

「令和7年度茨城県精神保健協会記念講演会」
～自己理解とコミュニケーションスキルの向上～

那珂ヒューマンスキル研究所 代表 先崎 武 氏

(途中から)

皆様の前でお話をするときは、偽りがあってはならないという気持ちでお話をさせていただいております。私は今、髪がとても薄いですが、それをかくそうとはしません。かつて人間関係で悩んだことがありますして、そのとき神様は私の命は取らないで、髪の毛だけを奪っていきました。今日は、私の色々な経験と学んだことがらを画面にて皆様に一生懸命お知らせいたします。これから看護師になろうという方、あるいは学童保育の方、福祉を学んでいる方、ご夫婦で生活している方、お一人で生活されている方、様々な方がいらっしゃると思います。その中で、自分はどのようにしたら、より良い日常生活が送れるかということについてお話をさせていただきたいと思います。

飾らないでお話をしていきますので、良かったと思ったら、頷いたり拍手をしたりしていただくと話し手はとても嬉しいと思いますので、時々合わせてください、よろしくお願ひします。(拍手)

それでは始めます。実は、この画面をここに示しましたのは、1か月ほど前に水戸市内の大工町というところで、3歳の子どもの車が車にひかれたという痛ましい事故がありました。その事故は、単に事故として考えるのではなくて、なぜ事故が起きたのだろうかということを考えてみました。ある時、埼玉県のお宮で初宮参りのお母さんが、宮司さんから「赤ん坊の時は肌を離すな、幼児の時は手を離すな、子どもの時は目を離すな」と教えられたそうです。2番目の幼児の時は手を離すな、まさに3歳の子どものです。3歳の子どものが、車にひかれるような事態になってしまいました。このことから物事には、基本というのがあるのではないかと思います。これからお話の中で基本などについてお話ししますが、みんな当たり前のことを話していきますので、よろしくお願ひします。

大阪の大企業の教育部長をしていた私の友人から聞いた話があります。彼のところに、転勤する部下が挨拶にきた時に、彼は「何も考えなくてもいい、ABC。ABCでええんや」と言ったそうです。ABCって何かと聞いたところ、「当たり前のことを、ぼんやりしないで、ちゃんとやる」。この頭文字を並べてABCなのだということでした。これから進めていきますいろいろなことは、当たり前のことだと思って聞いてください。

私たちはこういうふうを考えます。相手とのより良い関わりをするには、いかに自分の気持ちを伝えるかということがとても大切だと思います。相手の性格傾向に合わせてお話をすると、多くの場合、必ず伝わっていきます。そのために、相手の性格傾向を知ることがとても大事です。相手の性格傾向を知るためには、先ず自分自身の性格傾向を知ることが求められます。今日は、皆さんおひとりお一人が、それぞれの日常生活で、自分の性格傾向がどのように現れているのか、また皆さんご自身のことを他の人はどんなふうに見ているのか、ということまで進んでいきますので、お楽しみにさせていただきたいと思います。

皆さんにご質問します。2か月以内に感謝されたこと、「ありがとう」と言われたことはありますか。ないという方、お手を挙げていただけますか。どなたも「感謝されたことがあ

る」ということがわかりました。

私たちは、自分は周りの人から認められている、求められている、誰かの役に立っていると感じる自己有用感がとても大事なのでご質問の項目を入れさせていただきました。少し訛りがあるかもしれませんが、ご了承ください。

これは、あるところで学童保育の先生方のセミナーを行いましたときのことです。学童保育について学びましたところ、今は「子ども」から「こども」へという表現をしています。親子の「子」から、ひらがなの「こ」に表現しているそうです。なぜなら親子関係とかではなく、子どもそのものを人格として尊重して育てていかなければいけないということだそうです。おやつ時間はコミュニケーションの機会にとっても重要だということ。1年生から6年生までの学童保育の子どもたちが、自分の意見を言えるとか、自分の気持ちを大切にするとか、あるいは他の人の気持ちを大切にすること。こどものころからコミュニケーションがとても重要なので、それを育まなければならないということが言われているようです。

いくつかお話をさせていただきましたけれども、まだまだスタートです。こういうことがあります。「現代人は何でも知っている、ただ知らないのは自分のことだけだ」とアーノルドトインビーさんがおっしゃっていたそうです。いかがでしょうか。最初に申しあげましたとおり、私は髪がとても薄くなりました。でも、命はあります。神様は私の髪の毛だけを奪っていったと申しあげました。今回の資料は、私自身の対人関係の失敗から、口語版の分かりやすい心理学、TA（交流分析）の理論を、実体験を通じて皆様のお役に立てるように、わかりやすく私自身がまとめたものでございます。

私の言葉でまとめましたので、きっと伝わっていくと思います。

私たちには3つのスキルが求められています。皆さん、いかがでしょうか、皆さんの知識を活用するテクニカルスキル。問題の本質を分析して体系化するなどのコンセプトチュアルスキル。そして対人関係能力を示すヒューマンスキルです。今日は、若い人、中間の人、管理職の人、お年寄りの方でも多くの人に共通して求められている対人関係能力・ヒューマンスキルの向上が必要だということで進めてまいります。

皆さんはこの図を見てどうお気づきでしょうか。意思疎通の基本と書いてありますが、意思疎通はコミュニケーションだと私は理解しております。自分の意思が相手に伝わり、相手の気持ちが自分に伝わってくる、これを意思疎通だと考えます。

図で、言語は7パーセントとあります。皆さんがいろんな方にお話ししても、言葉だけだとほぼ7パーセントしか伝わらないということを、改めてご認識いただきたくてこの表をもってきました。これは私が根拠もなくつくったのではなく、『メラビアンの法則』によるものです。

見た目・視覚で55パーセント、相手の耳に入る・聴覚で38パーセント、言葉だけでは7パーセントなのですけれども、自分の誠実そうな顔、優しい言葉、表情、態度などが適切であれば、ほぼ100パーセント伝わるということです。言葉だけだと7パーセントしか伝わらないのだということを、改めてここで示しておきたいと思います。

