

会議名	第1回西ブロック会	<input type="checkbox"/> 全体会 <input checked="" type="checkbox"/> ブロック会 <input type="checkbox"/> 執行部会
開催日	平成24年 7月 27日(金) 14:00 ~ 17:00	
場所	あつぎヤングコミュニティセンター (厚木シティプラザ6階・スタジオ55)	
参加者	アゼリア、えびな、ガーデニア・ごしよみ、ききょう苑、グレース・ヒル湘南、ケアガーデンさがみ湖、こまち、相模大野さつきの里あつぎ、サンライズ箱根、湘南シルバーガーデン、大地、にじの丘足柄、藤沢ケアセンター、ふれあいの桜ほほえみの丘、みかん、メイプル、めぐみの里、老健さがみ、わかば、ウェルケア新吉田、たかつ以上 23 施設 25 名 記録者: 小林	
内容	<p>1. ブロック長挨拶 磯部西ブロック長(ききょう苑)</p> <p>2. 講義:「人間関係とコミュニケーション」          ~音楽と映像、語りにより、「人間関係」や「コミュニケーション」の大切さを学ぶ~          講師:流通経済大学スポーツ健康科学部 教授 松田哲 先生</p> <p>I. 人間関係</p> <p>1) 人間関係のポイント</p> <p>①人間関係は相手も大切にして、自分も大切にする          →自分のことだけを大切にして、言いたいことを言ったら相手との関係性が悪くなる。また、相手の顔色だけをうかがっていると自分が苦しくなる</p> <p>②コミュニケーションの目的は相手の関係をつくること</p> <p>③相手に多く話をさせる→信頼関係をつくる          関係性が悪い時は相手に多く話をさせて、自分は聞き役にまわる</p> <p>④笑顔で接すること</p> <p>⑤自分からあいさつする          →あいさつは人間関係の50%を維持する働きがある          →あいさつする際、相手の名前をつけるとより効果的          「あいさつされるものではなくするもの」</p> <p>⑥人間関係は自分の出方が大切</p> <p>⑦「つかず離れず」のバランスを自分で意識する</p> <p>2) 自己意識</p> <p>自己意識には2つのタイプがある</p> <p>①人から見られている自分を意識しているタイプ(顔をうかがい、人の意見に合わせる)…公的自己意識          →自己主張をすることを意識してみると良い</p> <p>②自分から見ている自分を意識しているタイプ(人の意見に流されない)…私的自己意識          →人の話を聴くことを意識してみると良い</p> <p>日本人は①のタイプが多いと言われているが、現代の子供たちは圧倒的に②のタイプが多い          どちらが良い悪いではなく、自分のタイプを知り、自分に合ったコミュニケーションスタイルを身に付ける事が大切</p>	



<p>内容</p>	<p>3)相手中心のコミュニケーション</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・相手の言ったことを繰り返して返す(リフレイン)</li> <li>→肯定的な雰囲気を作り、相手話やすくなり、会話量が増える</li> <li>・相手の意見を受け容れてから、自分の意見を伝える(YES／But方式)</li> </ul> <p>4)コーチング</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・相手に自己決定してもらえるように聴く。未来志向で話す。</li> <li>例)あなたは どうしたい？ あなたら どうする？</li> </ul> <p>Ⅲ. 話し方</p> <p>1)上手な話し方を身に付ける</p> <p>自身のコミュニケーションスタイルを知ること</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・攻撃型・・・相手を責める話し方、周りの人とトラブルになりやすい→聞き役に徹すること</li> <li>・非主張型・・・自己主張しない話し方、ストレスをためやすい、自分を好きになれない→自己主張を意識する</li> <li>・主張型・・・上手に自己主張する話し方</li> </ul> <p>2)肯定的なコミュニケーションを意識する</p> <p>→相手のいいところを認めるようにする</p> <p>3)主語(Iメッセージ)を入れて話す</p> <p>→けんかの時はYOUメッセージになってしまう</p> <p>4)コップの理論を使う</p> <p>→相手との相手の話をよく聴き、相手のコップの水を減らす</p> <p>Ⅳ. コトバ以外のコミュニケーション</p> <p>1)コトバ以外のものを意識する(ノンバーバルコミュニケーション)</p> <p>コトバがコミュニケーションに占める割合は7%、顔の表情が55%、声の特徴が38%と言われている (アルバートメラビアンの法則)</p> <p>人は、表情や視線、声の高低や強弱で相手の伝えたいことを理解している</p> <p>なんて言うかではなく、どういう風にして言うのかと考えるのが大切</p> <p>メラビアンの法則からすると、①対面は100%②電話は45%③メールは7%の情報でコミュニケーションをとっていることとなる。メールは危険も多く、誤解もうまれやすくなる。</p>
-----------	--

<p>内容</p>	<p>2) 対人関係の位置と態度</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>① パーソナルスペース(個人空間)→前は狭く、横は広い</li> <li>② 座席の位置取り <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 対面→仕事・会議・契約に適している</li> <li>○ 直角→相談に適している</li> <li>○ 平行→身の上話、長く時間を取ってほしい時</li> <li>○ 背面→恐怖を感じる</li> <li>○ 対角→相談</li> </ul> </li> </ul> <p>人間関係は自分の出方次第で決まる。相手との距離(つかずはなれずのバランス)を意識しながら、コミュニケーションを図ることが大切。</p> <p>3. 情報交換</p> <p>4 人～5 人 1 グループでランダムに着席。</p> <p>8 分毎にメンバーを変えながら、</p> <p>グループ内で自己紹介＋①前半の講義の感想②報酬改定後の施設での変化③今年の夏休みの予定④フリートーク について情報共有</p> <p>4. 支援相談員部会部会長の挨拶 内田部会長（ウエルケア新吉田）</p> <p>5. 終了の挨拶（磯部ブロック長）</p> <p>6. 事務連絡</p> <p style="text-align: right;">以上</p>
-----------	--

