

◆傾聴について

1. 内的傾聴・・・自分自身に意識の焦点を当てる聴き方。
2. 集中的傾聴・・・相手にしっかりと意識の焦点を当てる聴き方。
3. 移入的傾聴・・・相手の視覚、聴覚、体感覚、味覚、嗅覚、感情になりきる。

●具体的な質問例として

1. 5W1H・・・When (いつ)、Where (どこで)、Who (だれが)、What (なにを)、Why (なぜ)・How (どのように)
2. コーチングの5段階：GROWモデル
  - ①ゴールを問う：「何時までに何をやるか」
  - ②現状の把握：「いじめられていると思う時はある」「何%くらいできた気持ち」
  - ③役立つものを探す：「同僚が何をしてくれたら助かる」「どんな支援を求める」
  - ④別の方法を選ぶ：「他には」「これまで一番よかったのは」「相手の立場ならどうする」
  - ⑤やる気確かめる：「何時までにやる」「最初は何から始める」「手助けできることは」
3. 行動を具体的にするための質問例
  - ①決めたことに対し、今何ができますか？
  - ②最初のステップとして、何から始めていきますか？
  - ③いつから始めますか？
  - ④誰の協力を得て進めていきますか？
4. 本当にやりたいことを引き出す質問例
  - ①あなたが理想とする働き方はどのようなものですか？
  - ②どうしてそれはそんなに重要なのですか？
  - ③その目標を達成すると、将来にどんな影響がありますか？
5. 現状を見つめさせるための質問例
  - ①目標達成した状態を100点だとすると、現状は何点ですか？
  - ②どういった問題があるからその点数なのですか？
  - ③目標を達成するうえで、何か障害になっていることはありますか？
6. 視点を変える、選択肢を増やす質問例
  - ①もし制限がなかったら、目標を達成するためにどうしますか？
  - ②〇〇さんだったらどんなアクションを起こすと思いますか？
  - ③相手の立場から自分を見つめてみるとどう見えますか？
  - ④〇〇という短所は、逆に長所だと考えるとどんな特徴がありますか？
  - ⑤これまでの成功体験から何か学べることはありますか？
7. 本気を引き出すための質問例
  - ①今、本気でやらないと今後どうなってしまいますか？
  - ②いつから本気でやれそうですか？
  - ③目標を達成するために何か犠牲にできることはありますか？