

平成27年10月8日

平成27年

第10回大田区教育委員会定例会会議録

大田区役所 教育委員会室

平成 27 年第 10 回大田区教育委員会定例会会議録

平成 27 年 10 月 8 日（木曜日）

1 出席委員（6名）

尾形 威 委員	委員長
芳賀 淳 委員	委員長職務代理者
横川 敏男 委員	
藤崎 雄三 委員	
鈴木 清子 委員	
津村 正純 委員	教育長

2 出席職員（10名）

教育総務部長	松本 秀男
教育総務課長	水井 靖
副参事（教育政策担当）	曾根 暁子
副参事（教育施設担当）	酒井 敏彦
学務課長	森岡 剛
指導課長（幼児教育センター所長兼務）	菅野 哲郎
副参事	長塚 琢磨
学校職員担当課長	佐藤 國治
教育センター所長	岩田 美恵子
大田図書館長	五ノ井 巖暢

3 日程

日程第1 教育委員の報告事項

日程第2 部課長の報告事項

~~~~~  
(午後2時開会)

#### ○委員長

ただいまから、平成27年第10回教育委員会定例会を開会いたします。

本日は、傍聴希望者がおります。委員の皆様には傍聴許可を求めます。許可してよろしいでしょうか。

(「異議なし」との声あり)

#### ○委員長

傍聴を許可いたします。

(傍聴者入室)

#### ○委員長

大田区教育委員会傍聴規則第7条により、傍聴人は、議場における言論に対して批評を

加え、又は拍手その他の方法により公然と可否を表明することは禁止されております。御協力よろしくお願いいたします。

これより審議に入ります。本日の出席委員数は定足数を満たしていますので、会議は成立しています。

まず、会議録署名委員に横川委員を指名いたします。よろしくお願いいたします。

続いて、本日の日程第1について、事務局職員の説明を求めます。

### ○事務局職員

日程第1は、「教育委員の報告事項」でございます。本日は、藤崎委員より御報告がございます。どうぞよろしくお願いいたします。

### ○委員長

それでは、藤崎委員より報告をお願いします。

### ○藤崎委員

スライド（注：パワーポイントによる資料）を使いながら御説明をしたいと思います。御報告と申しますよりも、日頃の私の活動の御紹介で、例えば小・中・高、別は大田区にとどまらずなのですが、最近でいうと富山県とか山梨県、長野県や静岡県というところにリクエストがあると出向いて行き、先生方ないしは高校生とやりとりをしたりしております。

大体、リクエストで何があるかという、生徒と先生の間でなかなかうまくコミュニケーションがとれないとか、親御さんと先生の間でトラブルが起きているとかいったものです。富山の高校では、校長先生から直々に「すみません、最近、教職員の笑顔を見ていないのです。笑わせてくれませんか。」というリクエストがありました。定時制の高校だったのですが、相当疲れているということだと思いましたので、ちょっとやりとりしましょうかということで行ってきました。

大田区の中では、校長会、副校長会の勉強会で、数年前ですかね、内容はちょっと違うのですが、このようなことをやらせていただいております。

なので報告というよりは御紹介と 부탁드립니다。日頃、私が学校のリクエストをもとにどんなことをやっているのか、ということで見ただけであればと思います。

今回のテーマなのですが、教職員や保護者向けの講座でよく使っているもので、「相手が首を縦にふるコミュニケーション」というものです。要は、相手に納得していただくことを考えたときに、何なのかということなのですが。前提として、こうすると首を縦にふりますよということではなく、僕がいつも申し上げているのは、「まさかコミュニケーションが伝わるものだと思っていけませんよね。伝わるものだと思うから腹が立つのです。伝わらなくて当たり前と一回振ってしまいましょう、そのほうが血圧は下がりますよ。」と。そういうところから大体スタートをしています。

一応、教育関係だったら、あえて意図的に「問い」を投じます。なぜ話が通じないのかとか、気持ちに通じないのかと。それに対して「仮説」、コミュニケーションはそもそも通じないようにできていますよと。ここら辺のからくりをまず押さえませんかということ

ろを言っています。

ここで、二点御説明を申し上げているのですが、まず、「タイプ」という言葉と「レベル」という言葉、この二つをいつも提示しております。「タイプ」を知る、というのは伝える相手は誰なのか、どんな人なのかということで、「レベル」を知る、というのはその言葉を何処に届けるのか、という意味合いでございます。

ここからは、皆さんにもある程度参加していただこうかと思います。まず「タイプ」を知る、ということからいきます。みんな違って当たり前です。同じだったらラッキーです。今から二つ質問を出しますので、御自身であればという感覚でちょっと見てください。

あなたはどちら派、「てきぱき」派なのか、「じっくり」派なのか。どちらかという自分の判断とか行動は、てきぱき系なのか、じっくり系なのかというのが第一問。二問目は、自分がこだわる基準として、どちらかという筋通っていたほうがいいよねという「りくつ」系なのか、理屈は大切なだけけれど、それによって相手はどうとるだろうかみたいな形で、「きもち」というところをやはり外したくないなと思うか。すごく極端な話なのですけれども。

