

～学校栄養教諭の方向け～
相手を伸ばす栄養指導
◇コーチングからのヒント◇
20180728全国栄養士大会



講師 藤田 潮(ふじた うしほ)

- プロコーチ&講師 アンガーマネジメントファシリテーター
- ベネッセコーポレーション出身
- 保護者目線(WM歴26年(26歳女、24歳男、12歳男))
- 保育士免許取得(国家試験受験取得)
- 千葉県子どもと親のサポートセンターにて
千葉県スクールアドバイザー登録



きちんと「聴く」と、
幸せの連鎖が
はじまります!



幻冬舎ルネッサンス
定価(本体1000円+税)

I・「コーチング」からのヒントとは？



◇こんなことで困っています

- 1・個別栄養指導が効かない生徒への対応
- 2・給食時間中の指導を受け入れてもらうこと
- 3・年長調理員さんへの指導
- 4・人間関係がそれほど密でない受配校での授業

2017年度千葉県学校栄養士会で上がった声より



◆本日の研修目的

- 今のままでOK.それ以外の手法も知る
- 生徒や他指導者の意欲を引き出す一手法としての「コーチング」を知り、生徒や他指導者の伸長の幅を最大化するための関わり方を知る

本来の目的を達成！！！！

◇本日のテーマ

信頼関係

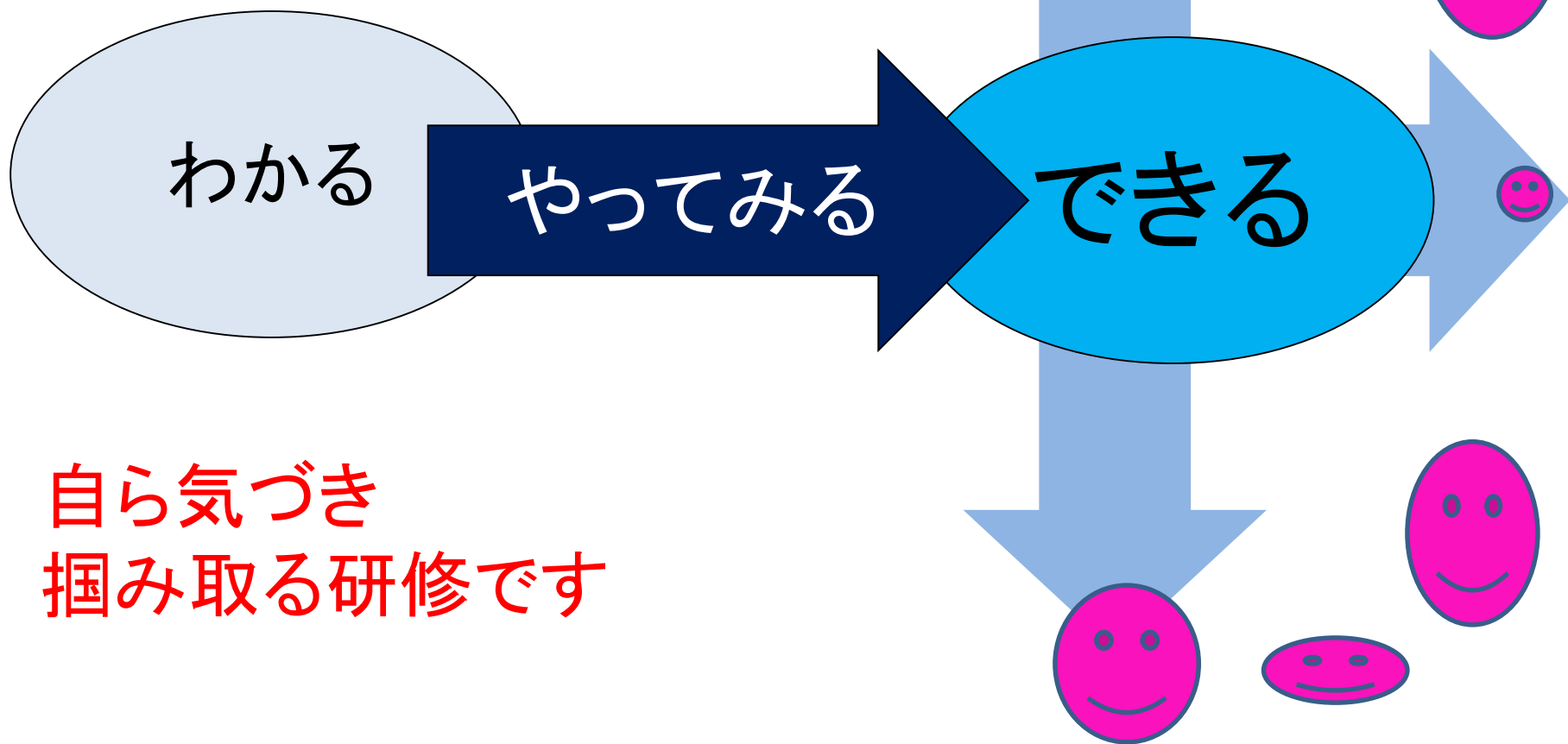


◇手法別学習定着効果比較



「ラーニングピラミッド」 アメリカ国立訓練研究所より

◇行動変容は自分から



Q1:「チームワーク」がよいチームは？

例) TDRのキャスト

Q2:「そこで得ていること」

うまくいっているチーム、そこに属する人が
得られていることはどんなこと？

例) 成績・・

◇「いい関係であること」は価値！

「ソーシャルキャピタル」(社会関係性資産)

- 1人1人が創造する！買えない！価値が高い！
- 財産である！



コミュニケーション！

Q3・学校がいいチームだと？



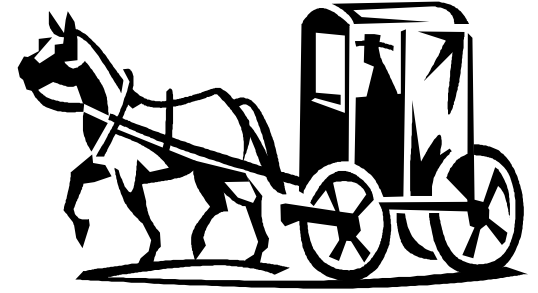
Q4・そこでリーダーは何してる？

例) よく対話している。。。



★「コーチング」とは？

※語源：「**駅馬車**」相手の望むところに届ける
(×私の目的地に連れ回す)



● どうすればいいかを解決志向で考える

⇒ なりたい未来と今のギャップを行動で埋める

