



8月



「今日から使える!」コミュニケーションスキルアップ術 子どもも大人も心を満たす関わり方」前編

令和六年二月二十五日にライフパーク倉敷で開催された、倉敷市青少年健全育成推進大会 講演会の要旨を二回に分けてお届けします。講師は、岡山コミュニケーション研修講演企画代表 稲田 尚久(いなだ・なおひさ) 先生です。

●「類似性の法則」で仲良しに

こんにちは。私は、「いなっち先生」という名前で、講演研修をやっております。

今日の内容は、「今日から使える」って書いてるので、使ってくださいね。難しい内容は一切入ってません。子どもから大人まで使える内容です。今日は、一人でじっくり聴く内容ではありません。コミュニケーションは、人と人がやり取りしてこそ成り立つものですから。

じゃあ、早速、近くの方と、自分たちだけの共通点を探してみてください。できれば、自分たちしかいないことを探してください。「人間はやめてくださいね。」

ありがとうございました。地域が一緒とか、趣味とか、いろいろあったと思います。相手との意外な共通点が見つかったら、距離

がぐっと縮まったりしませんか?

これ、心理学では、「類似性の法則」といって、「自分と共通点のある人に親近感を抱く」作用があります。全く相手のことを知らないよりも、共通点を見つけたら、とても仲良くなりやすいんです。

僕は、中学校の先生を二十四年間やってきた中で、一番仲良くしたかったのが、保護者の方。いかに保護者と仲良くするか。年度始めに一番大事にしたことです。家庭訪問のときに、共通点がないか探してね。あるお母さんは、スナックを経営されてました。「お店に来て、先生」って言われて行くと、お店の駐車場にドレスアップした、かっこいい車が停まっていたんですね。僕も車は好きなので、「これがお母さんの車ならええのにな」と思って、入る前にお母

さんに聞いたんですよ。「停めてある車はお母さんのですか?」って。そしたら、「ああ、私のじゃ」「ヨッシャー!」って思いましたね。「お母さん、車、きれいにされてますねえ。あれ、ホイールインチアップされてるでしょ」とか、いろいろ聞いて、「先生わかるん?」「わかりますよ!」って話をしていたら、最終的に、買ったお店も営業マンも一緒だとわかって、すごく仲良くなりました。いろいろあっても、最終的には「先生、しょうがないなあ!」って言うてる方でした。

●「勉強しなさい」の効果は?

ではここで、改めて自己紹介します。僕は、二〇一七年の三月まで、岡山県の公立中学校教諭をやっていました。教員をやめた理由は、講演会の講師をやったことから、学校の先生をやっていたときから頼まれて、アンガーマネジメントの話をしたりしてたんですね。すると、「講演会って、こんな人に喜んでくれるのか」って、「一度きりの人生だから、チャレンジしてみよう」と思って、今に至ります。この四月で、七年目に突入します。倉敷市内の公民館や小中学校、企業でも講演しています。

通信講座でもやっています。皆さん、「勉強しなさい」って言っても、意味がありませんよ。今まで言ったことありますか?

「勉強しなさい」「宿題した方がいいんじゃない?」など、言ったことがある方、手を挙げてください。多いですね!

それがとても効果があった方、少ないです。効果があつた方がいいですが、これは効果がないです。なのに、なぜ毎日同じことを言うんでしょうか。やめたほうがいいんです。やって上手いかわからないことは、やり方を変えなきゃいけないんです。子育てでもビジネスも一緒。なのに、なぜ、わが子に対しては、同じことを言い続けるのか。それは、わが子をコントロールできると、信じきっているからです。わが子といえど、コントロールできないです。

●変わるべきなのは自分

僕も、家庭、子育てに関しては反省点だらけで、それを講演に活かしているようなものです。学校に勤めていたときは、外では「稲田先生が担任だと楽しそうなんです」とか、結構喜んでいただいたりしたんですけど、家では、とても短気、イラチ、不機嫌。缶ビールを飲んでると、妻が「その缶洗ってね」と言ってます。注意じゃなくて、普通に言われてるんですけど、だめですね。「わかつてるけん!」って反論してしまふ。