実は、これはPTAのお母様方にもやっていますし、子どもたちにもやっているの、意図的に平仮名でやっています。小難しくしようと思えばいくらでもできます。即断即決の「即断」と「熟考」、「合理」と「情理」とかという言葉をいくらでも使えるのですが、過去の僕の経験で言うと、知っているけど使っていないという人が余りにも多いので、であれば使うようにするためにどうするかの一歩として、同じことを自分の言葉で人に語れる、聞いた人が、「よし、これすぐ誰かに使おう」とか「言おう」という状態でお渡しするというのが、初めて自分が使ってみようかな、となることにつながるのかなという経験則でありますので、あえて平仮名でやっております。

今、軸二つをやりました。そうすると二つの軸があると四つの箱ができるわけです。「てきぱき×りくつ系(A)」、「じっくり×りくつ系(B)」、「てきぱき×きもち系(C)」、「じっくり×きもち系(D)」ということなのですが、自分はどこが近いかなということを考えていただくために、いつも私が申し上げているのは、これは私も含めてなのですが、この四つは皆さんだったらどれでも演じられます。今、自分がどんなシチュエーションなのか、どんな立場なのか、相手がどんな人なのか、急いでいるのか急いでいないのかによって、自分はちゃんと使い分けられる。これは御安心ください。皆さんできます。

僕の質問は何かというと、例えば、「てきぱき×きもち系(C)」、これを演じているときは、1日演じても全然苦ではないよと。では、「じっくり×りくつ系(B)」を演じなさいと言われたときに、もちろんできるけれども、1時間やったら10分は休憩が欲しいな、ぐらいの違い。どちらが居心地がいいか、楽かということだと思ってください。

では、ここからは皆さんにも御協力いただこうと思います。今日は、実際に受けている先生方やお子さんたちがどんな気持ちになるかということも含めて、皆さんにも参加してもらおうと思うのですが、あえて言えば、で結構です。A、B、C、Dの順番で私が聞きますので、この中であえて言えばどこかなというところで、私がAと言ってAかなと思った方は立ち上がってください。Bかなと思ったらBで立ち上がってください。その都度、

私は、Aは例えば極端に言うところな感じです、と説明を入れます。

では、早速いきましょう。この中で言えば、一番演じるのが楽だなというところが、「てきぱき×りくつ系」のAだと思われる方はその場で立ち上がってもらえますか。いいですよ、立ったままで。皆様も、「ああ〜」とと思っていただければ。一つお願いなのですが、あくまでもこれは自己申告なので、おまえは違うだろうというのはやめてください。

どんな方たちか、これはおもしろおかしく記憶に残るために言っているのですが、一言で言うところな感じです、「わがまま」。この「わがまま」と言っているのは何かというと、他力本願、人が決めたことをしっかりと守ってあげればいいというやり方は余り好きではない。どうせやると決まったのなら自分で考えて、自分でルールを敷いてそこを歩いていくと。できれば周りを巻き込みながら影響力を上げていきたい。なので、自力本願であって、周囲に影響力を与える。一方で、なかなか決めないとか、ないしは曖昧な状態がダラダラ続くのは余り好まない。なので、極端な話なのですが、キーワードとしては、白黒はつきりつけたがる、という意味合い。「勝ち」「負け」といった感じです。例えば、一生懸命説明をして、「経緯はこうでこうでこうなっております・・・」「わかった、わかったから、結局どうなったわけ？」という感じです。「行くの？行かないの？」みたいな結論を先に求めたがるというイメージです。

ただ、今、たまたま3人の方が立ち上がってくださいましたが、3人が一緒だと思わないでください。なぜならば、もしその3人が仮にここ（A）だったとしても、ある方は（Aの箱の）ここかもしれない、ある方はここかもしれない、ある方はここかもしれない。僕の説明は、極端にそれが（Aの箱の左上に）寄っていた場合、その傾向が強かった場合と思ってください。キーワードは、「勝ち」「負け」、「白」か「黒」か、「上」か「下」か、といったところです。

では、次に、あえて言えばBかな、「じっくり×りくつ系」かな、と思われる方は立ち上がってください。ありがとうございます。

では、どんな方か。「こまかい」ですねと言われる方。ここ（B）はアナライザーと言われている、分析屋さん。人が解けないことを解いていくとか、深く掘り下げてものごとを追究していくところが得意と言われている人で、知識欲旺盛型、もっと知りたいだったりとか、複雑なことを究明していく。一方で、何も考えずに走っている人間を見ると、「あほちゃうか」と思ってしまうような、そんな感覚です。要は、しっかりと理詰め。例えば、仕事を振るときに、絶対この方々が、やるのですけれども納得しないのは、「とりあえずやっておいて。」。「とりあえずって何ですか。」、そんな感じです。「全体像はこうなっていて、君にお願いしたいのはこの部分で、これが終わると後工程こう回るでしょう。」「ですよ。」、とって動けるのですけれども、「いいから手だけ動かしておけ。」という指示の仕方は、一応、力関係でやりますけれども余り好ましくありません。この方々のキーワードは、勝ち負けというよりは何かあるからどうなるのということなので「因」「果」、「原因」と「結果」。ですから、背景を説明してあげるとか、経緯を説明してあげるとか、この先期待することを伝えることによって、「だったら」という形で前に進みやすい、そんなイメージです。

