



# 千代田日記

～ちよだにっき 第84号～

## 主婦のナイスヨ話

6月4日から1週間は「歯の衛生週間」です。そして、1万の千人を対象にした、歯磨きについてのアンケートを紹介します。まず、1日の歯磨き回数から。1日に2回が一番多く53%、1回が25%、3回が19%と続きました。また、歯磨きするときに使うアイテムについては複数回答で、歯磨き粉が90%、歯ブラシが77%、「デンタルフロス」が19%、電動歯ブラシが18%、「デンタルリンス(マウスウォッシュ)」が13%、歯間ブラシが12%となりました。

一方、歯の専門家である、歯科医と歯科衛生士35人に尋ねたアンケートも紹介します。まず、1日の歯磨き回数は、1日3回が77%、4回と答えた人が3人、5回以上と答えた人が2人いて、合わせると、90%以上が1日3回以上歯を磨くという結果になりました。1日5回と答えた人では、毎食後と起床後、就寝前に磨いています。しかし朝起きすぐは、就寝中に増える虫歯菌や歯周病菌を除去するために必須だとい

う意見も多くありました。

また、「デンタルフロス」の使用頻度としては、毎日使う人が80%以上という結果になっています。歯ブラシだけだとれる汚れは全体の約6割で、残りの汚れは「デンタルフロス」を使わなければ落ちないというのが専門家からの意見。実際、「デンタルフロス」を使うことで、虫歯や歯周病の予防になるだけでなく、口臭の予防にも効果があるようです。プロは口の中の細部まで丁寧に磨いているのです。

ついで、歯磨きの時間についてですが、平均が8~1分。くわしく見てみると、5~10分が45%、10~15分が20%いました。なかには、「重要な夜の歯磨きは30分かけて、念入りに行う」という歯科医も。ちなみに、歯のプロがすすめる歯磨き粉は、粒子がこまかく、香料剤や発泡剤が極力少ないもの。また、フッ素濃度の0.05~0.10ppmのものを選ぶところが多い。



算

し

足

## 暮らしの足し算

# スーパーが「パンダード」のマナー

スーパー・マーケットやコ

ンビで食品や日用品を買

うじや、ちょっと心がけてお

きたいマナーがあります。ま

ず、商品を選ぶとき。陳列棚

の手前から商品をとりま

しょう。陳列棚では、食品は

賞味期限の近いものが手前

に、遠いものが奥になっつい

ます。たとえば、牛乳をどじ

じや、奥のほうの賞味期限の長いも

のを選んだりしていませんか？ 賞

味期限が近い商品が売れ残ると期限

切れになり、廃棄処分となります。こ

れでは、食品ロスにつながります。賞

味期限内に消費できなくなれば、手前

かりとしましょう。それに、奥のもの

をひらひらと手を伸ばすため、手前の

商品にむやみに触り、きれいに並べ

てあるのを崩すこ

とににもなりま

す。同様に、陳列し

てあるぐだものや

野菜、魚などを指



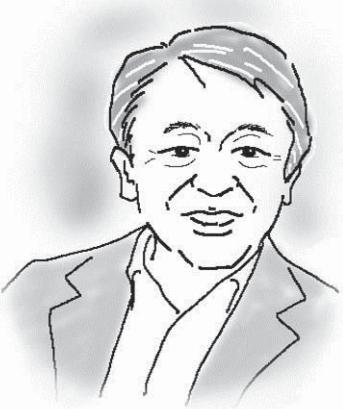
で押したり、むやみに触ったりするのもマナー違反です。

次に、レジに並ぶときのマナー。会計を待つ間、買い物かごを床に置いている人を見かけることがあります。そして、列が進むと、かごを手ではなく、足で押してすりすりといった行儀の悪いケースも。かごの中のものは、本人が持つて帰るものとはいえない食べ物です。一時的でも、床に置くのは衛生的によくありません。また、買い物かごはみんなが使うもの。床に置いたり、足で触つたりしては、気持ちのいいものではありません。

