

傾聴・応答・質問技法

自己肯定感や他者信頼感を高め、周囲との人たちとの関係を大切にできる（社会性を高める）ようになるためには、「自分の言いたいことや気持ちが周囲にわかってもらえた」という体験の積み重ねが大切です。そうした体験が、相手の感情を理解する手がかりになるのです。子どもたちの言いたいことや感情を、「傾聴」「応答」「質問」の技法を活用して理解しましょう。

「傾聴」の効果

傾聴技法は、相手の話に関心を持ち、相手の話に意識を集中して、自分の主観や価値判断の表明は後回しにして、相手の身になって理解しようとする。

効果

自分の話をじっくりと聞いてもらえることで、心が落ち着き、安心する
相手の人と近づいた感じがする
相手に大切にされていると感じる
自分は自分でいいんだと思える
自分の考えや気持ちに気づき、整理できる

「応答」の効果

応答技法は、相手の経験したこと、感じていること、望んでいることなどを、できるだけ確に捉えること。そしてそれを相手に伝え返して確認すること。

効果

話を聴いていること、理解していることを相手に伝えることができる
話したことや自分の気持ちをわかってもらえたことで、励まされ、自己洞察ができる

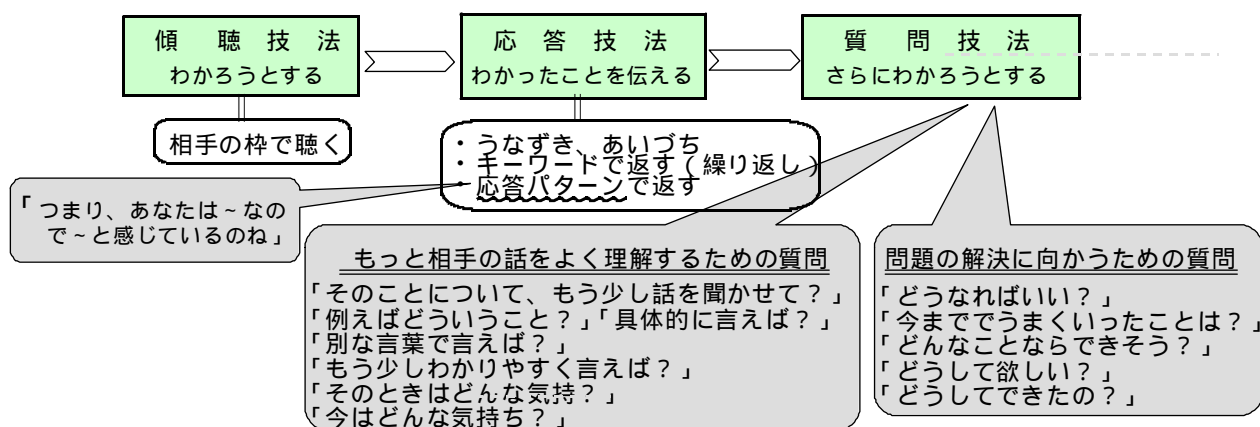
「質問」の効果

質問技法は、相手の言いたいことをはっきりさせたり、考えを導いたりするもの。質問すること自体が“援助”でもある。

効果

答えは相手の潜在意識の中でねむっていると考え、それを質問で引き出す
相手を理解しようとする積極的な関心を示すことになり、理解もよりの確になる
質問で面接の流れをリードできる

傾聴・応答・質問技法



【参考文献】 アレン・E・アバレイ著、福原真知子他訳『マイクロカウンセリング』、川島書店、1985

榎本英剛『部下を伸ばすコーチング』、PHP研究所、1999