では、続いて、「てきぱき×きもち系（C）」ですね。ちなみに私もそうです。どんな方か。「へん」な人です。ここで言っている「へん」というのは何かというと、「変わっ

てるね。」と言われて、まんざら嫌でもない。「一緒じゃん。」と言われたほうが、「え〜」っと。ここ違うじゃないという、自分の個性ですとか、ちょっと人と違うところに注目をしているところが嬉しいところでした。「へん」と言いましたけれども、興味関心が高いか低い、か、というところ。例えば、主任に対して、「おまえ、主任なのに何でそんなつまらない仕事をしているんだ。さっさとやるべきことをやって、それは下に譲れ。」と。(C)の答え「好きだから。」。「主任なのだから、さすがにそれはおまえがやるべきなのではないのか。なぜやらないの。」「合わないんだよな。」とか。フィット感があるかないか、興味関心が高い低いというところに自分の動く源泉がある。独創性、楽観的、どうせやるなら楽しいほうがいい。同じものの繰り返しは苦手です。自分が新しいものに突っ込んでいくのはいいのですが、それがルーティン化されてくると、誰かすぐ人に譲ろうとするというのがあります。なので、ここはもう少し感覚系が出てくるので、キーワードは「好き」「嫌い」、そんなイメージです。先ほど言った、興味関心が高い・低いということです。

最後、お待たせしました。「じっくり×きもち系(D)」かなと思われる方、立ち上がってください。いい意味でも悪い意味でもなのですが、「ええやっちゃな(いい奴だな)」と言われる方です。人のお役に立ってなんぼ、という貢献実感が味わえたほうが頑張れるという感じ。なので、競争よりは協調になりますし、無益な競争とか、そういう争いというのは、「まあまあまあ」という形になっていく。この方のキーワードというのは、「それっていいことなの？悪いことじゃないよね？」という、どちらかという、その方の「善」「悪」というところが満たされたり、納得感があると前に進みやすいという、そんなイメージです。

これらを一覧表にすると、こんな感じです。コーチングという技法がありまして、そこで使われている「コントローラー」、支配者ですね。それから「アナライザー」、分析屋さん。「プロモーター」、何か新しいものを生み出す人です。それから、「サポーター」という支える人、という言葉があるのですが、そこに近いものがあります。

今、おもしろおかしくは言っていますが、ベースになっているのは「コーチングの4タイプ」であったり、「DISC(ディスク)分析」というようなものです。もう少し細かく調べたい方は、そこら辺をちょっとネットで調べていただくといいかと思います。「コーチングの4タイプ」ないしは「DISC分析」です。さらにもう少し詳しくというのであれば、「MBTI」という16タイプのものもありますし、「交流分析」というものもありますので、そこら辺に、背景というか後ろは要約されているものだというふうに思ってください。それを小難しく説明するのはいくらでもできるので、あえて、どれだけやわらかくできるかというところまで崩していく。これ以上崩すと、日本コーチング協会から怒られると思うのですが、何とかぎりぎりの線というところ。です。

ここで申し上げたいのは、相手にこれを当てはめるということはやめてくださいということです。ではなぜ、こういう説明をしているかという、うまくいかないときに、「さて」というときに出す辞書みたいなものです。これをわかっていると、褒め言葉とか、仕事の投げ方だとか、言い方のバリエーションが増えてきます。

例えば、アナライザーのめちゃくちゃ細かい方が仮にいたとします。その方に資料作成をお願いします。「すまん、これお願い。資料作って。」と。それで、作って持ってきた。

それを見て、「おお、いい感じ。イメージぴったり。やるじゃん。サンキュー。」という。ほとんど褒め言葉になっていない。「いい感じ。何だ、それは。」「俺のイメージどおり。それだったら最初から言え、ちゃんと文章で出せ。」みたいな、そんなイメージになりますので、今みたいな「いい感じ」とか、「イメージぴったりだ、やった」と言っていて喜んだらこうなります。こっち（アナライザー）は、「この資料、この数字どこから持ってきたの？俺は気付かなかったわ、これ。縦横もしっかり合っているし、これだけしっかり調査、エビデンスがついていれば、俺、上説得できるわ。」「でしょう。」となるので、この方は深く掘り下げるのが得意なわけですから、探求心にちゃんと触れてあげる。そこを見ているよということが触れられれば褒められた感はあるということになる。

一方で、こちら（サポーター）は貢献心なので、最終的に言うと、マジックワードは「ありがとう」なのですが、あなたの「おかげで」うまくいっている、あなたがいる「おかげで」うちの部署の雰囲気がいい。「おかげ」という言葉。「おかげ」の下には大体肯定文が来るので、これだと役に立っているんだなということに頑張れる。一方で、このサポーターの方のやる気を一気にそぐのだったら、「おかげ」ということば全部「せいで」に変えるのです。「あなたのせいで」「君のせいで」というと、その下は大体否定文になりますので、そうすると、またお役に立てなかったというふうを受け取る。ここは、知っていればある程度使い回しはできる。

