事長
13:35～13:45	オリエンテーション
13:45～16:45 (3時間)	講演と演習 (演題)「相談員業務の基礎知識と技法」 (講師) 株式会社パトス メイン講師：田中真由美 アシスタント講師：岬麻紀
17:00～	情報交換会
第2日目 平成20年9月11日(木)	
10:00～12:00 (2時間)	講演「生きがいつくり」 (演題)「人生、勝負は後半にあり！ ～生きがいつくり～」 (講師) 田中真澄 ヒューマンスキル研究所所長、社会教育家
12:00～13:00	休憩(昼食)
13:00～15:00 (2時間)	講演「家庭経済設計」 (演題)「長期家計プランをつくる」 (講師) 栗林昭 アンダンティーノ代表、1級FP技能士
15:00～	閉会、アンケート記入解散

で生きると考えてプランニングすることが必要だと思います。

・定年後の生活の経済的裏付けですが、今こそ自努力が必要です。公的年金が定年後生活の重要な支えであることは、六五歳以上者の収入の中で公的年金の占める割合が七〇%であることを見ても明らかですが、この公的年金がこれからの支給額が増えていくとは考えにくいと思われます。なぜなら、公的年金は世代間の親孝行制度です。つまり、今は少子化の傾向になかなか歯止めがかからず、合計特

殊出生率は一・三二にもなり、一方で長寿化が進み、一人の老人を何人の働き手(生産年齢人口、一五歳から六四歳人口)で支えているかをみると、三人の働き手で一人の老人を支えているということになっています。昔は一人の老人を一〇人が支えていましたから、相当厳しい状況になっていると推察されます。

・一方、子どもが親の面倒をみてくれるかということですが、確かに、昔は祖父母から孫までの複合家族であり、子どもが親の面倒をみてくれましたが、今は核家族がほとんどで、それも期待できません。

ということですが、セカンドライフの生活資金は退職手当、公的年金をベースにし、それでなお足りないところは、自努力することが大変重要になってきました。

●長期家計をトータルで考える

・よくある退職セミナーで、年金、退職金等々とバラバラに説明を受けることが多いと思いますが、理解できない場合が多いと思います。要はトータルで考えることが必要です。定年後の家計プランシートを作成し、考えられる収入すべてを書き出して、果たして自分が見えるお金がいくらかあるのかを理解することが大切です。計画表に落とし込んで初めてわかってくると思います。

●長期家計プランのポイント

・六〇歳から八〇歳までのわが家の家計はどうなるのかをしっかりとシミュレーションすることが大切です。まず、収入項目と支出項目に分けて、それぞれが何歳の時にいくら見込めるのかを確認することです。

収入としては、ご自身の「退職金」と「共済年金」はいくらあるのか。また、個人で準備している年金や預貯金等はどうか。これらのことがよくわからないという人が圧倒的に多いのです。これを「六〇歳から八〇歳までのわが家の経済プラン」の収入項目に記入していきます。

次に、支出ですが、これも収入と同様、「六〇歳から八〇歳までの家計プラン」に記入していきます。世の中では各種のリサーチが行われ、ある調査では高齢者の月の生活費は平均二三十万円、さらに豊かな生活を送るには三十七万などと発表されて惑わされる人がいますが、本来、自分の生活費は自分で決めればよいことで、平均など気にすることはありません。それよりも自分の収入がいくらかあるかをしっかりと把握した上で、それに合わせていくらの生活費にするかはご自身が決められるべきことです。ここでは最低生活費を確保しておきます。さらに、子どもの教育費、住居費、ローンの合

計四項目のみを支出として計上しておきます。

次には「収入」から「支出」を差し引きして「年間収支差額」を計算し、「残高累計金額」を計算していきます。これは企業会計でいえば、「資金繰り表」に当たります。

最近では、この資金繰り表を計算してもらおうと、六〇歳代前半でマイナスになる人も散見されるようになりました。典型的な例では、結婚が遅い、住宅取得が遅い、さらに共済年金が六五歳からしか出ないという四〇歳代半ばごろの人たちに見受けられます。資金繰り表でマイナスが出てしまうことは、例えて言えば「自分株式会社」が倒産するということです。これらに早いうちに気づいて備えることが大事です。ライフプランはできるだけ若いうちからつくるべきでしょう。

- ・この機会に、個人年金に加入している方はその内容をよく調べましょう。意外とよくわからないまま加入していることが多いです。四〇代の多くが共済年金の支給は六五歳からであり、それまでの対策として個人年金で準備することも一つの手立てです。

- ・退職手当や公的年金の仕組みについても、よく把握しておくことが必要です。退職手当は所得税・住民税の課税対象となりますが、一方退職所得控除な

ど、税制の優遇もあります。ご自身の退職金や共済年金の額はどれくらいかを確認しておきましょう。

- ・年間収支から残高累計金額を算出し、最終的には八〇歳時点での差引残高累計金額を導き出し、それが「六〇歳から八〇歳までの間に自分の裁量で使えるお金」であるといえます。それを予算使用計画書に記載して、定年後の夢の実現のために何に重点投資するかを考えてみましょう。

●まとめ

- ・家政学では、人生の三大支出は①住宅費用、②こどもの教育費・結婚費用、③老後資金と言われています。それ以外の資金は通常の生活資金で間に合いますが、①～③の支出については別途手立てをする必要があります。

- ・まず「今現在、お金はいくらあるのか」を把握することから始めましょう。「わたしの財産簿」を作ってみてください。預金等は金融機関、商品別に書き出しましょう。

- ・当面使うあてのない預金があり、住宅ローンが残っているならば、繰り上げ償還を検討してみるなど、財産簿によっていろいろと見えてきます。

..... 研究会を終えて

今回の研究会は、過去のアンケート結

果等を踏まえ、昨年度と同じく要望の高かった「相談技法関係」「生きがい関係」「家庭経済関係」を講演内容に設定し、開催いたしました。

終了後、参加者にご協力いただいたアンケートでは、「日頃の相談業務やライフプランセミナーの講演を行うに当たって役立つものであった」「公私ともに参考になり充実した研修だった」など、「参考になった」という意見を多数いただき、所期の目的をほぼ達成できたと思います。また、「二〇、三〇代向けの家庭経済設計セミナー」について、普及啓発も含めて検討してほしい」「二日間の開催では出席が難しく、一日に集約して開催してほしい」などの貴重なご意見もいただきました。

このような貴重なご意見等を踏まえ、今後も多くの方に出席していただけるよう、取り組みやすく、かつ、魅力あふれる内容の講義を設定し、当研究会をより充実したものにできるように、力を注いでまいりたいと考えております。

各団体におかれましては、業務多忙とは存じますが、今後も引き続き、当研究会への参加についてご協力いただきますようお願い、よろしくお願ひ申し上げます。

協会職員一同、皆様のご参加を心よりお待ちしております！