



読者限定
4大特典

中小企業の社長のための
はじめての1ON1
心理カウンセラーが教える「1ON1」で
優秀な社員を育てる方法

読者様プレゼント

株式会社ココティアコンサルティング
アクティブメンタル®組織づくりコンサルタント
高橋雅美



「聴く力」を伸ばすヒント



「聴く力」とは？

相手を理解するために、話をさえぎらずに聴くこと

相手の考えや立場を尊重して、共感的に聴くことが重要



なぜ今、傾聴が必要なのか

相手との**信頼関係**をつくるため

信頼関係は、仕事上の良好な関係の土台となる
相手にとって、安心感、やる気向上の源となる
チームとしての一体感を生み出す



傾聴の姿勢

もっとも大切なのは、

相手を理解しようとする姿勢

部下のことをわかったつもりにならずに、

部下の話をわかったつもりにならずに、

「教えてください」という気持ちで聴くことが大切



傾聴の基本スキル

- ◆うながし、あいづちを入れる

うんうん、なるほど、それで？

- ◆「内容」の繰り返しをする

そうか、あなたは〇〇と感じているんだね

- ◆「感情」のフィードバックをする

それは辛かったね、大変だったね

- ◆非言語コミュニケーション

ペース合わせ(表情、姿勢、声のトーンなど)

おだやかな表情で聞いたり、話すペースや声のトーンなどを相手に合わせることで、「話を聴いてもらえている」という安心感を与えることができる



やってはいけないこと

- ◆指示、命令をする
～しなさい
- ◆アドバイスを
話を遮り、一方的に、「～した方がいいのでは？」
- ◆解釈・分析をする
「自分はこう思う」と自分の考え方を相手に押し付ける
- ◆ごまかしてしまう
「そんなに深刻に悩まなくてもいいのでは？」は相手を否定している
- ◆よく話も聞かずに安易に励ます
「そんなことはないよ、大丈夫だよ」は逆効果の時もある
これらの言動は、相手の心を閉ざしてしまう。質問やアドバイスがある時は、相手の話を十分に聴いた上で、「質問してもよいか」、「アドバイスがあるのだけど、伝えても良いか」を尋ねてから伝えること。



「聴く力」を伸ばすヒント

- ◆相手の話に対して口を挟まない。黙って聴く。
- ◆相手の話に対して、「うんうん、そうだね。」などと肯定しながら聴く。
- ◆相手の話に対して、「そうか、〇〇だね。」、「△△と感じたんだね。」と共感しながら聴く。

共感とは同感とは異なる。共感的に聴くとは、自分が相手と同じ気持ちや考えでなくとも、相手はそう感じていたんだ、考えているんだと相手の立場や気持ちになって聴くこと。
- ◆相手の話にも自分も同じように感じた時(同感した場合)は、「わかるよ、そうだよね。」と理解していることを伝えながら聴く。
- ◆「相手の話を傾聴する」という意識をもって聴くこと。

意識しないで聴いていると、相手の話に反応しやすいため、すぐにアドバイスしてしまうことになる。



オンライン

読者限定 個別相談利用チケット

相談内容: 1on1のやり方、1on1の導入に関するご相談

- ◆ 1on1をやってみたが上手くいかない
- ◆ 1on1が自社で効果があるのか意見が聞きたい
- ◆ 1on1を自社全体で導入したいが、その方法についてアドバイスが欲しい など

ご相談は読者様限定となります。当社ホームページではご案内しておりません。

対象となる方: 経営者および経営幹部、人事責任者の方 ご参加は1名様1回のみ

相談時間: 60分まで

料金: 11,000円（お申し込み後、日時が決定した段階で前払いとなります。）

お申し込み方法: 完全予約制のため、以下URLからあるいはQRコードを読み取りお申し込みください。3営業日以内にお返事します。 <https://cocotia.co.jp/personal-consulting>
お申し込みにあたってのお願いがあります。

- ◆ お申し込み種別は、「個別相談」（読者限定）」をお選びください。
- ◆ ご相談内容には、必ず、チケット利用NO 「CCT20240329」を記入ください。
ご記入がない場合は相談をお受けできません。
- ◆ 個別相談(読者限定)は、予告なく終了する場合がありますのでご承知おきください。