こちらのプロモーターの方は好奇心。わくわくするかどうか、どうせやるなら楽しいほうがいいでしょうということなので、例えば、会議が停滞しているとき、ぽんと発言した意見に、「それ、斬新な意見だね。まだうちでは誰もやったことないけど、うちがとってきてやるか！」「いきましよう！」というふうに好奇心がくすぐられると頑張れる。

最後、このコントローラーは勝ち負けと言いましたので、これは競争心を駆り立てる。例えば、「すごいですね」とかという言葉もあるのですが、特徴を1個だけ言うと、「何が」褒め言葉かというのをもさることながら、「誰が」言うから褒め言葉かというのが一番影響されます。例えば、皆さんが私の上司で、皆さんから見たら大したことのない部下だという設定で、私が皆さんをつかまえて、「〇〇さん、やりますね。」といっても、心の中では「おまえには言われたくないんだ。」と、そんな感じですよ。これが起こるのはなぜかということ、この人は私が一目置くべき人なのか、余り気にしなくてもいい人なのか、という瞬時の判断が早いのです。上と一緒にくくられると褒め言葉になるし、下とくくられると勘弁してくれとなりがちなので、誰が言うかということも大きなポイントになります。

ここまでは、ざっくりいうと事前の勉強みたいなもので、今から言う二点が重要なことです。何かというと、まず、最初に言いたいのは、ここにいらっしゃる全員が同じ箱にいなかったという事実です。人数のばらつきはあったものの、全員が同じ箱にいなかったですよ。ということは、ここですら違うのですから、席に戻ったり、家庭に戻ったりすると、「隣にいる人とあなたとは一緒であるはずがない」からスタートしたほうが腹は立ちませんよ。なぜかということ、「一緒」でもし違ったら、次に出てくる言葉は「何で？」

「何でわからないの、言ったよね。何で？」これ、結論出ないです、この「何で？」は。答えは「違うから」、それだけです。

では、「違うよね」からスタートすると、「違うんだ、こいつ」というふうにした後、次に出てくる言葉は「どうすれば？」とか、「どうする？」という言葉が出てくるの

で、今度は行動に移りやすい言葉が出やすくなる。答えが出ない原因究明のほうで、「何で？何で？何で？」と言われて血圧が上がるのか、「しようがない、違うのだから。どうする？」と前に進んでいくような気持ちになれるかどうかの違いがあって、まず、私からのメッセージとしては「隣の人とはあなたと違います。違うからスタートしてください。」というのが一点。

もう一点、お伝えしたいのは、今の皆さんのコミュニケーションを、変えてくれというつもりはさらさらありません。今のままで十分です。なぜならば、今のあなたの得意なやり方で4分の3がカバーされているから。どういうことか。例えば、Aの「てきぱき×りくつ系」の方がいたとしたら、てきぱき軸で（「てきぱき×きもち系」の）Cさんの言っていることはわからないでもないのです。同じく、りくつ軸で（「じっくり×りくつ系」の）Bさんの言っていることもわからなくもない。一番センサーが遠いのが（「じっくり×きもち系」の）Dさん。そうすると、めちゃくちゃコントローラーさんが、めちゃくちゃサポーターさんに何て言いたいかという、「あのね、決まったことだから動こうか。例外とか人の気持ちはわかるけれども、決まったのだから、後に回す意味がわからない。さっさと動いてくれる？」というのが、こっち（A）はこっち（D）に言いたくなってしまふ。一方、こっち（D）がこっち（A）に何て言いたいかという、簡単です。「鬼？」こんな感じです。「あんた鬼か？」

これは、いい悪いということではないのです。こちら（A）の方からすると、まだ議論をして、結論が変わるならいくらでも議論になります。それは大丈夫です。だけれども、「決まったのだよね。もう変えられないのだよね、これは。納得したかしらないかは置いておいて。」という、当然のことながらてきぱきと理屈が働き始めるので、動かない理由がわからないのです。「だって、決まったのだもの、後回しにしていいことあるわけ？」加えて、理屈が働きますから全員賛成はあり得ない。「だから、こういう説明をして、納得してもらうしかないじゃない。」というやり方になってしまう。

一方、こちら（D）の方は、決まった以上動かないといけないのは知っています、わかっています。ただ、どうしてもじっくりとこちらは気持ちが動くので、「拙速に動かないでね。」というのと、「人の気持ちはないがしろにしないでね。」というのが働くので、自分の思っている以上のスピードや力でぐっと来られたと感じたときは、「おまえ、鬼か。」とってしまう。働くセンサーが違うというだけなのです。

同じように、プロモーターさんとコントローラーさんは先ほど言った「てきぱき」軸で一緒、サポーターさんとは「きもち」軸で一緒。一番遠いのはアナライザー。こちら（プロモーター）からこちら（アナライザー）へ何て言いたいかという、「あのさ、そろそろパソコンの前離れようか。幾ら数字打ち込んでも答えは出ない。データ集めたり整理したりするのはいいのだけれども、あのさ、現場に行こう、現場に！」と言い出すのです。

「現場に行ったらわかるでしょう、あの雰囲気っていうの。使っている言葉の裏側にまた違うこともあるじゃない。それつかまないと絶対に問題解決しないよ。」と。「いつまでパソコン打ち込んでるんだ。」というのが、こっち（プロモーター）がこっち（アナライザー）に言いたいこと。

