

対話を育むための9つのNVCスキル



ゼロ・ステップ (NVC意識)	<p>思いやりの気持ちから与え・受け取るために、つながることを意図する</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 自分へのケアを大切にする（時間・体力・ゆとりなど） ● 自分にとって大切なものをつながる ● 自ら無防備になろうとする気持ちを持つ ● 相手とつながり、その人にとって大切なものに耳を傾ける気持ちを持つ
対話への誘い	<p>つながり感じるようなあたたかみを持って接し対話を始める</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 相手は対話できる状態・状況にあるか、始める前に確認 ● ゼロ・ステップの在り方から沸き起こってくる感覚から始める ● つながりのために対話を始めるべく注意をうながす 例「～のことについて、今、少し話せないかな」
自己共感	<p>自分自身の反応に気づき、そこから回復する</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 身体感覚の微細な変化に気づく（喉が閉まる、胃が硬いなど） ● 自分の感情や経験をありのままに受け入れ、許容する ● 考えや判断を「観察・感情・ニーズ・リクエスト」に翻訳する ● 今つながれる肯定的な感覚につながる（例：感謝、愛、喜びなど）
無防備な正直さ	<p>自分のもろい部分・繊細な部分を正直に打ち明ける 相手と分かち合いたい「観察・感情・ニーズ・リクエスト」を誠実に表現する</p>
相手に共感	<p>相手の気持ちに寄り添いながら、伝え返し&感情やニーズの推測をする</p> <ul style="list-style-type: none"> ● スペース（間）とプレゼンス（存在） ● 価値判断なしに相手の中で起こっていること共にいる ● 聞こえてきた「観察・感情・ニーズ・リクエスト(望み)」を伝え返す ● 理解を深めるために、相手の感情やニーズを推測する
確認リクエスト	<p>自分が表現したことは明確だったか、相手に理解されたかを確認する 例「私が言ったことは明確だったでしょうか？」 例「私にとって何が大切だと伝わりましたか？」</p>
感想リクエスト	<p>相手が大切にしているものを話してくれるようお願いする 例「それを聞いて、今、どんなことを感じていますか？」</p>
感謝	<p>感謝の気持ちを表現する～「ありがとう」 問いに対するどんな返答であれ、感謝を示すことは、信頼を築く助けになります</p>
行動リクエスト	<p>認識されたニーズを満たすための提案をする</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 肯定文で述べる（「～して欲しくない」を「～して欲しい」に置き換えて） ● ニーズに基づいた方法で（誰のニーズも大切） ● 具体的で／明確なお願い:「曖昧な願望」というよりは「明確で具体的な行動」 ● ひとつでも良いから、すぐに実行できることを提案する ● 結果に対して心を開いている（「強要」ではなく「提案」として）