な  
に  
み  
ひ  
と  
さ  
じ

たとえば、何かをセールスするとき、一方的に密に話すだけでは、成果は上がりません。まず、相手が話をしたくなるような話題を振ります。そして、相手の話をじっくり

「ねに「おかげさま」の気持ちを持つて、陰口や悪口は慎み、相手の話をじっくり聞く姿勢を持つ。 — 池上彰



わかりやすいコース解説でおなじみのジャーナリスト、池上彰氏。テレビの冠番組や著書もたくさん持つ、ファンむたくわんこます。池上氏の著書『伝える力』(ワカル研究所)の中、「よい聞き手になるために」というところで書かれているのが冒頭の語葉。人は自分の話を聞かれて喜びを感じるでしょう。また、話を聞けば、相手が求めているものわかるからです。セールスする側としても、「では、これはいかがでしょうか」と的確な提案ができるところがここにあります。

気持ちになります。そして、親しみを持つてもらえます。実際、テレビで見る池上氏はおだやかな語り口で、共演者の話もよく聞きます。

プライベートでも同様です。自分の話ばかり話すのではなく、相手が好きそうな話題を振り、熱心な聞き手になることで、親しみを持つことができます。

聞き、ともには感心したり驚いたりして見せます。されど、相手は自分の話を熱心に聞いてくれることに喜びを感じるでしょう。また、話を聞けば、相手が求めているものわかるからです。セールスする側としても、「では、これはいかがでしょうか」と的確な提案ができるところがここにあります。

本を読んでいて

気に入った言葉があれば

ノートに

書き留めておきましょう

ときどきノートを開いて

味わいを楽しみましょう

そして

その言葉を自分の中に

蓄積していきましょう



大切です。



## ★正しい敬語★

次の表現を目上の人を使うのは間違っています。  
正しい表現に直しましょう。

- ①ご一緒します
- ②参考になりました
- ③了解しました

【正解】①お供させていただきます ②勉強  
になりました ③承知しました

【解説】①の「ご一緒」は対等な関係のとき

に使うもの。③の「了解しました」は敬意が  
含まれない表現です。「かしこまりました」も  
同様に、正しい敬語表現です。

## ほのぼの開運術

### 〈雨の日にできる運気アップ術〉

風水では、雨は悪いものを洗い流してくれるとしています。雨だとどうしても気持ちが晴れ晴れというふうにはなりませんが、逆に、

ちょっととしたコツで運気をアップできます。

まず、トイレやキッチン、洗面所、風呂など、水まわりは、雨の日に掃除すると運気が上昇します。これは、水の気が作用するから。

また、金の氣を持つ財布は、

水の気に触れることで金運アップにつながります。雨の日に古い財布を捨てるのがおすすめ。逆に、新しい財布を使いはじめるのも、雨の日に行うことでも金運が上昇します。

ちなみに、雨の日は窓を開けないと、よい気を呼びに来ません。5cm程度、30秒だけでもいいので窓を開け、新鮮な空気を取り込むことが

# 元気もりもり 健康レシピ



## 6月の元気レシピ<カツオの辛子マヨネーズサラダ>

カツオは高タンパクでカロリーが低めの魚。疲労回復物質の「イミダゾールジペプチド」が含まれるので、疲れをとり、代謝を活発にし、持久力を高めてくれます。また、アセトアルデヒドを分解するときの助けになる「ナイアシン」を多く含むので、二日酔い予防にも効果的。肝臓の機能を高めるタウリンも豊富に含んでいます。カツオは、お酒を飲むときのつまみとしても有効な食材と言えます。