● **うまくいっている場**ではどう関わり合っているかを調査し再体系化して技術化したもの

⇒ 100以上の技術が、誰にでも どこでも再現可能に

● 相手を伸ばす存在としての自分のあり方

⇒ 影響力のマネジメント

◇相手だけを変えようとしていない？

「変えられるものは自分の今の言動」

「他人の人格と過去の事実は変えられない」

しかし！

過去や他人に対す自分の捉え方は変えられる

➡影響を及ぼすことはできる

➡相手が変化する可能性がある

➡**相手が変わる？！**

◇100超のコーチングスキルの基本

信頼関係ありき

個性尊重

まず認め & 声をかけ、
共に未来を描き、
よく聴き & よく聴き、
よく問いかける

Ⅱ・自分から始める



★自分から始めること5つ

その1・相手を知ろうとすること

その2・個性に応じて関わること

その3・相手を大切にすること

その4・相手とたくさん対話すること

その5・自分を大事にすること

その1



相手にじっくり答えられますか？

1. 誕生日を知っている★
2. 趣味を知っている★
3. 休暇の使い方を知っている★
4. 家族構成を知っている★
5. 健康状態を知っている★
6. 学校生活以外の気がかりを知っている★
7. 将来のビジョンを知っている★
8. この学校生活でやりたい事を知っている★
9. 活動上の課題を知っている★
10. 大切にしている価値観を知っている○★
11. 強みを知っている○
12. 弱みを知っている○
13. やる気が出る活動の仕方を知っている○
14. やる気がなくなる言い方を知っている○
15. やる気が出る具体的なほめ方を知っている○

その2



◇一人ひとりに向き合うために





◇「4つのタイプ分け」とは？

- 相手が受け入れやすく、聞き入れやすく、納得しやすい言い方、行動、接し方、を自分が使いこなす。

- 1. 自分の言動を相手に合わせて変化させて、相手への影響力を高める具体的な方策
- 2. コーチングの個別対応の概念から広く取り入れられている、人の行動の類型化
- 3. 占いではない。臨床心理学・組織行動学から多くのサンプルで裏付けられた実績
- 4. これを知ると、人格でなくタイプの特質に着目できるようになる。
- 5. 「絶対」ではない。
- ・ **他者との違いに興味を持つきっかけ！ →相互理解へ**