メラビアンの法則でこういうことが大事だということをまとめさせていただきました。意思疎通をより良くするためには、表情を豊かに笑顔で表現する、相手の目を見て接する、

身体の仕草に留意する、声の大きさ、声の高さ、抑揚、その間を工夫する、話のスピードに留意する、相手にとって分かりやすい言葉を用いる、間違っ理解されないように言葉を選ぶ、文字は読みやすく、わかりやすく整えるということが大切です。

よく政治の世界などでも「それは誤解です」という言葉が用いられることがあります。私は誤解というのは日本語には不適切な言葉だと思います。文字の苦手な人、数学や英語の得意な方・不得手な人など、人はそれぞれにいろいろな文化をもっていますから、それぞれの方々が理解するものは、それはその人にとっては正しい理解であって、適切な理解ではないという表現をしないと、相手をばかにしたような感じになると思います。

私の友人が教員生活を長く続けられてきて、先生方のセミナーあるいは保護者への講演の時などにこの言葉を使うといいよというすすめであげさせていきました。これは教育者のウィリアム・アーサーという方が提示された言葉だそうです。「普通の先生はただ話すだけ、良い先生は説明するだけ、優れた先生はやってみせる。偉大な先生は心に火をつける」。ここで言う先生とは、ティーチャー・教員のことです。あるいは皆さんおひとりでお一人に当てはめていただいてもいいと思います。「偉大な先生は…」とありますけれど、偉大な人は、その人をその気にさせる、そういう接し方をすることだそうです。色々なことがありますけれども、チャンスは日の出のようなもの。待っている間に逃げてしまうともいわれていました。1つ1つのチャンスを見逃さないようにしたいものです。

コミュニケーションのキーワードです。皆さんも常日頃やってらっしゃると思います。あいまいな、なんとなく表現されることを明確にして、言葉の意味を正しく理解してから対応することが大切だと感じています。「あいまいな受け答えをすると、その結果が自分に跳ね返ってきて、取り返しのがつかないことになる」という、そういう教えがあります。英語に、「I・MY・ME」(アイマイミー)とあるのを駄洒落という人もいます。改めて、あいまいなことを言うと、自分に跳ね返ってくるということです。

あいまいな対応をしていると、マイナスの結果になることがありますので、あいまいな言葉の意味をはっきりさせるために次のようにしたいものです。

「…という」と、あるいは「…とおっしゃいますと」、理解できなかつたら「どういうことですか」、あるいは自分で理解したら自分の言葉で、「これはこういうことでもいいんですか」、わからなかつたら「ごめんなさい、もう少し詳しくお話いただけますか」、「その他に何かありますか」、あるいは「何かあったのですか」というようなキーワードを使うと、人間関係、人とのやり取りが比較的スムーズになります。

「りかい」という文字も、「り」と「い」を反対にしますと「いかり」となります。理解してもらえると安心しますが、理解してもらえないと怒りの感情が出てきます。相手とのより良い人間関係のために、言葉や気持ちなどを適確に知り・理解して「不理解」とならないようにしたいものです。

皆さんには、それぞれの性格があると思います。今、皆さんご自身の性格を直したいと思う方いらっしゃいますか。自分の性格を直したい、いかがでしょう、ありがとうございます。性格は、ほとんどの場合非常に難しいそうです。ご安心ください。じゃあ、どうすればいいんだということです。「周囲の人が感じる物の見方・考え方、性質、雰囲気」は変えることができます。物の見方、受け止め方、行動の仕方を変えることはできる、このことを「人柄は変えられる」といいます。性格は直らないけれども、人柄は変えられるということが私た

ちの勉強の中の大事なことです。性格を直そう直そうとしても無理のようです。性格を直すということにエネルギーを費やすよりも、今までの受け止め方をプラスに受け止め、より良い言葉づかい、より良い行動に努めたいものです。

これから本論に入っていきます。私も一生懸命話しているのですが、那珂市の一番北の方からやってきました。なるべく言葉をはっきり喋ろうと思って2、3日前から練習してきました。例えば、ここに「早口言葉」があります。1番目は青い巻紙、赤い巻紙、黄色い巻紙とあります。これを早口言葉で「青巻紙、赤巻紙、黄巻紙」。2番目は「瓜売りが瓜売りに来て、瓜売り残り瓜売りながら帰る瓜売りの声」。3番目は、あやこちゃんという小さな子どもがいました。ギャアギャア騒いでいたので、ママに叱られるから、あやちゃんママにごめんなさいとあやまりなさいというのを、「お綾や母親にお騒がせしてすみませんとお謝り」となります。自分の気持ちを言葉に出して、より効果的に伝えるために「早口言葉」をここで提示しました。それでは皆さん、やってみましょうか。

私は、かつて田舎から東京に行って、話し方の勉強をしてきました。その時、「先生、すみません。私は水戸の北の方から来ましたので、言葉があんまりははっきりできません。どうやったら早口言葉ができますか」と先生に聞きました。すると、「先崎さん、ここに書いてある文字は読めるよね。字を読みながら、大きな口を開けて読む。それを早く言えばいいんです」って言われました。先生の言うとおりに練習しましたら、できるようになりました。それでは、やってみましょうか。「青巻紙赤巻紙黄巻紙」はい。ありがとうございます。皆さん、音がずれないように、あと2回だけやります。なぜ「早口言葉」をやるかという、お孫さんが帰ってきた時に「あ、おかえり」、ニコニコしていたら「何かあったの」。ぶすっとしていたら「どうしたの」と、はっきりと伝わるように優しい言葉をかけることができます。あと2回やります。「青巻紙、赤巻紙、黄巻紙」。はい、もう1回お願いします。ありがとうございました。