では、こちら（アナライザー）側はこちら（プロモーター）側に対してどう思っているかという、「また、始まったわ、思いつきのちゃらんぽらんが。」とと思っているので

す。なぜかという、こちら（アナライザー）はこちら（プロモーター）に対して、その行動力を買っているのです。「すごいね。よくあんな現場力があるね。」と。一方で、リスクだと思っているのは、「まさか、またトラブルが起きたときに、そのときの場の雰囲気とか勘で決めるのではないだろうか。それは勘弁してくれ。全然再現性がない。再現性を高めるためにもデータ全部揃わないのはわかっているけれども、今の事象を整理しておいたほうがまだいいでしょう。困るんじゃない、思いつきは。」ということ。

ですから、繰り返しになりますが、私が言いたいのは、まず一つ目は、みんな違うのです、センサーが。同じだったらラッキーです、ということ。加えて、今のやり方で4分の3はカバーしたので御安心くださいということ。ただ、4分の1の確率で、「なぜそう受け取るかな」とか、「全然伝わらないな」という人がいたら、その時に初めて、「斜め（対称的なタイプの人）には何か特徴あったっけ？」というのを思い出していただいて、そこに近いと思われるような言葉をちょっと添えてみるというのが、一つ手ですよというのが、ここで言いたいことです。

この「タイプ」の結論としては、自分と相手とでは、同じ日本語なのですけれども、使っている言語が違います、ということです。なので、相手に伝わる言葉を知り、できれば使い分けてみてください。ただ、最初から使い分けが難しい場合には、いつものやり方をして、それでも難しいと思ったときには、辞書を引っ張り出して、斜めというのはこうだったな、ということを出して少し工夫してみるというのも手ですよと、そういうことです。

次に「レベル」についてお話します。「響くところが全然ちがう」とありますが、この出所はアメリカの心理学者ロバート・ディルツという博士、神経言語プログラミング（NLP）の権威によるある実験です。どんな実験かということ、被験者の頭にぼんと電極をつけたものをつけて、いろいろな言葉を投げかけます。そして、血流の流れで脳のどこに反応しているかという結果をデータで出したのです。

まずランダムに言葉を投げかけ、そこに反応したデータを一緒に並べて、1対1に合わせておいて、言葉をグルーピングし、それが環境にまつわることなのか、その方の身の回りにまつわることなのか、行動なのか、能力なのか、その方が大切にしているものなのか、ないしはその人自身、セルフイメージなのかということによって分類したときに、届くところが違うというのが彼の実験で発見されました。

ちなみに、「環境」・「行動」に関して触れたときは小脳系の運動神経、反射神経というところが動きました。「能力」を身に付けているか付けていないかについて触れたときには、大脳新皮質、知性をつかさどると言われている脳が反応している。一方、その人が大事にしているもの、こだわっているものという「価値観」について触れたときは、（大脳新皮質の）ひとつ内側の感情をつかさどると言われている大脳辺縁系が反応した。最後、「おまえってさ」という「自己認識」について触れたときには、さらにその内側にある脳幹、生命維持装置と書いたのは心肺をつかさどっているところなので、そこが反応したと。つまり、どのレベルの言葉を投げかけるかによって、脳のどこに届くか違うという研究結果を彼は体系化したということです（レベルの5段階）。

では、事例として、極端な例ですが、褒め方パターンと叱り方パターンでやります。私がちょっと言葉を投げかけますので、皆さんがどう感じるかというのを自分で感じてみて

ください。皆さん、机の上が常に整理されてきれいな人、そういう設定です。私が声をかけます。「いつも机の上きれいだね。（環境）」「言われたらすぐ片づけるよね。（行動）」「片づけ方うまいな。効率的じゃん。（能力）」「きれい好きなんだね。（価値観）」「すてき。（自己認識）」こんな感じです。これを机の上が汚いバージョン、ちょっとお叱りをするバージョンでやると、「机の上汚いって。（環境）」「言われたらさっさと片付けろ。（行動）」「片づけ方すら知らないのか。（能力）」「そんな中で仕事をする奴の気が知れねえ。（価値観）」「だらしねえ奴。（自己認識）」こういう感じです。

彼の実験によると、どの言葉使うかによって届くところが違う。例えば、「机の上ぐらいいきれいにしていないといい仕事できないぞ」と上司として部下に伝えようと思ったとき使ってしまった言葉が、「ほんと、おまえだらしねえな。」。ここ（環境・行動）のレベルで届けたかったのが、使った言葉はこっち（自己認識レベル）でした。つまり脳幹にズドンズドンと打ち込んでいます。

すごく極端な例を言いますと、1日に1回しか使わない、だけれども、毎日使うということで、つまり、年間365回しか使わないという想定で、御自身のお子さんに、「あんた、本当にだめね。」と言っていたら、まず1年はもたないです。2カ月ぐらいで、家出するか、包丁を持ち出すか、消えてなくなるか。それぐらい、自分ではあがなえない相手、何かしらの力を持っている、生徒にしてみれば先生、子どもにしてみれば親、会社だったら上司から使われる言葉が、どこに向けて打ち放たれているかによって、脳が書きか換えられていくのです。だから、毎日言われていたら何が起こるかという、「そんなことはない、俺はできるのだ。」と思う人はなかなかなくて、「そうか、俺はだめなんだ。」とどんどん思っていく。ですから、ダメな部下を作りたいのだったらいくらでも作れます。言葉だけ注意をして、気を付けて、相手の脳幹に突き刺す言葉だけを選んでやっていけば、あっという間に部下は、子どもは、壊れる。

