

料金後納郵便
OFFICE HARMO INC.

ゆうメール

お仕事、家庭、いろんな場所で、「きっと役に立つ情報?!」をお届けします!

喜田菜穂子の季刊誌 ハーモマガジン 32 新年号 「人を育てる⑩」 自立を育てる習慣（自立型支援方法）その7



2017年、新年を迎えました。皆さま素敵なスタートをされましたでしょうか?

私もお正月は子どもたちが帰省し、慣れない人数のお食事と孫の世話で孫は来てよし帰ってよし!を実感しています。

改めまして、今回も25号から始めている「主体的に生きる自立力」の育て方(自立を育てる14の習慣より)をお伝えしたいと思います。(HPも一新し、近況もアップしていますので、お時間があればお訪ね下さい(<http://kidanahoko.jp/>))

「自立した人」とは

一人ひとりが自分で考え、壁を乗り越える力を身につけていること。何か問題が生じたとき、他人への責任転嫁(他責)ではなく、つねに当事者意識を持ってあたれること

「成熟(自立)した組織」とは

組織自体に問題解決する能力があり、協働の雰囲気をお大切にし、必要ときに改善に向けて話し合う力があること。

一人ひとりの力が十分に発揮されていること。

■自立を育てる14の習慣 NO.7

自分の成功体験・情報を、押しつけにならないように提案する

私たちが、相手の自立をめざして関わる時、その過程で、自分の成功体験や情報を教えたいと思うことがあります。基本的に、相手が自分で考え、自分で選択するための支援が望ましいのですが、こちらに情報があれば、相手のために伝えたいのは当然でしょう。

「これをやったらうまくいきますよ」

「こうしてみたら」

という言い方をすると、ともしれば、「そこまで言われるならそうしてみよう」「言うことを聞こう」となります。

しかし、それでうまくいったとしても、「あの人のいうことは正しかった」となってしまう、当人に成功体験は得られません。うまくいかなかった場合は、「あの人のせいでこうなった」と好意がだだになることがあります。そこには、自立とは逆の、他人への責任の転嫁(他責)が生じます。

自立を阻害しない提案のためには、以下の注意点が必要です。

- あくまでも、この情報は自分の場合の成功例なので、提案する許可を得る。
- 提案したものは、できるだけ自分の価値判断を入れず、事実を伝える。
- 提案への答えは、「はい」「いいえ」「それを聞いて自らの気づきのきっかけにする」の3通りあることを心得る

【ポイント】相手に、どうしてもこちらの意図する行動をしてもらいたい場合

職務のなかで、「どうしてもこれをしてもらいたい」という場合は、誘導して仕向けるよりも、正面から「してほしい」「してください」と率直に言うことが大切です。そして、その理由を相手が納得するよう理由を伝える必要もあるでしょう。

そのとき、相手に指示・命令する内容が、「自分の価値観を押しつけていないか」を意識しながら、その会話、コミュニケーションの意図をしっかりと持つこと。相手の自立を促したい場合、「自分で決めた」「誰かの意見だが、自分で選択して取り入れた」と思ってもらうことが重要です。

■自立を育てる14の習慣 NO.8

私は「他人の能力・可能性は決められない」ことを知っている。

関わる側が、相手に対して「この人はこの程度だろう」と思ったら、そこから、お互いの信頼関係を築くことができず、自立を促す関係はむずかしくなります。

私たちは人から相談を受けたとき、相手の無限の可能性を信じるしかないことに気づきます。

というのも、私たちが、どんなに心配しても、相手と代わることはできないからです。どのようなことも、本人が自ら考えて対処していくしかありません。

本人がその問題を乗り越えていけるかどうか、私たちにはわかりません。しかし人間には、驚くような力が眠っています。それを信じて関わることで、相手からは限りない力が出てきます。

【エピソード】この人はこれくらいかな?と思ったら

セミナーなどで出会う企業のマネジャーのなかで、「本当にうちの社員はすごいんですよ!」と、心から話しているマネジャーの会社の社員は、生き生きとしています。

一方、「中小企業なので、どうせこの程度の人しか集まっていないから…」と話している会社の社員は、文句も多く、それぞれの社員の力が発揮されているとはいえない状態です。これらは、関わる側が「相手をどう見ているか」の1つの結果だと思えます。



オフィスハーモでは、人材育成のための「効果的な研修」を提供しております。参加者の方々のお悩みをすべて取り上げながら現場で役に立ち、結果が出るような仕組みもございますので、お気軽にご連絡ください。



お読みいただきありがとうございました。

また、忘れた頃にお届けするような形になるかもしれませんが、またこうして片思いでもご縁が繋がることをうれしく思います。バックナンバーをご希望の方や、万が一ご不要の場合も、下のメッセージシートにご記入いただきFAXいただくか、メール (naho@k.email.ne.jp) をいただけますよう、お願いいたします。お読みいただき、ご意見感想などもいただけましたら、今後に反映していきたいと思っております。いつでもお待ちしております。

感想	
お名前	もしよろしければ連絡先を！(mail・FAX・ご住所など)

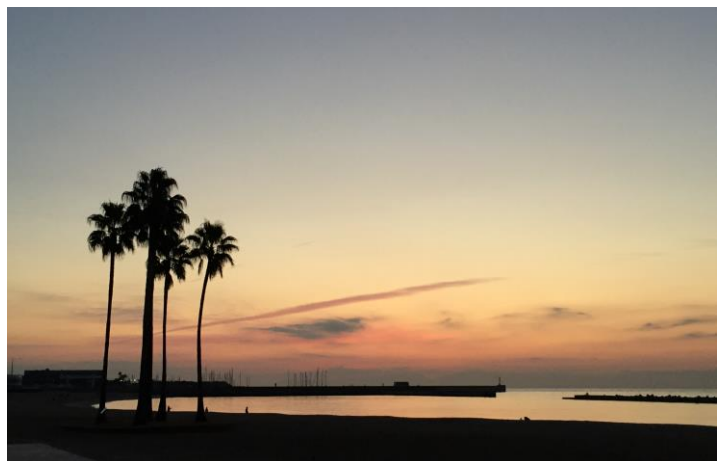
ありがとうございました。

～当事者意識と考える力を育てる方法～
研修、講演会のご相談お受けします。

(有)OFFICE HARMO 代表
NPO法人マザーズサポーター協会理事長
喜田菜穂子

naho@k.email.ne.jp 080-4393-4255

FAX 078-731-0615



毎朝散歩している須磨海岸です