これは、資料の中に入っていますので、ぜひどこかで練習してください。私もよく経験しますが、信号待ちをして、いらいらするときがあります。茨城県の信号は、一番長いので140秒だそうです。140秒というのは2分20秒です。4分も5分もなるわけじゃないので、信号待ちの時に、イライラして早く青になれ青になれって言っても無理です。赤が青になるまで早口言葉をやるといいと思います。

二番目です。瓜いらんかね、瓜いらんかねと瓜を売りに来ました。瓜が売れ残ってうちに帰るとおばあちゃんにこっぴどく怒られるので、瓜を売りながら帰ります。これを「瓜売りが瓜売りに来て瓜売れ残り、瓜売りながら帰る瓜売りの声」と言います。

どうぞ。ありがとうございました。ものすごく不協和音がありましたので、もう1回だけお願いします。「瓜売りが瓜売りに来て、瓜売れ残り瓜売りながら帰る瓜売りの声」。はい、揃いました。ありがとうございます。

もう1つあります。あやこちゃんが騒いでいました。「お綾や母親にお騒がせしてすみませんとお謝り」。はい、お願いします。はい、口を大きく開けて大きな声で、そして早く言う。これが早口言葉の練習です。もう1回だけお願いします。はい、ありがとうございました。

あとは、ご自宅でも車の中でも練習できますのでご活用ください。

いつの日か、また皆さんとお会いできる時、それぞれの地域でお会いできた時に、この早口言葉が早くできるようになったらいいなと念じております。

「青巻紙、赤巻紙、黄巻紙」、「瓜売りが瓜売りに来て、瓜売れ残り、瓜売りながら帰る瓜売りの声」、「お綾や母親にお騒がせしてすみませんとお謝り」。時々よく出来るねっていわれるのですけれど、やっとこのくらいまでできるようになりました。

いよいよ本論に入っていきます。それでは、今まで以上により良い生活を続けていくために、対人関係の主役、皆さんおひとりお一人が対人関係の主役でありますから、皆さんご自身、自分自身を見つめてみましょう。

こうやってお話するのも、「先崎さん、いい加減に適切なことを言っているんじゃないか」って思われるといけないので、皆さんの資料にもありますけれども、根拠は、TA・トランザクショナルアナリシスといいます。精神分析の創始者フロイトの流れをくむエリック・バーン博士によって開発された臨床心理学の理論とやり取り分析システムです。TAは、自分に気づき、自分をより望ましい方向に変えるための、極めて優れた「人間を分析し理解するための理論」です。ということをおし上げておきます。根拠のないことをしゃべっているわけではありませんので、どうぞよろしくお願ひします。

これから看護師になる方はなおさら、いろんな方と接していらっしゃる方にはきっと役立つと思います。TAの目的は、自分に気づき、自分を知り、自分を変えることです。私たちは自分を理解できる分しか、他の人を理解することができません。奥様との人間関係でも、自分は怒りっぽい性格なのだとか、相手の気持ちを理解できない性格なのだとか、それを今日帰りまでにつかんでくださったら、きっとすばらしい振り返りができるんじゃないかと思ひます。

エゴグラムは、他の人と関わる際に注がれる自分の考え、感情、行動の癖、傾向などのエネルギーの量を一目で分かるようにしたものです。今から皆さんにエゴグラムをつくっていただきます。筆記用具のない方は、受付に鉛筆を用意してありましたが、皆さんどなたもありますか大丈夫ですね。はい、じゃあ続けます。自分の特徴を知って、どの部分を抑え、どの部分を伸ばしていけばいいかがわかります。時には相手のエゴグラムを書いてみると、事前の関わり方も検討できます。

他の人と関わる際の傾向、自分自身を知り、より良い対人関係を築くために、エゴグラムを作成して自分の性格傾向を見てみましょうというプログラムに入っていきます。「エゴグラムチェックリスト」の白抜きの四角の中に、当てはまる数字を記入してください。

よろしいでしょうか。皆さん、どなたも「こういうふうにつけたら笑われるから」とかいう気持ちはなくして、ああなるほど自分はそうだという数字を書いていただきたいと思ひます。

ここには3、2、1、0の数字を書くようになっています。全くその通りだと思う時は3を書くようになっています。例えば「自分は人よりも劣っているように思う」という項目に3と書いた場合は、「私は本当に馬鹿なんだと思っている」ということを意味します。

「ほとんどその通りだ」という場合は3、「ほとんど違う、劣っているとは思わない」という時は0、「全く劣っているともいえないけど、やや当てはまるかな」という場合は2、「ほとんど違う、優れているともいい切れない」場合は1をつけてください。

それでは、私なりに読み上げます。「全くその通りだ」という時は3、「いや全然違う」とい

う時は0、「全くその通りだとも言い切れない」という時は2、「全く違うともいい切れない」という時は1を入れるようにしてください。

いいでしょうか、読み上げます。1番からいきますから、右側の白いスペースのところに数字を入れてください。3、2、1、0を書いてください。どうしても迷う場合は、いくつかの場面を想像してみてください。それでは、1番・「自分は人よりも劣っているように思う」。2番・「困っている人を見ると手助けしたくなる」。その通りだというときは3をつけます。3番・「明るい、開放的な性格である」。4番・「自分はしっかりした考え方、信念をもって思う」。全くそうならば3。5番・「なぜ、どうして、どのような状態かを確認しながら話を聞く」。6番・「人に負けたくないという気持ちが強い」。7番・「1つのことを始めると、ついついそれに夢中になってしまう」。8番・「相手の欠点や足りないところが目につく」。目につく場合は3。9番・「常に何が効果的で何が経済的な方法かを考えている」。全くそうだとする時は3をつけます。10番・「相手に強く出てこられると反発したくなる」。反発しちゃうって人は3になります。3、2、1、0でつけていただいています。