例えば、机の上ぐらいの話でいうと、「机の上が汚い。（環境）」、片づけたら終了です。「言われたらさっさと動け。（行動）」、動いたら終了。机の上の整理ぐらいだったらということで、あえて真ん中にしたのですけれども、「片づけ方すら知らないのか。（能力）」、知っている人間に聞いてちゃちゃっとやればおしまい。「そんな奴の気が知れねえ（価値観）」「はあ？」。「ほんとだらしねえな。（自己認識）」「いや、これで二十何年生きてるんですけど。」。つまり、言われた後、本人の努力で変えられることなのか、又は、「そうは言われたってさ」と時間がかかることなのか。どこに向けて発信しているかによって、届くところは違いますよ、「言われたところで動けるかどうかわかりませんね」と、そういうようなことです。

この「レベル」で言いたかったのは、言葉を間違えると違うところに反応します。なので、相手に伝えたいことを正しい所に届けましょう、ということです。

ただ、こんなことを言っても、私は家庭で失敗をしていますので、その失敗事例を紹介します。今、社会人になった次男が、高校時代からバンドを組んでベースを弾いていまして、「ベース命」ぐらい大事にしている。彼が大学生の時、いつ会っても彼はベースを弾いていたのです。彼と会う時間は、早朝か夜中ぐらいしかなかったのですが、いつ帰ってきてても彼はベースを弾いている。「またやっている、こいつ。」ある日、突然私の堪

忍袋の緒が切れて、何て言ったかという、「おまえな、ベース弾かせるために大学行かせているわけじゃねえだろう。」。ブー（×バツ）ですね。なぜブー（×バツ）なのか。ここ（価値観）にバツテンしたのです。彼がこだわっているもの、大切にしているものに対して。その言葉は、彼にとっては「ベースノットイコール（≠）大学生」と伝わったのです。「大学生はベースを弾いちゃいけない。」とおやじが言っている。「全然、わかんねえ奴だな、このおやじって。」自分の大切なものを取り上げようとしていますから。

ただ唯一助かったのは、知識としてこれ（「レベル」）を知っていたので、「すまん、すまん。」と言い換えたということです。ベースを取り上げたかったわけじゃない。何て言い換えたかという、すごく簡単なのですけれども、「ベースもいいけれどもさ。」。これでオーケーなのです。ここ（価値観）をバツテンにしていけないということです。このバツテンはポイ。「ベースもいいけれども学生の本分は違うだろう」というと、ここ（行動）にバツテンが付く。つまり、この（変えられる）ラインより下にバツテンをしている。そこを知っているか知っていないかで全然違ってきます。

まとめになります、が、「言った」と「伝わった」を少しでも近づけるポイントとしては、「人はそれぞれ使う言葉が違います」「言葉によって届く場所が違います」ということをちょっと意識して、そう簡単にうまくいかないのはわかっていますが、この二つの違いを押さえた上で、違いをどう繋ぐかというところに意識をしてくださいね、ということです。

ここで終わる場合もありますし、「じゃあ、どうする？」ということだけ、ちょっと簡単にご説明します。

ここで、私がよく使うのはこのカードでございます。裏にして、こうやって、皆さんに別々に配ります。そして、「自分の絵は誰かに見せてはいけません。口頭で情報交換をしてもいいですよ。最終的に、この絵は誰が、どこで、何をしている絵なのですかね？」というのをやってもらうのです。はい、どうぞ、開いてください。今日は時間がないので、開いていただいて、隣の方とちょっと見せ合ってください。そうしたらわかります。

皆さん、尾形委員長が持っている絵をまず見てください。「何だ、これは。」ですね。次に芳賀委員の絵、横川委員の絵と順にいくと、全てが繋がっていつている状態なのです。これは、『ZOOM（ズーム）』という絵本です。

結局、それぞれが見えている絵は違う。言葉ではよく使っています。興味関心が沸くかどうかというのは、「何だ、つまらない。」というのが、「その先に何が待っているよ。」というのが言えるかどうかなのです。本人の想像力を超えたぐらいの、（尾形委員長の持っている絵は）鶏のとさかの絵だったのですけれども、鶏のとさかの絵だけを持って、毎日学校に来て、つままないと思いながら勉強している子がいる。でも、それが、「実は鶏がいて、それは鶏のとさかなんだよ。」と伝えられる人がいるかどうか。自分で想像力がある子はそれで構わないのですが、そうじゃない子もたくさんいるわけで、先生たちも困っている人がいる。「この先にこれが待っているからね。」と伝えた上で、「それのとさかなのですね。」と戻ると戻らないのとでは全然違ってきます。

なので、繋いであげることが非常に大切です。親としてもそうなのですけれども。繋がりを示すことで、今に価値を見出せるというのがポイントになりますよ、ということはこのカードを使って説明しています。これを小学生でやると20分以内に解いてしま

