

# 「肝心闇話」

校訓：自主 責任 奉仕 協力

(文責：校長)

よく学び、共に生きる生徒 ①正しく考える ②愛する ③尊ぶ

確かな学力 思いやりの心・たくましい体 豊かな人間性 主体的な生活設計 郷土を愛し、郷土に活きる力

## □□オアシス

「おはようございます。」「ありがとうございます。」「しあわせだなあ。」「すみません。」

### 「身体にノータッチ」…身体接触禁止 ⇒ 間合い(人間距離)の教育を！

心理学のアドラーは、「すべての悩みは、対人関係の悩みである。」と述べています。

人間関係をよくするのに大切なことは、人間（じんかん）距離をしっかりとキープすることでしょう。あまりに近づき過ぎてもダメだし、離れてしまってもダメです。

コロナ禍にあって、「ソーシャルディスタンス」という言葉が普及しましたが、日本人はもともと、「間合い」という言葉で人との距離を大切にしてきました。剣道や柔道で試合前に挨拶をする時にも、間合いをとります。基本の間合いというのは、約 90 cm で、畳半畠の長さです。これは、「対話間合い」と言われ、喫茶店で話をする時の距離だそうです。また、人に何かを説明する時は畠 1 間（約 180 cm）、報告する時は畠 2 間（約 3.6 m）、連絡する時は畠 3 間（約 5.4m）がベストだといわれています。

①いじめの未然防止、②生徒の自立心の育成、③コロナ対応ソーシャルディスタンスの観点から、**中学生同士、お互いに身体に触ることは禁止**する指導をお願いします。不必要に肩を組んだり、手をつないで校内を歩いたりすることはダメです。

人が人の身体に触ることのできるのは、①大人が子どもを躾る時、②スポーツでお互いの合意（挨拶）をした時、③愛情表現として、だけでしょう。幼い子どもにはキンシップが必要ですが、中学生に頬ずりをし、抱きしめて育てる感覚の育て方は卒業しなければ、「大人っ子」を作ってしまうことにもなりかねません。それは、医者が誤った処置をして患者を殺すようなものだと思います。

11月は人権月間でもあります。本校では、「間合い=人間（じんかん）距離の教育」を推進します。

### 人間関係が楽になる12の法則

法則 1 善悪・好き嫌いの判断を脇に置く。

法則 2 大好き・大嫌いになった最初の理由を思い出す。

法則 3 怒りの表明は早すぎず、遅すぎず。

法則 4 怒りは感情を交えず、淡々と伝える。

法則 5 過剰な期待をしない、されない。

法則 6 自分と相手の両方を肯定する。

法則 7 他人と自分を比較しない。

法則 8 他人の喜びを自分の喜びにする。

法則 9 自分から言葉をかける。

法則 10 孤独を恐れない。

法則 11 目の前の人間関係から離れてみる。

法則 12 人間関係はいつか変わる、と信じる。



諏訪 茂樹『援助者のためのコミュニケーションと人間関係 第2版』（建帛社）より

「人間関係構築のこつ」について、機会あるごとに生徒に教えてあげてください。トラブルのあった時こそ、チャンスです。

## 「良い質問」は人生を変える。

先日、職員研修を行いました。講師の方が最後に「質問コーナー」を設けてくれます。「聞くは一時の恥、聞かぬは一生の恥」と言われますが、「質問は?」と言わると、なかなか切り出しにくいものですね。

学会発表では大体20分間の発表時間があり、必ず質疑応答の時間が10分程度あります。私は、尊敬する指導教官から「質問には3種類ある」と教えてもらいました。一つは、**本当に内容がわからないので質問する**ケース。しかし、これは自分勝手な行為で、良識的な人ならまずしないだろうし、まして誰でも知っているような解答なら、自分の勉強不足を披露するようなものだから、恥ずかしい行為だと言われました。次に、相手の発表内容が「おかしい」と言わんばかりにクレームをつけるような**いじわるな質問**。指導教官が発表者を育てる意図があってするならまだしも、発表者の顔に泥を塗り、その場を壊すような質問は決してしてはいけないと教わりました。そして、いい質問とは、**発表者が時間が足らずに詳細に語れなかつたことを引き出してあげるような質問**です。それは、自分が解答をよくわかつても構わないわけで、その場にいる人がさらに理解を深められるような内容の質問をするのが、学会参加者の紳士的な行為だと教えていただきました。10分間の質疑応答で可能なのは3つくらいだろうから、自分の質問がベスト3に入るかどうかを検討しながら、質問をするように言われました。さらに、発表時間が終わって、自分が個人的に発表者を捕まえて質問するなんてのは、マナー違反だとも・・・。

実は、人というのは質問に支配されています。なぜなら、私たちは意識的な行動をとる前に、自分自身に質問をすることで意思決定をしているからです。「明日の約束は何時だっけ?」「何を準備すればうまくいくだろう?」と、心の中で質問することで、出かける時間を決めたり、資料を作成したりします。つまり、人がどのような行動をするかは、自分自身に対する質問の内容次第で決まるのです。ということは、質問を変えれば、行動が変わることになります。

「良い質問」とは、問われた人が思わず答えたくなる、新しい気づきを与えてくれる質問です。**「良い質問」を続ければ、人生を変えることができる**わけです。

「エグゼクティブコーチ」の栗津 恭一郎氏（株式会社コーチ・エイ取締役）が『**「良い質問」をする技術**』という本を出しています。

1. 「良い質問」をするために一番、大切なことは、相手の話を「聞く」ということです。質問相手に心から関心を寄せ、真摯に話を聞く態度と行動のことを「アクティブ・リスニング」と呼んでいます。「傾聴」はカウンセリングや看護の現場などで、クライアントや患者の発言を否定せず、丸ごと受け止めて聞くということですが、それ以上に、「質問して聞く」というのは、「傾聴」のニュアンスよりもさらに動的なものとして捉えられます。
2. 「良い質問」をする際、技術的なことの基本は「質問は流れに合わせてその場で考える」ということです。事前に紙に書いて準備しておいた質問を、クライアントの前で順番に繰り出していくというのは、よくありがちな失敗です。なぜなら、あらかじめ準備した言葉は、相手の心をとらえないからです。かといって準備が無駄だというわけでもないものの、いざセッションがはじったら、リストよりも、その場の流れや展開を重視すべきです。
3. 質問をその場で考える際、ある程度、オープン・クエスチョン(5W1H)に沿って繰り返し聞いてみるべきです。そうすれば、詳しく聞いたことが必ず出できます。
4. 質問はしてもアドバイスはしないようにします。「こられたほうがいい」というアドバイスは、その時は役立つかかもしれません、同じような状況で再び使えるとは限らないものです。多くの場合、アドバイスには再現性がありません。しかし、質問によって、その人自らが気づきを得た場合に成長が期待できるのです。

※これだけは避けたほうが良い、「NG 質問」

- 【1】ネガティブクエスチョン    【2】ノーアンサークエスチョン    【3】即否定  
【4】自分で答える。    【5】誤導質問

⇒個別保護者会もスムーズにいくよう、「よい質問」をピックアップしておきましょう。