

連載コラム

～ コーチングコミュニケーションが人を育てる ～ <第9回>

みなさん、こんにちはヽ(´▽`)/

木々の緑がまぶしい季節になりましたね～。街路樹のグリーンに日々、心癒されている
コーチング研修会社ドリームフィールド阿部侑生ことユッキーです。

さて先日、6月に某中学校で開催する保護者様向け講演会の打ち合わせがありました。
しかし講演会の打ち合わせもそっちのけ。
なんと子育てママの「子育て悩み相談タイム」になってしまいました(笑)

お母様たちの悩みはつきません！止まりません！！

「子供が話を聞かない」
「会話がなない」
「全然勉強しない」…と、

みなさんストレスをお抱えのご様子。時間がいくらあっても足りませんでした。

ということで、今回は「子どもが私の話を全然聞いてくれないの」とお嘆きのお母さんに
「レセプター」の話をしたいと思います。

「レセプター」とはなんだか聞き慣れない言葉ですが、ものすごくわかりやすく平たく言うと
「興味のアナテナ」のことです。
人は、自分が聞きたいこと、つまり、“興味のアナテナ”に引っかかると
耳が反応するようになっているんです。

脳は目や耳から入ってくるすべての情報を受け入れてしまうとパンクしてしまいますので、
情報を取捨選択しているのです。ですので、興味がないこと、つまりアナテナが立っていないこと
については、情報をスルーするようになっているのです。

例えば、「新しい車が欲しいなあ」と意識した日から、私たちの脳は、車の情報を
自然に収集し始めます。「家が欲しい」と思うと、物件情報が気になりますよね。
このことをレセプターが開いている状態と言ったりします。

話が上手くかみ合わない時は、お互いの興味のアンテナ（レセプター）の違いが関係している場合もあるかもしれません。
そんなときはまず、相手のレセプターが今、何に対して開いているのか注意してみることです。

もし、お子さんが洋楽に興味を持っているのであれば、なにか洋楽に関連するネタを見つけて、その話題から入っていくと話が弾むかもしれませんし、スマホのアプリに興味津々だったら、アプリ情報を共有することから会話を始めるのもいいかもしれませんね。

ちなみに私の現在のレセプターは「天皇の料理番」というテレビドラマで、毎週楽しみに観ています（笑）。

さて、みなさんのお子さんのレセプターはなんでしょう。
次回までに探してみてくださいね、（´▽`）/

★今月のポイント★

自分に関心を持ってもらいたかったら、まずは相手の関心のあることに関心を持つこと。

プロフィール

阿部 侑生（あべ ゆき）

ドリームフィールド代表。

文部科学省認可（財）生涯学習開発財団認定プロフェッショナルコーチ。

フリーアナウンサーとしてミヤギテレビ「OH!バンドス」（95～04）等、レギュラー出演、その後、ビジネスコーチとして独立。

「コミュニケーションスキルの向上」「自発的な部下の育成」

「子どものやる気を引き出すコーチング」「人生を変えるスマイルパワーについて」等をテーマにしたコーチング研修、コミュニケーション研修講師として活動中。

経営者、起業家へのパーソナルコーチングも行っている。