います。一般企業の役員レベルだと1時間あっても解けません。これはすごくおもしろいです。なぜかという、小学生は持っている絵を全部言います。大人は全部言いません。ポイントだけを言おうとする。そのポイントを外したときにはすごく時間がかかってしまう。「それ、先に言えよ。」という話になる。それは、全部言うと時間の問題もありますからそうなのですけれども、でも、子どもたちはこのゲームをやったらあつという間に解く。加えて、なぜ役員が解けないかという、自分の持っている絵が最上位であると思う傾向がすごく強いのです。自分の絵が最上位だから、そこにつながらない絵は、「それは違うから。」「いや、違うと言われても。」となる。また、カードに描かれていないのに、無理矢理「それって多分この裏に隠れてて、こうこうこういうことだ。」って、勝手なストーリーを作って、事実を曲げて別のところに持って行く。それで、答えが絶対出ないという感じがありますので、よく先生方にも、「子どもたちはあつという間に解きますよ。」みたいな話なんかをして、ちょっと笑わせたりしています。

今日、お伝えしたかったのは、コミュニケーションはそもそも伝わらない。伝わらない理由は「タイプ」。隣の方は、あなたと働くセンサーが違います。反応が違います。二つ目は、届ける場所によっては、「それは、そういうつもりじゃなかったのに。」ということが起きる。その伝わらないということをベースに、せめてヒントとしてどうするかというと、繋いであげる。その先に何かあるのか、ということ伝えるだけでも少し違ってきますよ、ということをおお体2時間ぐらい使いながら、もう少しアクティブに、動きながらやったりしています。以上で紹介を終わります。どうもありがとうございました。

### ○藤崎委員

ちなみに、これを行った後、どんな反応があるかだけ追加報告をさせていただきます。まず、親御さんの場合はホッとした顔をします。「何かわかった気がします。なぜ長男とは波長が合うのに長女とは合わないのか。私のしつけが悪かったのではなくて、違うのですね、反応する場所が。」という方とか。学校の先生なんかがおっしゃるのは、「うわあ、俺、そこに届けたかったわけじゃないのだけれども、使っていたのは『おまえって』という言葉でいつも言っていたなあ。だから、全部決めつけられるというふうによく言われちゃうな。」ということを行った後、お互いに、自分の経験に即してという話をしてもらっている。そんな言葉をよく聞かれますので、それもあわせて御報告いたします。

### ○委員長

ありがとうございました。

ただいまの御報告に御意見、御質問ありませんか。

### ○芳賀委員

感想になってしまうのですけれども、私も弁護士をやっている、確かに話し合いでまとめなければいけない場面というのが間々あります。そういうときに、やはり言っはいけない言葉というのがいくつかあるのです。言っはいけないというのは、弁護士二十何年やっていると経験的に、「これはまずいぞ」、「これはまずいぞ」と類型を作っ行く。それが、今日の話で整理されました。要するに、相手の価値観的なものは潰しては

いけないというのは、もうずっと何となく根っこの部分で感じていたのですけれども、今日の藤崎委員の話で、これはこういう意味なのだな、というのがよくわかりました。

弁護士は他人だから比較的冷静でいられるのですけれども、自分の依頼者がその地雷を踏まれたときや、自分の依頼者が相手の依頼者の地雷を踏んだ時の話し合いのまとまりにくさたるや、もう大変なことになってしまいますので、気を付けなければいけないと思ったりもします。自分の身に即した感想なのですけれども、これは一回やってしまうと本当に大変なことになるので。

あと、先生の生徒に対するしゃべり方ということで、いろいろな小説あるいは皆さんの体験談なんかを聞くと、「先生からあの一言を言われた。」とプラスに働く例ももちろんあるのですけれども、「あの一言だけは許さない。」というの、それと同じぐらいか、それ以上の割合で結構記憶に残ったりすることがあるので、非常に大事なお話だと感じました。以上です。

### ○横川委員

大変勉強になりました。今のご報告を聞いていて、私も自分の職業の感想になってしまうのですが、医者対患者というときに、患者さんが、例えば、今度食事も気を付けて体重も減らさないとならないのだからとあって、一カ月後に来て、「何で体重減っていないの、何で怠けていたの。」と言うと、もう後やってくれない。そういうふうに「何で私が言った運動をしないの。」と言うと、もうやってくれないので、今のお話だと「忙しかったのだね。」という言葉を一言つけると多分次はやってくれるのですよね。また、もう一つ、医者対従業員の話の仕方を考えた時も今のは大分参考になるんじゃないかと思いました。いつか医師会でお話をさせていただきたいと思います。

### ○鈴木委員

ありがとうございます。非常にコミュニケーション能力が低下しているということが大分前から言われています。これは大人も子どももそうなのですけれども。学校の中では、このコミュニケーション能力や規範意識、社会参加に対する態度等も育成しなければならないところがあります。企業で、採用するときの選考基準がいろいろありますが、このコミュニケーション能力が選考の中で一番大事に扱われているというのを聞いております。コミュニケーション能力は、日常の生活習慣や体験の中で培っていて、大人になったときの対応につながっていくのだと思っています。

