

令和4年1月1日

敬愛短大附属幼稚園だより 1月号

新年あけましておめでとうございます。今年も皆様にとりまして良い年でありますように。

コロナ禍が少し落ち着いてきましたが、手足口病（夏季を中心とした4歳児くらいにまで多く見られる疾病）が流行する季節を飛び越えて冬の時期に広がりつつあるようです。大人にも感染しますので、早めに気づき、医師の判断を仰ぐことが大切です。

さて、幼稚園では12月の生活発表会やクリスマスお楽しみ会も終了し、3学期がスタートしました。幼稚園では数多くの行事の体験を通して、伝統的なものや新しい行事等で季節を感じたり、相手を思いやる優しい気持ちを育てています。幼稚園では、お誕生会はみんなでお祝いをしますが、ご家庭でも名前をどのような思いを込めて名付けたとか、子どもたちの知らない誕生するまでの様子など、お子さんに話す良い機会ですので話題にしてみてください。

“聞き上手”は子育てにも共通するキーワード

園庭で遊んでいる子どもたちの話を聞いていると、自分たちで遊び方のルールを決めたり、お友だちの行動に対して自分の意見を述べたりする中で子どもたちなりの小さいけれども社会ができています。こうした社会経験を集団生活の中で学び、時には意見のぶつかり合いも経験します。こうして経験を重ねて行くことで、自分の考えと異なる考えなどがあったり、互いの考えを認め合う気持ちの大切さを学び、主張もするけれども、相手の話もちょうど聞ける態度を身につけて行きます。

幼児期はまだ自分中心の時期ですが、発達年齢に応じて、少しずつ相手の話を聞けるようになり、客観的に物事を見る態度を身につける準備が進んで行きます。

こうしたことを身につけないで大人になってしまうと、社会の中では自己主張をするばかりで、異なる意見に耳を貸すことのできない単なるわがままな性格が形成されてしまいます。本能から知恵の獲得への転換が必要で、良い営業マンは話し上手な人ではなく、聞き上手な人が立派な成果を上げています。職業柄、私のような教育関係者は話し上手であっても聞き上手な人がまだまだ少ないです。教育界から、それまでとはまったく環境の異なる外資の生命保険会社の営業を経験してつくづく実感しました。

相手のことばが聞ける営業はこちらから売り込まずとも、相手が自分の中で結論を出してくれて納得し自然に契約に結び付きます。ですから、こちらは相手の方が自ら判断しやすいように丁寧にメリットとデメリット両方の説明を心掛けるだけなのです。

相手の方が話し上手であるほど契約は成立しやすいのです。自分で話すことで、自分のことばで自ら納得し、相手からのお仕着せでない自らが納得しやすいことばを語ることで自分から結論を作り出して行きます。こうした姿勢は、ある外資生保がバイブルとしている「ブルーブック」という冊子に140年間の長期にわたる成功の流れが記されており、そこから逸脱して自己流に走ると失敗に終わることが多いです。なぜなら、そこには長い年月で得られた人の心理に基づく成功体験の流れが凝縮されているからなのです。

お陰様で、私自身は教員向けの生保の営業で全国チャンピオンになることができました。教職時代にはなかった、聞くという能力を学んだからに他なりません。そして、良い循環はさらに良い循環を生み出して成功する仕事の楽しさを感じることができました。

子どもの場合に置き換えてみましょう。なにもわからない子どもだから教えてあげなければならぬという姿勢で接することは、先ほどの例でいうと、相手の意見や考えを聞かずに一方的に話し続ける営業マンと同じです。そこには成功が乏しかったのと同様、子育てをする上で私たちが陥りやすい状況であると考えられます。人は自分が話したことは一番納得が行くものです。お仕着せでない状況がそこに生まれ、自ら結論を出せるようになります。子育ては子どもに解決方法を教えるのではなくて、子どもが自ら判断し、結論を出せるお手伝いをする事なのです。

(園長 杉山清志)