玉島西中学校
3年 友菜
大島 (令和5年度)

「富嶽三十六景」
(切り絵)

波の動きを意識して
つくりました。波の
泡の部分が細かか
ったので、形がくず
れないよう気を付け
ながらつくりました。



でも、こんな僕でも結婚二十九周年。結婚生活が続いているのは、僕が変わったからなんです。「自分が変わる」ことが大事です。相手と良い関係を築きたい、良いコミュニケーションをとりたいのであれば、こちら側が変わらないとだめです。相手を変えようとすればするほど、相手は拒否を

示しますね。人間ってそういうもの、まずはこちら側なんです。

で、僕は変わったんです。長男が大学生のときに聞いてみたんですよ。「お父さんて若い頃、短気ですごく迷惑をかけたんじゃないかな。若い頃のお父さんのイメージを正直に教えて」って。

すると、「お父さんは、疲れて帰ったとき、機嫌が悪くて、『テレビのリモコンとって』って言うだけで、『チッ』て言いながら渡してきた。眉間にシワ寄せて渡してくるから、頼みたくても頼めなかった。お父さんには気を遣った」と、ズバツと言われました。これは本当にショックでしたね。何気ない会話さえ、気を遣わせるような不機嫌オーラを発してたわけです。自分が情けなくなりします。

だから、長男に対して「本当にごめんな、申し訳なかったな」と真面目に謝りました。すると「過去の話だから。お父さんは、アンガーマネジメント、コミュニケーション、いろんなことを学んで、人の前で教えるようになっていって、変わったよ」と言われました。嬉しかったです。そんなふうに、自分が変わることで、息子との関係性はずいぶん変わっていききました。

今子育てをされている方も、終わった方もいると思いますが、いつからでもやり直

しはきくと僕はいつも思っていますし、伝えていきます。子育てには正解がないし、その子の持つ生まれた性格や能力が一人ずつ違うから、このとおりにやれば必ずこうなる、とはならないわけです。

ただ、より良い関わり方をして、その子の良さ、持っているものを発揮できるようにするのが大人の役割だと思っんですよ。そのためにお役に立てたら嬉しいです。

● 相手の話を聴く

さて、ここで、「最近腹が立ったこと」を、近くの人と話し合ってください。

(話し合い)

皆さんよく喋ってましたね。なんてそんなに嬉しそうに喋るんですかね？ 不思議でしょう？

実は、そこが大事なところなんです。嬉しく喋れるのは、終わったことだからというところもありますが、相手が、一生懸命聞いてくれるからじゃないですか？

つまり、私達がより良い人間関係を築くには、相手の話を聴くということですよ。ね。「聞き流す」ではなく、「意識的に、興味、関心をもって聴く」。これを皆さんがしていたから、いっぱい喋れるんですね。「私のこと理解してくれてるなあ」と思いうから喋れるし、相手を信頼できるんで

す。聴いてくれない人のことは、信頼したくないんです。

いくら喋るのが上手でも、こちらの気持ちを考えずに喋ってくる人は、そんなに信頼できないですよ。ね。お店で物を買おうとしたとき、「どういふものを求めているんですか？」と、こちらの気持ちを考えながら説明してくれたらいいですけど、一方的に「これがいいです」って言われると、こっちはシャッター下ろしたくなりますよね。それと一緒にです。

より良い人間関係、信頼関係を築きたいのであれば、相手の話を聴く。聴いていると、そこに共感が生まれるわけです。「ですよ」「ええ、ええ」「うんうん」、共感です。これさえできていけば、家庭でも、地域でも、いい話になるですよ。会社の研修でこういう話をするって「仕事ならできるけど、家に帰るとな」って言われます。でも、家庭は基本だと思っので、「言わなくてもわかるうが」じゃなくて、言うてくれた方がいいですよ。ね。

聴く、共感する、これ、大事なことです。ね。(来月に続く)