### ★レシピのポイント★

野菜と一緒にカツオの刺身をサラダ仕立てにしました。マヨネーズがメインの濃厚なドレッシングに、さっぱりしたカツオがよく合います。

#### 材料（4人分）

カツオ：1さく（約300g）  
セロリ：1本  
玉ねぎ：1/4個  
ニンジン：少々  
カイワレ大根：少々  
カシューナッツ（無塩）：適宜  
【A】マヨネーズ：大さじ3  
酢：大さじ1  
ごま油：大さじ1  
ねり辛子：小さじ2  
砂糖：小さじ2  
塩：小さじ1/2  
ニンニクのみじん切り  
ごま油：少々

1 ボールに【A】を入れて混ぜ合わせ、ドレッシングを作る。



2 セロリは、茎は斜め薄切り、葉は食べやすくちぎる。玉ねぎ、ニンジンは薄切り、カイワレ大根は根元を切る。すべて水にはなしてパリッとさせてから、水気をきる。



3 カツオは薄めのそぎ切り、カシューナッツは2～3等分に切る。



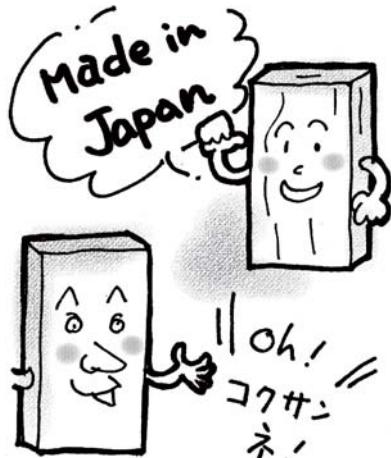
4 皿に1のドレッシングを敷き、カツオを並べる。中央に野菜を盛り、全体にカシューナッツを散らす。ごま油を回しかける。



# ちょっと教えて! 家づくり



国産建材と輸入建材の違いを教えてください。



す。

【国産建材】仕上がりが美しい。熱に強い。反らぬ。施工が簡単。安価。傷が目立ち、年数が経つと劣化が目に付くといった特徴があります。一般的に工業製品というイメージがありますが、国内の建材メーカーでも無垢材は出しています。ただし、同ランクの輸入建材と比べると高いので一部の高級住宅に使われる

くらいでしょう。

【輸入建材】一般的に自然素材（無垢材）で、

無垢材独特の荒さはありますが、これがかえって味となり、年数が経つごとに家（建材）に趣きと温かみが出ます。また、傷も味になるでしょう。ただし手入れが必要で、多少の反りなどはあります。また、少し高価でもあります。

あくまでも一般的な話ですが、国産建材と輸入建材のそれぞれの特徴を簡単に説明します。

秋篠宮眞子様御婚約の報は、式場候補のホテルの株価が上昇する等、株式にも影響を与えました。ジューンブライドの6月と言う事もあり、婚約指輪の材料、プラチナのお話です。

「婚約指輪は給料の3か月分」と言われた70年代、その終盤にあたる79年は日本ではおよそ18トンのプラチナが宝飾品向けに加工されたとされています。バブル期入りした日本において、日経平均株価が最高値を付けた89年には35トン、株価は下落したもののバブルの余韻に浸る94年（一世を風靡した”ジュリアナ東京”が閉店した年）には、日本における宝飾品向けのプラチナ需要は過去最高レベルの45トンを記録しました。当時の日本のプラチナ需要は自動車用と合わせると世界の過半を占めていました。現在では、中国の宝飾需要が伸びており、日本の10トンに対し中国46トンです。因みに生産量の180トンを指輪4gとするとき4500万個に相当します。インドも近年プラチナジュエリーが伸びており、毎年1000万組が結婚しますので、金より価格が安いようだと、まだまだ伸び代がありそうです。

発行: 株式会社ゴールドリンク



Gold Link Corporation  
<http://www.goldsumitatekun.com>

【住所】〒102-0072

東京都千代田区飯田橋2-8-5 多幸ビル九段10階

【電話】03-5275-5588

【FAX】03-5275-5677