今、子どもに関してのいじめが大分多くなっているのですけれども、規範意識についてちょっと調べたもので見てみますと、アメリカやイギリスでは、暴力を振るったり、悪口を言ったりするいじめが結構多いと聞いています。日本の場合はどうかというと、暴力を振るうというのはさほどではないのだけれども、悪口で人をいじめるというものが非常に多い。アメリカの場合は双方とも多いのですが、日本の場合は言葉でいじめるというのが非常に多い。暴力を振るうことについてはアメリカと、次に韓国が多くなっていました。思い通りに伝わらないもどかしさが、暴力に変わることが多いのです。

人間性を形成する上で、伝える力、言葉の大切さというものを、お話を伺って改めて思いました。日常生活の中では、あまり意識をして話してはいないと思います。そういう中

において、今日は御示唆いただいたような感じがしました。ありがとうございました。

#### ○藤崎委員

できる・できないは難しいのですが、「知らないからできなかった。」は、もったいないというだけなのです。「知っておいたほうが、せめていいですね。」というレベルだと思います。

#### ○委員長

藤崎委員の抑揚のある話し方、そして声の強弱、間、テンポのある発表はすばらしかったです。そういう役者的なメリハリのある話し方、説明には本当に感心しました。やはり子どもを引きつける話し方、そういう技術というのは大事だと改めて実感しました。

大田区の小・中学校では、土・日曜日の学校公開が増え、ほとんどの土・日曜日、どこかで授業公開がされているというような状況にあります。日常の子どもの様子、それから学校の様子を見ていただいております。そして、各学校が積極的に取り組んでいる様子を見させていただき、本当にありがたいなと思っています。

10月のある土・日曜日に2校の学校を参観させていただきました。それぞれの学校が、それぞれの取り組みをしていて、本当にすばらしいなと思ったのですけれども、改めて、先生の一言一言が、子どもの成長や学力の向上に非常に大きな影響を与えるなと思いました。日曜日の学校公開では、4時間ほど授業を見させていただいたのですけれども、説得力のある話し方とか、それから、納得の生む話し方とか、やはり藤崎委員のようにメリハリのある話し方をしている先生の授業は、本当に子どもの目が輝いていました。

ですから、ぜひ藤崎委員には学校や保護者のところなど、いろいろなところに行っていて、そのような技術を身に付けさせていただければありがたいです。本当に話し方は大事だなと、そんなことを感じました。ありがとうございました。

ほかに御意見、御質問はありますか。

それでは、承認してよろしいでしょうか。

(「異議なし」との声あり)

#### ○委員長

承認いたします。

続いて、日程第2について、事務局職員の説明を求めます。

#### ○事務局職員

日程第2は、「部課長の報告事項」でございます。

どうぞよろしく願いいたします。

#### ○委員長

それでは、部課長の報告をお願いします。

#### ○大田図書館長

資料1) 下丸子図書館の仮施設による図書館運営終了に伴う移転作業のための臨時休館

について

資料2) 公衆無線LANアクセスポイント(Wi-Fi)の設置について  
私からは、二点御報告をさせていただきます。

最初に、下丸子図書館の仮施設による図書館運営終了に伴う移転作業のための臨時休館について御報告をいたします。

下丸子図書館は耐震補強などの工事のため、今年5月から下丸子四丁目にごございます旧障害者就労支援センターの建物をお借りして運営をしてまいりましたが、下丸子図書館の耐震補強の工事が年内で終了することに伴いまして、仮施設から戻る作業を行います。

この移転作業のために、平成27年12月14日から12月28日までを臨時の休館とさせていただきます。この期間、図書資料などの引っ越し作業に充てさせていただきます。その後、年末年始のお休みを挟みまして、翌年1月4日から9日までを蔵書点検を行う特別整理期間とさせていただきます。1月10日から、もとの場所での運営を開始させていただきます。

次に、公衆無線LANアクセスポイント(Wi-Fi)の設置について御報告をいたします。

大田区立図書館では、平成26年度までに全館にインターネット端末を設置いたしまして、利用者の調べもの・学習の支援を行ってまいりましたが、さらに、インターネット環境を充実させるため、大田文化の森情報館を除く全館にWi-Fiのアクセスポイントを設置いたしまして、10月1日よりサービスの提供を開始しております。

1回当たりの接続時間は60分までとなっております。これを4回まで接続することが可能となっております。最大で1日4時間利用することができます。各館では、主にパソコン席付近にアクセスポイントを設置し御利用いただける状況となっております。

私からの報告は以上でございます。

#### ○委員長

ありがとうございました。

ただいまの報告に御意見、御質問はありませんか。

(「なし」との声あり)

#### ○委員長

それでは、承認してよろしいでしょうか。

(「異議なし」との声あり)

#### ○委員長

承認いたします。

これもちまして、平成27年第10回教育委員会定例会を閉会いたします。ありがとうございました。

(午後2時52分閉会)