

メンタル不調に ならない ために

▷ ▷ ▷ 21

「聴く」は10の耳と目と心を持って

「傾聴」とは、ひと言で言えば会話を円滑にするための信頼関係を生む「話の聴き方」です。話をして

には傾聴という魔法の技が隠されています。この不思議な技を手に入れることにより、あなたは「コミュニケーションの達人」になります。

ストレスの最大の要因は人間関係であると言われてます。人が幸福になるのも不幸になるのも、人間関係

でも大切です。傾聴することでお互いに理解しあえ、他人との軋轢(あつれき)が少なくなるからです。傾聴力を会得した人が増えれば増えるほど、職場の人間関係が円滑になり職場の活性化にもつながります。このように傾聴は魔法の技であるとともに、社会人にと

テレビからニュースの音が聞こえてくる、風の音が自然に耳に入ってくるという受動的な聞き方。「訊く(Ask)」は意図を持って積極的に相手に質問し訊き出す、いわゆる警察官の尋問の様な聞き方。一方、聴く(Listen)は10の耳と目と心を持って

終わりに「傾聴力」を獲得する上でのハードルに思いますが、一朝一夕で身に付くほど簡単ではありません。それは人の話を聴く際に、人には聴き方の癖があるからです。その癖、すなわち相手の話をうまく聴けない理由として次の三つが挙げられます。

ばかりで、その時の相手の気持ちや察し相手の立場を思いやる余裕がない。ああ、自分にも身に覚えがあるなあと思われる方がいらっしやるかもしれませぬ。人間関係をよくする魔法の技「傾聴」を基礎から体系的に体験学習を通して学ぶ道として、当協会の「産業カウンセラー養成講座」の受講をお勧めいたします。

「聞く」「訊く」「聴く」

って必要不可欠、相手の目を見ながら全欠なもので、身全霊で相手の言わんとする本音や言い分をしつかりと、自分の体験談を話したくなりアドバイスや説教をする。

①相手の話を聴き始める
②まだ相手が話しているのに割り込んで、自分が主人公になってしまう。
③SWIHなど事実確認

いてあなたに理解されたと感じた相手は途端に表情が和み、2人の間に温かい関係が作り出されます(これを専門用語で「ラポール」と言います)。ここ

ここで、「聞く」、「訊く」、「聴く」の三つの聞き方の違いを考えてみましょう。傾聴につながる聞き方はどれでしょうか。最初

「聞く(Hear)」は

「産業カウンセラー養成講座」の受講をお勧めいたします。



【一般社団法人日本産業
協会中部支部
養成講座部長
シニア産業
カウンセラー
国家資格キ
ャリアコンサルタント 産
業カウンセラー養成講座実
技指導者 看護師 松本雅
代】