11番・「相手の良い点を素直に認め、ほめることができる」。相手のいいところがあったら、素直にほめられれば3。12番・「相手と感情的に対立したくないので、自分の意見を言わない」。13番・「断る時、反対意見を言うときも冷静な気持ちでいられる」。14番・「くやしさを怒りを、エネルギーにして頑張ることができる」。15番・「人の世話や面倒を見るのが好きだ」。今、皆さんにつけていただいているのは、皆さんの日常の生活傾向はどのようでしょうか。そういう問いかけです。16番・「相手の言動に嫌な感じや憂鬱な気分を感じても黙っている」。黙っている方は3。17番・「何事もきちんとしていないと気がすまない」。18番・「新しいもの、面白そうなもの、楽しいことに興味がわく」。19番・「相手の欠点や問題性にこだわらず、その人を受けいられる」。20番・「おおむね人に対して従順で素直である」。

21番・「子どもや部下、後輩にははじめをつけるように指導している」。22番・「思いつくとすぐ行動してしまう」。23番・「仕事や物事を計画的に処理できる」。24番・「相手に気に入らないことがあると、何日も話さないことがある」。25番・「ダメ、いけない、こうなさいなどとよく言う」。26番・「欲しいものがあると我慢できない」。我慢できない方は3になります。27番・「ことが思うように運ばないとき、相手のせいにすることが多い」。28番・「感情を交えず、事実や状況を冷静に話すことができる」。29番・「すみません、ごめんなさいなどとよく言う」。30番・「相手のことがついつい心配になり、干渉しすぎることもある」。

31番・「何くそーと思うことが多い」。32番・「人の話を鵜呑みにしないで事実を確かめて判断し、行動する」。33番・「対人関係で問題が起きると、自分のせいではないかと反省する」。34番・「子どもや部下、後輩のやった失敗をかばってやることが多い」。35番・「ものごとを判断する時、直感やひらめきで決める」。最後になります、36番・「守るべき規則は自分も守るが人にも守らせる」。そうだとする時は3になります。3、2、1、0でそれぞれ数字を入れていただきました。

それぞれ縦の合計を、1番下にご記入ください。合計がまだの方いらっしゃいますか、いいですか。1、2、3をずっと縦に合計しますね。そしたら、いいですか。「エゴグラム」という表に、あてはまる点数をつけてください。「エゴグラムチェック表」の縦の合計を、何

点というふうに置いていきます。そうしますと「エゴラム」ができます。折れ線グラフができます。やってみてください。

「速いですね」、「やったことがありますか」。どういう性格なのでしょうね。「3年前にやった時と違いますか」、「やっぱり違うと思います」。

ご覧のように、折れ線グラフになったと思いますが、いかがでしょうか。皆さん大丈夫でしょうか。折れ線グラフ、まだの方いらっしゃいますか。皆さん、どなたもいいですか。1番高いところが皆さんおひとりお一人の特徴なのです。1番高いところに、丸をつけておいていただけますか。「丸をつけたところは何でしょうか」、「FCです」。

それでは、今つくられた折れ線グラフに基づいて説明をします。それを見ないとこの説明があまりよくわからないかもしれないので、皆さんご自身の折れ線グラフの表・エゴグラムを見てください。

折れ線グラフの1番左側はCPといいまして、お父さんの心の部分を示しています。規律を守るとか、道徳的だとか、几帳面、しつけとか、マイナス面では厳しすぎるとか、うるさいとか、偏見とか、こういうことがあります。

2番目がNP、ナーチャリングペアレントといいまして、お母さんの優しい心の部分をいいます。優しい、思いやり、大切に作る。18点近くになると、過干渉とか過保護だとか甘やかしたとか、そういうことも出てきます。

Aというのは、アダルトです。冷静、客観的、計画的、いろんなことに気づくこと。反対に冷たい、そっけない、役割重視とかのマイナス面もあります。今の表を見ていただけますか、自分はどのくらいかというのを見ておいてください。

FCというのはフリーチャイルドといいまして、伸びのびした子どもの心の部分を示しています。明るく伸びのび、自発的、好奇心旺盛な部分を示しています。マイナス面は、単純、わがまま、自己中、衝動的という面もあります。

ACというのはアダプティッドチャイルドといいまして、穏やか、従順、謙虚、辛抱強い。マイナス面には、くよくよするとか、閉じ込めるとか、顔色うかがいとかいうところもあります。

最後は、RCといいまして。これは親の様子を見ていて、親がこうしなさい、ああしなさいと言った時に、言っていることとやっていることが違うんじゃないかというような生活をする傾向が強かった場合に、RCが高くなったりします。プラス面では、エネルギー、根気強い、競争心がある。不平不満、反抗、怒り、やけくそになったりするマイナス面もあります。

これは用語の説明です。皆さん、折れ線グラフを見ていただきたいと思います。

これはエゴグラムから見た言葉です。相手にも厳しいが、自分にも厳しい。相手には厳しいが、自分には優しい。相手にも優しいが自分にも優しい。相手には優しいが自分には厳しい。まわりの人から見てよくわからないとう5つのタイプがあるようです。時代劇を見ても、悪代官になっている人はなるほどいう感じがします。朝ドラとか、いろんなドラマの人と関わる映画とか見ていると、その人らしいなということがわかるように思います。

Cというのがあります。1番右の3つの部分です。これは、およそ3歳までに身につくものです。FCとACとRCがあります。Pというのはおよそ6歳までに身につくもので、CPとNPになります。Aはおよそ9歳までに身につくといわれる内容です。

Pは、人とかかわる際の親のような思考、感情、行動の癖・傾向を示し、子どもの時に親の言っていたこと、やっていたことを見たり聞いたりして、いつの間にかそれを取り込んで自分のものにしてしまった部分です。これがお父さんの心の部分を示すCPとお母さんの優しい心の部分を示すNPになります。

皆さんはどちらが高いでしょうか。CPは物事を判断するための基礎となる価値観、理念、信念を身につけた部分です。プラス面は、規律を守る、道徳的、規範的などですが、厳しすぎる、うるさいなどのマイナス面もあります。NPは、人への愛情・思いやりをもち、それを表わす行動を見習って身につけた部分です。プラス面は、優しい、思いやり、養育的、保護的、共感的などですが、過保護、過干渉、甘やかすなどのマイナス面もあります。

