

教育相談

第4回

共感的スキル『傾聴』の習得

新島学園短期大学

櫻本 和也

★前回の振り返り！★

- 学校教育相談の在り方と教育相談の機能について
- 無意識の重要性を提唱したフロイトとクライエント中心療法のロジャーズをもとにしたカウンセリングについて

☆今回のポイント・到達目標！☆

- 人間関係（子ども・保護者・同僚）の在り方について、
自他の気持ちに気づく援助の在り方として「傾聴」の
スキルを修得して活用できるようになる

“きき方”が「話す意欲」に与える影響を知る！

- 5人もしくは4名で1グループをつくる
- いま旬でハマっていること、放っておいたらずっと話してしまう大好きな話題、推し など2分話せるネタ準備
- 1人が話し手，残り全員は聞き手
- 話す順番だけグループ内で決める
- 終了後，グループで分かち合い



傾聴

ロールプレイ



ロールプレイを体験して…

• どの“きき方”に好感が
持てましたか？



傾聴

- カウンセリングの基本となる姿勢
- クライエントの語りに耳を傾け聴き入る姿勢



現代カウンセリングに深く浸透
基本的姿勢の一つとして根付く

人間関係・対人関係

- コミュニケーションは話し手と聴き手の相互作用で成り立つ

まずは“きく”ことの意味を理解する

“きく”ということ

- “きく”には3種類ある

聞き方？

内容？

難しい？

姿勢？

場所？

態度？

何の違い？

3種類の“きく”

- 聞く (HEAR) 何気なく聞く
- 訊く (ASK) 様々な角度から質問する
- 聴く (LISTEN) 能動的・積極的に受け入れようとする

聞く (HEAR) 何気なく聞く



- 声や音が自然に耳に入ってくる、
「何か聞こえている」 レベル
- 話にあまり注意を向けていない
- 大切な部分を聞き逃したり、頭に入っていないこともある

訊く(ASK)様々な角度から質問する

- 話を聴きながら的確な質問を投げかけることで、話し手がより話しやすくなる雰囲気を作る
- 「相手を理解したい」
「自分を理解してもらいたい」
という気持ちで質問する事が重要

聴く(LISTEN) 能動的・積極的に

- 相手の話を能動的・積極的に受け入れようとする
レベル

- 相手の話に全神経を
集中させるレベル



- 「自分の話に興味を持っている」という安堵感から
関係の発展につながりやすい

聴く姿勢のポイント

- ①話し手の目を適度に見る
- ②適度にうなづく
- ③話の内容にマッチした表情
- ④手はあまり動かさない
- ⑤体は話し手に向ける
- ⑥リラックスして軽い前傾姿勢



改めて想像してみましよう・・・

・どの“きく”を実践

していますか？



☆本日の振り返り☆

傾聴を通して

話を聴く、態度で示す、“想い”を伝える
他者と共に生きる力として 共感性 を育む