◇こんな書籍が出ています

図解
なぜ、あいつはあんなのか？
なぜ、上司はそう反応するのか？
なぜ、自分はこうなるんだ！？
タイプが分かれば、うまくいく

コーチング流 タイプ^{分け}を知って アプローチすると うまくいく

伊藤 守 [監修]
鈴木 義幸 [著]

人と組織のコミュニケーション
の幅を広げる
**4 Types
for Coaching**



リーディング企業が
続々導入

◆部下育成に
◆取引先や上司の理解に
◆バランスのよいグループ構成・人事異動に

我が国唯一の
コーチングファーム
によるコーチング研修の
最人気セッションを
図解版で！

タイプ別 提案、質問、注意、目標提示の仕方、
仕事の任せ方、ほめ方、褒め方etc.
自分のタイプがわかるテストと
相手のタイプがわかるチェックリスト付き

Discover
DISCOVER

◇人に合った言動で伝える

・・・「偏食をなくさない
と丈夫な体になりませんよっ！」・・・

◆「偏食なくさないとう丈夫な体になりませんよっ！」

判断したい！

影響したい！

断言傾向

感情表出小

・(指図されたくない)

・めんどくせー！
・他のもの食べるもん！
・はい！（適当）

感情表出小

感情表出大

正確にしたい！

合意したい！

非断言傾向

（思考停止）
・偏食ってどういうこと？
・その何が問題？

（怖い・・・）
・作ってくれた人ごめんなさい

◆「偏食なくさないとう丈夫な体になりませんよっ！」

コントローラー

- ・「学童期に偏食をなくす価値はこれ」
- ・「目的は~~だ」

- ・「好き嫌いとモテる！」
- ・「人参グラッセんま〜い」
- ・今流行ってる

プロモーター

アナライザー

- ・「この栄養素は●●の効果が30%ある」
- ・1日1口ずつ4週間かけて

- ・「先生うれしいな」
- ・「●●さん喜ぶよ」

サポーター

SNSブログ禁止

その3



Q1: あなたは、どんなことをされると
