

活動報告・情報交換 など

出席メンバーの勉強や活動を含む、近況報告をしてもらいました

- ・ **次回勉強会** 次回 12/11(土)の勉強会はカウンセリング実習を行います！技術の維持・向上のためにぜひご参加ください！12月の定例勉強会はこの1回ですが、それとは別に、特別勉強会&NCK忘年会を12/18(土)に行います。特別勉強会は、ご要望が多かったSNSカウンセリングの勉強会を行います！ぜひご参加ください。
- ・ **1月の勉強会** 1月の勉強会は前半が1/13(木)で、カウンセリング実習を行う予定です。後半の1/29(土)の勉強会は、高楊先生に来て頂ける予定です。何か希望のテーマがあれば教えてください！
- ・ **その他、情報交換や近況など**

※ この内容は会員の個人的な活動を含むため
HP掲載版では割愛させていただきます。

今後の予定

次回以降の予定です。ぜひご参加を !!

※ 通常、毎月第2木曜・第4土曜日が基本ですが、日程を変更する場合があります。
 (基本のスケジュールはHPに載せてあります → <http://www.nihonbashi-counseling.org/>)

NCKホームページの
QRコードです →



12月11日(土) 15:00～17:00 テーマ：カウンセリング実習
 (1時間半以上の参加でポイント申請します) 場所：リモート開催(Zoom 使用)

12月18日(土) 15:00～17:00 特別勉強会 『52ヘルツの声を聴くこと～SNSカウンセリングの現場から～』
 17:00～ NCK忘年会
 (1時間半以上の参加でポイント申請します) 場所：リモート開催(Zoom 使用)

1月13日(木) 20:00～22:00 テーマ：カウンセリング実習
 (1時間半以上の参加でポイント申請します) 場所：リモート開催(Zoom 使用)

※ リモートでの勉強会にもビジュアル参加して頂けます！ご希望の方はHPのご参加受付から、または直接メールでご連絡ください。

NCKへのお問い合わせは→ <http://www.nihonbashi-counseling.org/%E3%81%8A%E5%95%8F%E5%90%88%E3%82%8F%E3%81%9B/>

11/27はおなじみの『閃く練習』をオンラインで行いました。「伝え返し」が上手くなるための練習です。今回は4人参加でした。

やり方の基本は前回と同様です。一番目にピッタリきた言葉を2点、二番目にピッタリきた言葉を1点として、合計ポイントを計算しています（最初にファシリテーターとポイント集計係を決めています）。



ワーク中の様子です。「ピン」機能を使用しています

「ピッタリ感」のある「伝え返し」のための練習 「閃く練習」ワーク

- ① 7～8人のグループになる (ファシリテーターとポイント集計係を決める)
 - ② まず一人が話をする (30～50秒くらいの話。できれば、気持ちが動いた話を)
※ 聞き手は右クリックして「ピン(ビデオの固定)」を選択。スマホはダブルタップ。
 - ③ (それを聴いて) 話し手以外の人は、順番に閃いた言葉を話す
(※ 話し手の気持ちを聞き手の言葉で伝え返す。できればワンフレーズで)
 - ④ 話し手は誰の言葉が一番ピッタリ感があったか、二番目は誰か、それはなぜかを言う **理由も言っってね!**
 - ⑤ 立場を変えてくり返す(集中して行うこと!)
- ・ 順番は固定(チャットに書く)・その順番で話し手の次の人が一番手。
 - ・ 話し手は聞き手が「ピン(ビデオの固定)」をするのを待ってから話す。
 - ・ 聞き手の伝え返しも少し待ってから始める。特に一番手の人は。

今回はワークを12回行いました。そのうち8回の伝え返しで出た言葉を紹介します。①をつけてあるのが一番ぴったりした言葉で(2ポイント加算)。②が二番目(1ポイント加算)です。赤字の部分が、話し手が特にピッタリきたと言った言葉です。(複数の言葉が同ポイントになった回、二番目がなかった回もあります)

- ① とっても迷ってらっしゃるんですね。
使うかどうかかわかんないけど・・・欲しい。楽しい、迷ってる時間。
 - ② 衝動買いになってしまうので・・・**買う理由がもうひとつぐらいあればいいのに**
-
- ① 答がはっきりしない。**どれが正解なのか分からない。**
必要なもの、必要じゃないものを整理するときなのかな?
 - ② 使わないチラシを取っておけなんて・・・**なんか矛盾してるんじゃない!?**

めんどくさい依頼者が来たなあ。

- ① あんまり**思慮深くない人**だなあ・・・。
- ② **何そんなに焦って、先走ってやっちゃうのかな?** もう少し聞いてくれればいいのに。

- ② 誰か、(ネット環境とか)そこらへんちゃんとしろよ!
- ② もっと設備をちゃんとしてくれよ!
- ① もうちょっと事前に確認しときゃよかったかな。ちょっとこれは**悔しいなあ**・・・。

人の不安をあおるセールスをするって、どういうことなんだろう? 信用おけないな。

- ① **詐欺**とまでは言わないけど、何か**ずるい**感じがするし・・・それって**反則**でしょ?
- ② うまくとこ突いてくるよな。でも**やり方汚え**なあ・・・。

- ① こっちの重要な話は放っておくのに、自分の話ではバンバン電話してきて。つまり、**この人自分勝手だよ**ね!
- ② 必要なときには連絡取れず・・・電話があったと思えば無理難題言ってくる。こいつ、**やだな**。
自分事はすぐやるのに、人の頼みは聞かない人だな・・・。こいつ、さえない人だな

一時は不安な気持ちだったが・・・視点を変えたら期待やワクワクする気持ちで一杯なんですね。

- ① 最初はあり得ないと思ったけど・・・**たまには人の意見を素直に聞いてみるのもいいのかな**。
- ② 最初は「うー」と思ったけど・・・**いいきっかけをもらった**な。

忙しいときに限って次から次へと仕事が出てきて。あー・・・、やってらんねえよな。

終わり間際に仕事を流してくんなよ!

- ① それぞれの仕事の必要性はわかるけど・・・。「仕事に追われている」「仕事に**振り回される**」ストレスがあるなあ。

- 【ご感想】
- ・ 今回は人数が少なかったこともあり、ゆっくりめのペースで進めてみたけど・・・この方がいいかも?
 - ・ 話し手が話し終わった後はちょっと間をおいて、話し手が自分の気持ちを確認できるといい。
 - ・ 話し終わった後に「自分の言葉ならこう表現する」と考えたり、書きとめておくといいかも。
 - ・ 「自分の言葉ならこう」と思っていたのを超えて、もっとピッタリきた伝え返しもあった。

ちなみに、今回ピッタリきた言葉を一番伝えさせたのは私(水口)で14ポイント、二番目が石井さんで10ポイントでした!(各セッションの一番目を2ポイント。二番目を1ポイントとした場合の集計結果です)

編集後記

会報作成担当のコメント・つぶやき... などなど

「閃く練習」の実習は録画して、自習用ビデオにしようとしているのですが、編集が追いついていません・・・(汗) 今回の分は編集の仕方を変えて、細かく分けずに前半と後半に分けて編集中です(この方が早いので)。ビデオがアップできたら会報で紹介しますね。 【水口】