Aというのは、冷静な判断力の部分です。この部分が6点以下だった方は丸をつけおいていただけますか。相手の要求に冷静、的確に答えるなど、現実や客観的事実に基づき冷静に考え身につけた成人としての思考力、感情の傾向の部分を示しています。6点以下だった場合はいつか問題が起きて、何度も同じ失敗を繰り返すというような人に多い傾向のようです。プラス面は、事実に基づいて判断する、冷静、客観的、計画的などですが、ビジネスライク、打算的、役割的などのマイナス面もあります。

これは皆さんのこのグラフの中を見ながらチェックしてみてください。

Cは、子どもの心の部分で、自分自身に対する子供のようなものの見方、受け止め方、行動の癖・傾向を身につけた部分。FCは、人間が本来もっている自分の欲求や感覚、感情を損なわずに、自分の一部としているうちに身につけた部分です。プラス面は、自由で明るく伸びのび、開放的、エネルギッシュなどですが、我慢が苦手、自己中心的などのマイナス面もあります。FCが1番高かった人はこういうマイナス面はないでしょうか。そういう振り返りにもなったと思います。次はACの説明です。ACは、相手の気持、期待や要求に沿うために、自分を抑え、相手に合わせる行動を繰り返して身につけた部分です。プラス面は、辛抱強い、素直、周囲に合わせるなどがありますが、依頼心が強い、閉じこもる、相手の顔色をうかがうなどのマイナス面もあります。この数字があまり高いと、悩んでしまうという傾向の方も何人かいるようです。最後はRCです。RCは、自分の思い、欲求を抑えられたことに反発する行動を繰り返しているうちに身につけた部分です。もしかしたらこの部分が一番高いという人もいらっしゃるのではないのでしょうか。プラス面は、根気強い、エネルギッシュ、自立・独立的なところですが、何か問題があった時にぶち壊しとか、反発してぐちゃぐちゃ言うとか、怒りとか、破壊的な反抗というようなマイナス面もあります。

いかがでしょうか。エゴラムのパターンで見えていただきたいのが、この赤で囲った部分です。CPとNPを見て、これが右下がりなのか、右上がりなのかということを見ます。Aがとても重要でAが機能していないと、いろんな問題が起きてしまうということが言われています。どのような場合でもAが高ければ、色々な問題が生じないということが言われています。いかがでしょうか、笑っている方もいらっしゃると思いますが、Aが6点以下だった方はこれからは要注意ですので、よろしく願いいたします。

こういう方も、中にはいらしたと思います。あまり周りの人から目立たない、あまり魅力

的だと感じられてない、人柄のバランスは取れていても生き生きとした印象が受け止められないという方。ずっとほとんど横一線の方。これから説明に入っていきます。CPとNPの角度、相手に対する基本的な傾向です。皆さんのCPとNPの角度が、右上がりの方と右下がりの方がいらっしゃると思います。右上がりの方いらっしゃいますか。

はい、ありがとうございました。右下がりの方いらっしゃいますか、はい、ありがとうございます。右上がりの方は一般的傾向として、人のことをプラス・肯定的に評価する傾向があるとされています。右下がりの方は、人のことをどちらかというとマイナス・否定的に評価しがちな傾向があるとされています。いかがでしょうか。あとから具体的なことについて、ご説明に入っていきます。

今この中にありましたけども、FCというところがありますね。FCとACの角度はいかがでしょう。これが右上がりの方いらっしゃいますか。右上がりの方、はい。右上がりの方はどちらかというと自分のことをプラスに捉えないで、自分のことをマイナスに捉えがちな傾向があるようです。右下がりの方は、自分のことを、いろんな辛いこととかマイナス面があったとしても、自分のことをプラスに捉えることができるという傾向にあるようです。この右上がり、右下がりの傾向は、3歳までに身につけられるとされています。

具体的な説明に入ってきました。

CPとNPとの角度で、右上がりの方は手を挙げないで結構です。右下がりの方は、ちょっと注意して聞いてください。

右下がりの方は、CPの特徴が他の人に伝わるようになっていま。CPの特徴というのは、後でご覧いただきたいと思うのですが、道徳的とか、規律を重んじるとか、そういうプラス面の特徴と、もう一つは、うるさすぎるとか、厳しすぎるとか、そういうマイナス面の特徴がありますが、この特徴が周りの人から感じ取られやすいですよということを示しています。CPが12点より上で、右下がりの場合を示しています。NPが6点より下です。この場合はNP・お母さんの心の部分の優しさとか思いやりとか、保護してあげる、守ってあげる、育ててあげるという、そういう特徴を表に出していませんよということ。だからこれからは、そういうことを意識してNPの良いところを表面に出すようにしたらどうですかということが示されているわけです。6点以下だったら10点以上、徐々に12点以上になるように、相手の長所を見て、それを言葉に出して伝えてあげるなど、いろんな面で相手のことを配慮してあげることが求められていますよということがこの右下がりの傾向です。なおかつ、Aが6点以下だった場合は特にご注意ください。

NPの場合は「人への思いやり」ですから、これができるようになると右上がりになるというよということです。

ここには、CP・お父さんの心の部分はどうやったらいいかということが書いてあります。例えば、相手のいいところ、長所があったら何かを書き出してみようということをやってみたらいかがでしょうか。ある時、保険会社の支店長から質問を受けました。「エゴグラムをやったら右下がりになっているのですが、どうしたらいいの」と聞かれました。部下の長所に気づいたら、いいことはいいと、ちゃんと言葉に出して相手に伝えたら相手はもっと業績があがるよと伝えました。それまで彼は、いいことは褒めなくたってわかるじゃないかという気持ちで接していたようでした。

CPを高めるために、相手の良いところ、長所があるとすれば、それは何かを書き出して、

それを言葉に出して伝えてあげるといことがとても大事だと言われています。お母さんの優しさの部分、相手の長所を見つけて、言葉、表情、態度に表して伝えてあげようとする、NPが上がっていきます。Aが低いとどうしようもないことがありますので、客観的な事実などを確認しながら冷静に聞いてみるとか、とにかく冷静な判断を心がけるようにするといと思います。Aについてはとても大事な部分ですので、お役立てください。

