



健やか子育て講演会

〔開催方法〕 YouTube 配信〔令和6年12月1日(日)～令和7年1月31日(金)〕

〔対象者〕 幼稚園・保育園・小学校の保護者ならびに教職員

〔演題〕 子どもの主体性を伸ばす関わり方～コーチング「傾聴」～

〔講師〕 橋口 奈生氏

ご好評につき第二弾!

【講師プロフィール&メッセージ】

◆一般社団法人 Seeds growth coaching 代表理事

国際コーチ連盟(IFC)認定プロフェッショナルコーチ(PCC)

/生涯学習開発財団認定プロフェッショナルコーチ/米国 NLP 協会認定マスタープラクティショナー

◆Message 「どんぐりの実には、立派な樫の木になれる力がすべて備わっている」

一粒のどんぐりの実にも樫の大木になれる要素はすべて備わっているのと同じように人間には本来すべての事を上手くやれる能力が潜んでいるので、教え込むのではなく、引き出すこそが大切ということです。子どもの主体性を伸ばすかわり方について、一緒に学びませんか？

講演会は YouTube にて動画配信を行います。

※本配信は、「緑区幼保小教育交流事業」限定公開といたします。

そのため、下記URLは、外部に漏らさないようお願いいたします。

〈視聴 URL〉

<https://youtu.be/RTOAS0SnuzY>

〈視聴二次元バーコード〉



★URL入力または二次元バーコードより Web ページを表示してご視聴ください。

※動画の録画・録音は禁止です。



〈アンケート二次元バーコード〉



★視聴後は二次元バーコードより簡単なアンケートへのご協力をお願いいたします。

主催 緑区幼保小教育交流事業実行委員会

実行委員長 中山小学校 校長 高橋 亨

〈問い合わせ先〉東幼稚園 園長 岩岡 夏輝(931-2795)

緑区幼保小教育交流事業

子どもの主体性を伸ばす関わり方 ～コーチング「傾聴」～

●この講座に参加するご自分の目的は何ですか？

●この講座でなにが得られるといいですか？

もっとも深いところで、人間は生存欲求である「安心・安全」を求めている

信頼関係の土台は「安心・安全」

人は安心・安全を感じた時に心を開き、言葉を深く受け取ります。

逆に、危険だと感じた時にガードを固くし、影響を受けないようにします。

相手から見てあなたが安心・安全な存在なら心を開き、あなたの言葉を深く受け取ってもらえます。

無意識レベルでお互いの心が開かれた状態をラポールと言います。

このラポールを築いていくためにもコミュニケーションは「上手に話す能力」よりも「関係を作る能力」が大切だということです。

聴く

コミュニケーションの主体は「話す人」ではなく「聴く人」です。

聴かれていないと感じている人はとても多くいます。

○どんな聞き方をされているから「聴かれていない」と感じるのか。

○人は聴かれないとどうなるのか？

人間はお互いに関わり、協力することでお互いの存在を確認し合っている生き物です。

だから、生物学的にも心理学的にも孤立しひとりぼっちになるのは生存の危機を意味することになります。

昔から、人が人に与える最大の罰は「仲間はずれ」や「村八分」でした。「無視する」とはそれだけ相手を痛めつけられるものだと、誰もが知っているし、誰もが本能的に恐れているものです。

また、聴かれると、自分が受け入れられると、安心感、信頼感が生まれ、心に余裕ができる。人を受け入れられるようになり自ら動き出す原動力になります。

傾聴

自分の価値観をひとまず置いて、評価、批判、判断をせず、あるがままの相手をそのまま聴くこと。
意識的に、興味を持って相手の話を聴くこと。
相手を信じて待つこと。
たとえ、自分と意見が違って、受け入れなくてもいいので、受け止める。
自分自身を「聴ける」状態に置く。

たとえば・・・

A「犬が飼いたいな～」

B「え～!犬よりやっぱ猫でしょ!」

A「犬はさ、賢いよ～人に忠実だしね」

B「そお?猫は自由でさ、かわいいよ」

※お互いが言いたい事を言っているだけで聴いていない

A「犬が飼いたいな～」

B「へえ～犬が飼いたいんだ」

B「犬が飼いたい理由って何?」

A「自分が小さい時に犬がいたんだけど、親が留守でいない時とかいつもそばにいるんだよね。かわいくてさ」

B「なるほど～だから犬が好きなんだ」「猫とかは興味ないの?」

A「猫はね、昔近づいたら引っ掻かれたことがあって、ちょっと苦手なんだよね」

B「そうか、嫌な思い出があったんだね」

※ 相手のヴィジョン(思い描いている背景)で話を聴く。自分がたとえ犬が嫌いでも相手の話に共感できる状態。自分は決して犬を好きにならなければいけないわけではなく、自分を変える必要はない。

コーチング的聴き方アセスメント

- 相手の話を最後まで聴く前に途中で口を挟んだり、自分が話したりしない。
- 「それは～ということですね」と相手の話をまとめることはしない。
- 相手が話している時に、他のことを考えたりしない。
- 相手の話から、この人は〇〇な性格だからなどと判断したり、評価したりしない。
- 頷いたり、相づちを打ったり、自分が聴いているということを態度で示している。
- 相手が黙ってしまっても、その時間を大切に、慌てたり、急かしたりしていない。
- 自分の聴きたいことだけでなく、相手の話したいことも聴いている。
- 相手の話は言葉だけでなく、顔の表情や声のトーン、速さなども感じて聴いている。
- 何かをしながらではなく、相手の方を向き、意識も相手に向けて話を聴いている。
- 相手に興味を持って、話を聴いている。
- 相手の問題を自分が解決しようとしていない。

●今日の学びは何ですか? 何を実践してみますか?