自分が大事にされていると思いますか？



Q2: 自分にどんな変化が起こる？



◇大事にされると人は動く

★人は誰でも尊ばれる

★人は「誰かの大事な人」で「生身の人間」

★相手への興味&関心を相手にわかるように伝え続ける！

「肯定のシャワー」を存分に注ぐ

「自分はこれでいいんだ！」と思える気持ち

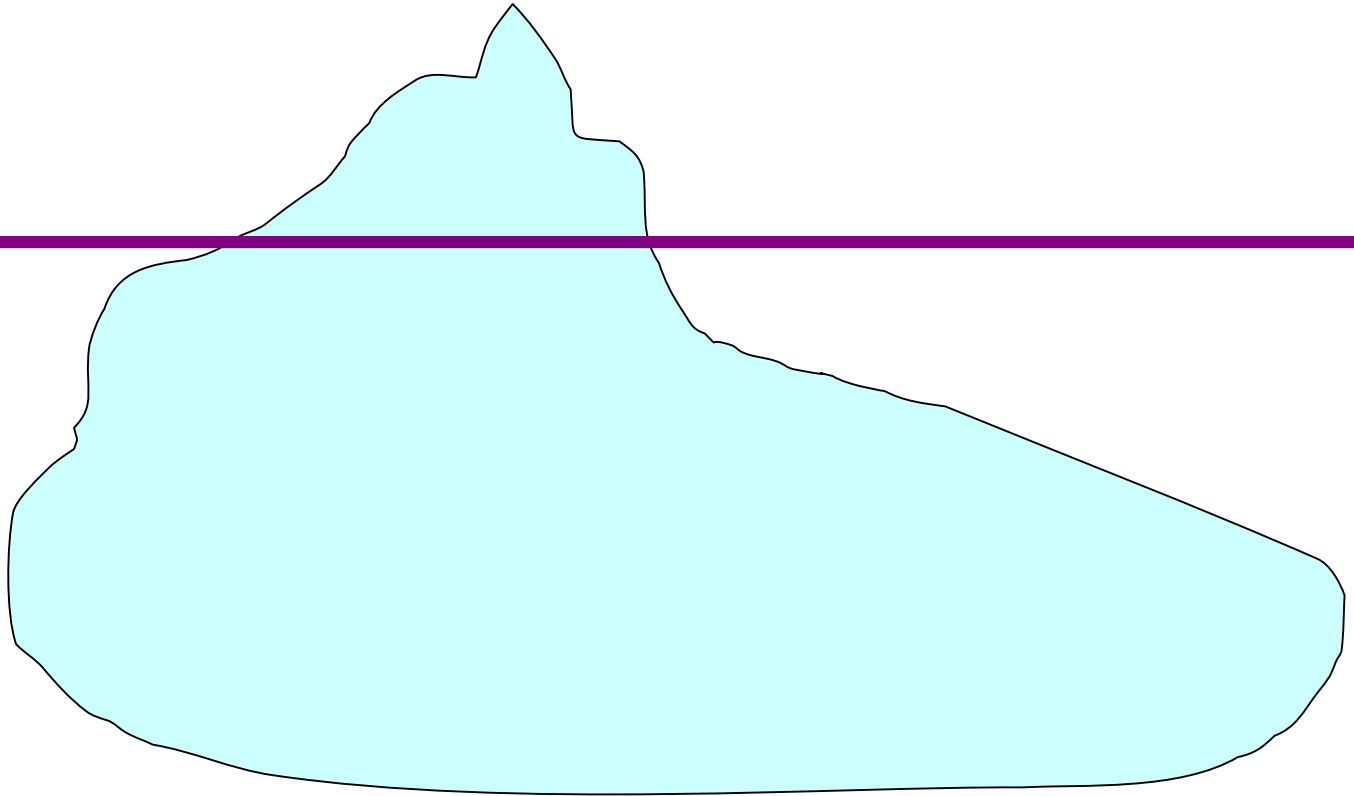
=自己肯定感、自尊心、自己信頼感、自己効力感

キレない、やってみようと思える・あきらめない、希望が持てる

その4



◇「氷山」モデル



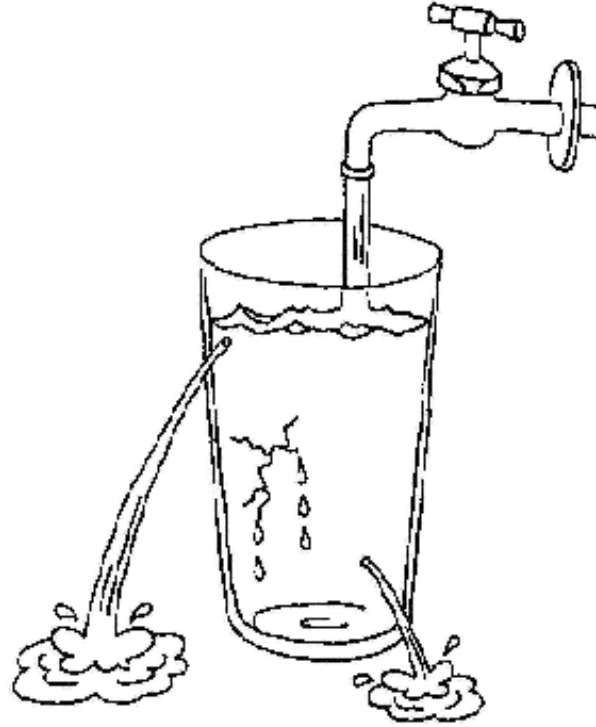
- ・「言い訳」にヒント

- ・ _____ を疑え

その5



◇まず自分が満たされていること



and Cs all rights reserved

◇その先のために行動し続ける自分に

あなたはどんな行動を始め、続けますか？

★ヒント！ ●Start ●Stop
●Change



◇ご受講お疲れ様でした



担当：藤田 潮

◇参考資料

- ◆「図解コーチングマネジメント」伊藤守 Discover
- ◆「熱いビジネスチームをつくる4つのタイプ」鈴木義幸 Discover
- ◆「コーチング流 タイプ分けを知ってアプローチするとうまくいく」鈴木義幸 Discover
- ◆「ほめる技術」鈴木義幸 日本実業出版社
- ◆「ナースのためのコーチング活用術」柳澤厚生 医学書院
- ◆「入門 ビジネスコーチング」本間正人 PHP
- ◆「聴く」の本 藤田潮 幻冬舎ルネッサンス
- ◇アプリ「タイプ分け」(有料) コーチ・エイ

★ご連絡先★

1040061 中央区銀座6-6-1 銀座風月堂ビル5Fコーチングバンク内

電話:03-6215-8505

<http://www.and-coaching.com>

藤田 潮