CPとNPが右上がりの方があったと思います。これは、人に対してプラスに、優しい接し方ができるということを示しています。おおよそ6歳までに身につけた部分です。この場合、CPが6点以下ですから、お父さんの心の部分、規律とか道徳を重んじる、そのプラスの面、あるいは厳しさという面が相手にわからないことを示しています。だから、自分の道徳的とか規律を守るとかのいい面をもっと言葉や態度に出して相手に伝えるようにしたらいかがでしょうか。また、相手の長所を認めてちゃんと伝えてあげるように。

NPについては、12点以上ならこのまま。右上がりとはいうものの、NPが12点以下とか6点以下だったら、もっともっと積極的に相手の長所を言葉に出して伝えてあげるなど相手への配慮をするといと思います。

今、いろいろと話して2つまで説明しました。私たちが若い頃は、「そばにいてくれるだけでいい、黙っていてもいいんだよ」ということばの歌がありました。今は黙っていたのは相手に伝わらないため、自分が本当に心で思ったら、自分の言葉に心を込めて相手に伝えるというのがとても求められているようです。

Cは、子どもの心の部分です。3歳までにおおよそ身につけてしまう心の部分です。FCという自由で伸びのびした心の部分が6点より下だったら、自分のことを卑下する傾向があるので、嬉しかったら嬉しいと表現したり、自分の長所を見つけるようにするなど、自分のことをプラスに意識するように努めることが求められていますよというエゴグラムになっていると思います。

ACは12点以上なのでACの特徴の穏やか、謙虚、素直とかが他の人に伝わっています。また依頼心が強い、積極的に行動しないとかが、そういうACのマイナス面が相手に伝わってしまいます。自分の感情を表現するとか、嬉しかったら嬉しい、楽しかったら楽しいという表現力を身につけるようにしたらいいということです。

最後に、FCとACの角度が右下がりの方がいると思います。FCは、おおよそ3歳までに身につけた自由で伸びのびした心の部分なのです。FCの特徴が他の人伝わっていますよということです。一方ACがあまり高いと、なんでもマイナスに捉える、消極的、くよくよするということに捉えられますので、できれば6点以下になるように努めるといいと思います。この場合は、ACのプラス面が他の人に伝わるように感情表現とか、相手の言うことをよく聞くということに心がけてはいかがでしょうか。

先ほどエゴグラムと申しました。折れ線グラフになりました。皆さんは、人のことを大事に思うとか、人のことをマイナスに見てしまうとか、あるいは冷静な判断力があるとかないとか、これが10点以下だったり6点以下だったり色々あります。FCという子どもの心の部分に伸びのびした部分がどのくらいあるのか、そして、自分は恥ずかしいとか、従順とか、素直だとかいうACがグラフに現れました。それは、皆さんご自身が自分でチェックしたものなのですね。でも、よく考えてみますと、皆さんの周りの人は皆さんのことをそういうふうに見ていますよということだったんですよ、実は。皆さんのことをそういうふうに見られ

がち、見られる傾向がありますよということなのです。いかがでしょうか。自分だけでチェックしましたが、それは周りからそういうふうに見られる傾向がありますよということのエゴグラムが教えてくれたような気がします。

ここにありますように、自分には「CP、NP、A、FC、AC、RC」があります。相手にも同じように「CP、NP、A、FC、AC、RC」があります。そこで相手と自分とのやり取りがあります。例えば CP お父さんの心の部分から FC へのやりとりでは伸びのびした明るい子どもが「そういうことやっちゃだめじゃないか」と言われた時、お父さんに「ごめんなさい」と言えばそれで済みます。今度は、お父さんから RC という不平不満・反抗的な人が「それはだめじゃないか」と言われた場合、「そんなこと言ったって、お父さんだっていつも僕に注意したようなことをやっているじゃないか」と、反発したことを言うてしまう傾向にあります。皆さんも、お子さんとの会話、あるいはお父さん、パパママとのやりとり、あるいは職場での人間関係があると思いますが、相手が言っていることに対して、感情的ではなく冷静に、その人が伝えようとしていることに反応するように心がけるといいと思います。

今度は、こういうことがあります。お父さんの心 CP、物事をやっていいかとか、それをやってはいけないとか、道徳的な規範的なお父さんの心を持った人から、FC という伸びのびした傾向の人が、それは「こういう理由で、だめなんだよ」って言われた時に、「すみません」と言えれば正解なのですね。そしてその後、A の心で「実はですね、こういうことがあったのです」と言うと、相手も A で反応して「そうか、そういうことがあったのか」という関わりになってきます。A は冷静な判断力の部分ですから、そこに気持ちをこめて、A で会話をするようにするといいと思います。一呼吸を置くというのは、こういうことだと思っています。

いかがでしょうか。何か注意されたり、指摘されたりした時に、まず相手の言っていることを受け止めた後、「実はこういうことなんです」と、冷静な A の判断力を活用して対応するといいと思います。ところが、A が 6 点以下という場合はこの対応が難しいようです。だから、A という冷静な判断力の部分も高めることをおすすめします。

皆さんのエゴグラムを、隣の人に見せて、ちょっとどうですかと、2、3 分リラックスタイムで見せ合っただけですか。

ありがとうございました。皆さんの日常生活で自分の特徴というのは、意外と出ていたと言う人もいるし、ぴったりだっという人もいるし、当てはまらないっという人もいたようですが、いかがでしょうか。割合あたっていたっという方、ちょっと手を挙げていただけますか、ありがとうございます。少し違っていたという方は、手を挙げていただけますか。ありがとうございました。

「エゴグラムチェック表」の採点の仕方をよく理解して採点していれば、自分の日常の性格傾向もちゃんと出るのでありますが、よく理解できなかった場合は、自分の日常の性格傾向がちゃんと出ないという方もいらっしゃるようです。

この間、学童保育の先生方のセミナーがあった時、70 数名だったのですが、その時の先生方はほとんど私にピッタリ。なるほど私はこういうことに心がければ、もっといい子どもたちとの接し方、職場でのもっといい人間関係ができるというご感想をいただきました。皆さんの中に、自分とちょっと違うなっという方がいらしたら、もしかしたらその採点方法が少

し間違っていたのかもしれませんが。改めてもう一度ご自宅に帰って採点し直してみてもいいでしょうか。

これから皆さんがいろんな方と接する時に、相手が例えば CP とう、規律をちゃんと重んじる人だった場合は、きちんとした話をするといひし、理論立ててちゃんとお話をするといひようです。相手がどういひ性格傾向なのかを理解して相手に合わせたお話の仕方、接し方をするといひより効果的になると思ひいます。

相手がどういひ性格傾向なのかといひいうことを知って、相手に合わせた接し方をするために、エゴグラムが有効だと思ひいます。

エゴグラムをもう 1 回やりたひといひいう方は、あと 30 枚ぐらひ残っていると思ひいますので、受付でもらえると思ひいます。やってみてください。

一番前の方が何年か前にエゴグラムをやったことがあるといひことですが、いひかがですか。

「とっても違ひいます」。実ひエゴグラムは、自分で意識しているといひ変わっていくのですね。自分で意識すると変わっていきます。どの項目が高いといひか低いといひかは、「チェック表」で採点しましたから、それぞれの項目をもう一度冷静に見てみてください。例へば、私ひ人より劣っていると思ひいうのは、全く劣っていると思ひいうのは 3 ですが、少しは長所もあるかなって思ひたら 2 になります。そのようにして見直してみると各項目の点数が違ひてきますので、36 項目を改めてチェックしてみることをおすすめします。

私も人間関係で失敗したと申し上げました。私の上司は典型的な CP のタイプでした。当時の私ひ、相手が求めることがらに的確に対応することができませんでした。相手が求めていることを理解しようともせず、相手の言葉などを感情で受けとめていました。これからのための反省は、自分の CP をもっと高め、NP も高めるとともに、冷静に客観的に判断するといひいう A を高めておけば、二度と同じ失敗はしないといひいうことです。

私ひ、子どもたちの安全を守るといひいうことと、子どもたちに挨拶してこんなに素晴らしいものだと伝える挨拶の啓蒙といひいう 2 つの目標をもって毎朝、信号機のない県道の横断歩道で立哨活動をしています。子どもたちに「おはよう、おはよう」と、天候にかかわらず毎朝の声かけを続けて間もなく 5 年間になります。初めのうちは、うちのかみさんから「ばかだね」って言われたのですが、誰にもできない、つまらないこと、平凡なことを徹底してやれば、何か身につくものがあると思ひ続けてやってきました。毎朝毎朝、「おはよう、おはよう」と声かけしていますが、何も返事がない子どももいて、がっかりして、やるのが嫌だと思ひいうこともありました。長く続けているといひ小さな子どもたちから「おはようございます」と挨拶があり嬉しく感じられるようになりました。これは、子どもたちからのストロークだと感じています。

ストロークとは、相手または自分、または自分に対する存在価値、行為を認めているよといひいう思ひを伝える何らかの働きかけのことです。ストロークにはプラスのストロークとマイナスのストロークがあります。微笑む、挨拶する、感謝する、労う、ほめる、励ます、相手の目を見る、頷く、話をよく聞く、理解する、信頼する、任せる、見守るなどがあります。不快なマイナスのストロークもあります。たといへば。無視する、返事しない、けなす、悪口を言うなど。できるだけ、快ひプラスのストロークに努めたいものです。

今日の初めに、3 歳の子ひは、手を離して亡くなりましたといひいう交通事故の話をしてしました。なぜ、一緒にいた人は子ひの手を離したのでしょうか。もう一つは、運転手の性格はど

のような傾向だったのでしょうか。

オレオレ詐欺とかロマンス詐欺などの被害にあう人は、このエゴグラムで分析したらどのようなタイプなのでしょう。事故に遭わない、被害にあわないようにするためには、Aという部分を高くする必要があると思います。10点くらいまで上がるようにするといいと思います。ぜひ、Aを高めていただきたいと思います。

挨拶は高度成長期には、挨拶は自分のことを相手に伝えるための、とても大事な言葉だと言われていたように感じています。今は、挨拶とは、相手にいたわりの気持ちをさりげなく爽やかに伝えることだと思っています。挨拶は、相手に労わりの気持ちをさりげなく爽やかに伝える行為だということを、皆さんにご理解いただきたいと思います。

これから人間関係、様々な関わりがあると思います。数年前に世界的にコロナが蔓延し始めた頃、ドイツのシュタインマイヤー大統領が、「何のために」を明確にして行動しないと取り返しのつかないことが起こると言われました。

私たちには、コミュニケーションスキルを向上させるために、対人関係で失敗しないよう、「何のために」ということを意識した言動が求められています。

皆さんが、どのような人と接しても、どんな会話をして、どんな関わりをもったとしても、「目的、理由、何のために」ということを明確に認識していれば、大きな問題は起きないと思います。

先日も学童保育の先生方に、「誰のため」の学童保育なのかということをはっきり認識すれば、どのような保護者がいたとしても、堂々とした態度で接することができるのではないですかと申し上げました。

「そのひとこと」は、いろいろなところで発表させていただいています。「その一言で励まされ、その一言で夢を持ち、その一言で腹が立ち、その一言でがっかりし、その一言で泣かされる。ほんのわずかな一言が、不思議に大きな力を持つ、ほんの一寸の一言で」と。

今、皆さんから何かご質問とか、私はこのような結果たでしたけど、こういう人との会話はどのようなという質問がありましたら、何なりとお受けしたいと思いますので、ご質問いただければと思います。

よろしくお願ひします。はい、どうぞ。

発言者 Aを高めるためにできること、日々の生活でできることを、3つほど具体例を教えてください。

先崎 Aを高めるために何をしたらいいかということですね。ところで、あなたのAは何点でしたか。

発言者 10です。

先崎 私たちのセミナーでは 10 点が平均点ということですから、まあまあいいですよ。何をやったらいいかということですが、「改善・基本例」の項目がありました。A を高めるためにその項目の中から、自分で選んでみてください。

発言者 本当だ、こんなところに。

先崎 もう一つは、A というのはエゴグラムチェック表があったでしょう。A について、あなた自身が何点つけたかというところを見て、1 点とか 0 点だったのを、どうしたらいいのかなというヒントが隠されていますので役立ててください。いいですか。今質問されたのは、A の 10 点だから質問が来たのですけれど、4 点とか 5 点だったら今の質問はなかったと思います。ありがとうございます。皆さん、いかがでしょうか。はい、お願いします。

発言者 小学 5 年生と中学 2 年生の娘がいるのですが、このエゴグラムを例えば娘たちにやらせてみようかなと思った時に、内容は子どもも大人もこの 36 項目は同じで大丈夫ですか。

先崎 はい。実は茨城の県南の中学校で中学生全員に実施しました。同じ内容で大丈夫です。

質問者 ありがとうございます。

先崎 そしてその時に、自分は 3 年ですが、卒業するにあたってどんなことを試みたらいいのかと、示唆されたような気がしました。友達との関わりについても、何かあった時に、だめって言うのではなく、相手がどういう気持ちで言っているのか、それを考えた上で言葉を発しよう、良いことがあったら言葉に出してほめてあげよう。そういう感想がありました。きっと有効な活用ができると思います。ありがとうございます。

質問者 このエゴグラムをやった時に思ったのですが、私は今小学校 2 年生と幼稚園生の子どもの母親なのですが、子どもに対しての目線でやるエゴグラムと、旦那さんに対してやるエゴグラムと、あとは仕事をしている仕事人としてやるエゴグラムで、1 にするか 3 にするかが大きく変わるところがあったのですが、それはそういうものなのでしょうか。

先崎 小学生の子どもさんに対して、ご主人に対する関わりの中で、どんな点数をつけたらいいのか迷いましたというお話でしたね。できればそこで平均点を入れていただくのが一番いいわけなのですが、より効果的な結論を出すためには、子どもさんに対する接し方のエゴグラムを自分でつけて、ご主人に対するもの、仕事の中でのもの、それぞれ採点してみて、平均してみるのもいいかと思います。

それぞれの立場で、子どもさんに対して、自分は子どものことをプラスに捉えて接して接し方ができているのか、子どもの長所をちゃんとほめるような接し方ができているのかということも明確になるかと思います。そういう捉え方をしたらいいかと思います。もしよかったら、資料は受付に少しありますのでご利用ください。

発言者 相手がどういう気持ちで言っているのかわからない、相手の気持ちがわからないときはどうすればいいでしょうか。

先崎 相手の気持ちを考えて接するということですが、相手の気持ちがわからない時はどうしたらいいのか、というご質問ですね。これが、聞き方の基本だそうです。「こういうことという理解でいいですね」、今のお話なのですが、相手の気持ちがよくわからない時にどうしたらいいかって、相手の気持ちがわからなかったら対応できませんよね。できないと思いますよ。だから、相手の気持ちを、言葉のやり取りの中で「こういうことなの」とか、「もう少し詳しく話してくれる」とか、そういう対応をおすすめします。

先ほど言いましたが、曖昧な返事をしたりしていると、何もわかってくれないんだなって自分に跳ね返ってきます。これを「アイマイミー」と言いました。相手の気持ちを確かめるようにして、「私はこういうふうを受け止めています、こういう理解の仕方でもいいですか」と聞いてみる。いかがでしょうか。

発言者 わかりました。

先崎 あとはよろしゅうございますか。今日は皆さんが人と接する時に、自分がどういう性格傾向なのかということ、皆さんそれぞれに分析していただきました。残念ながら、それが正しい分析結果となった人ばかりではないように感じます。それは3、2、1、0をちゃんと、いくつかの場面を想定して採点するとより正しい結果が出てくると思います。もう一度自分はこういう場面だったらと、場面ごとのエゴグラムを書いてもいいと思います。もう一度やり直したらいいのではないかと思います。今お使いになったエゴグラムの右側のスペースを利用することもできると思います。「このような場面で」ということを、自分で想像して採点すると、より正確なエゴグラムができてくると思います。

自分のことはわからない、自分のことだけはわからないというお話をしました。現代人はなんでも知っている。ただ、知らないのは自分のことだけだと思いました。自分のことを知らない、併せて相手のことも本当は知らないというのが、私たちのようです。相手のエゴグラムを書くということも、このエゴグラムの理解に繋がってくると思いますので、相手のエゴグラムをつくってみると、いろいろな相手への接し方を選択できるようになります。

今日は、今申し上げました対人関係でとても大事なものは、自分がどういう性格傾向なのかを知るということを皆さんにご理解いただきたいという内容で進めてきました。コミュニケーションをとるには、コミュニケーションの主役は自分。そのコミュニケーションで最も大切なことは、ストロークだとも言いました。自分で思っていることが相手にプラスになると思ったら、自分の言葉に思いを込めて相手に伝えるということ。相手に自分の思いを自分の言葉で心を込めて伝えるということに心がければ、もっとより良い人間ができてくると思います。

夢中でしゃべりました。髪もとても薄くなったのですが、心だけは熱いつもりでお話をさせていただきました。

最後までご熱心にご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

司会 ありがとうございました。とても分かりやすいお話だったと思います。これにて締め切りますが、質問大丈夫ですか。たくさんのご質問をありがとうございました。それではいま一度、本日貴重なお話をいただきました先崎様に、どうぞ大きな拍手をお送りください。ありがとうございました。(拍手)