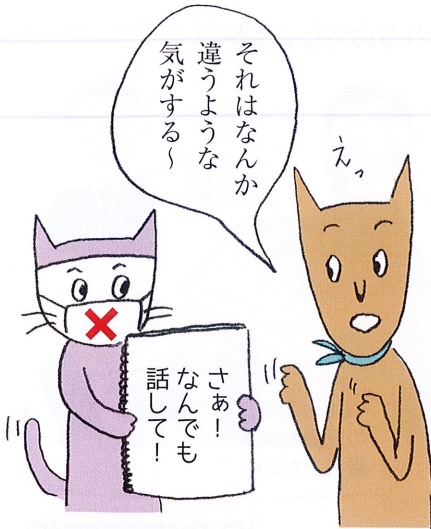




周りに不安やストレスを与えない
しなやかなコミュニケーションの習慣



心の習慣レッスン 始めませんか？

「認める習慣」

あなたが持っている答えを話すより
言うのを忍んで話を聞こう

約1万人との面談を通じて感じるの
は、知識や経験豊富な人ほど、人から相談
されたとき、まだ2割くらいしか聞いて
いないのに、「あ〜分かった、分かった。そ
ういうときは……」とアドバイスや解決
方法を話し始めてしまう傾向があるとい
うことです。

このとき、相談に来た人が本当にアドバ
イスを求めていたのならいいのですが、
実際はただ自分の話を聞いてほしい、ど
んな状況を分かってほしい場合もあり
ます。上司と部下、夫と妻、親と子、友人同
士などとの会話の中で、やってしまいが
ちなコミュニケーションです。

周りの人にストレスや不安を感じさせ
ない、しなやかなコミュニケーションの
ために心掛けたいのは、「相手を認める習
慣」です。「認める」とはどういうこと
でしょうか。

「認」という字は「言う」を「忍ぶ」と書
きます。人間には耳が2つ、口は1つで
すね。話す2倍は聞く、と考えてくださ
い。つまり、黙って相手の話を聞くとい
うことです。特に、知識や経験が豊富

で、優秀な人こそ、言うを忍んで相手の
話すことを聞く習慣を心掛けてみてく
ださい。

そうすることによって、相談をした人
は、自分のことを認めてもらったと感じま
す。人は、アドバイスをもらうより認めら
れることで「話してよかった、次も頑張
る」と思うものです。

相手の話を聞く際には、話の内容から想
像することも大切です。傾聴（アクティ
ブリスニング）ではよく、「共感しまし
ょう」と教わりますが、状況や背景が違
うことに共感するのは難しいときもあ
ります。話の内容によっては、共感する
気になれない場合もあるでしょう。

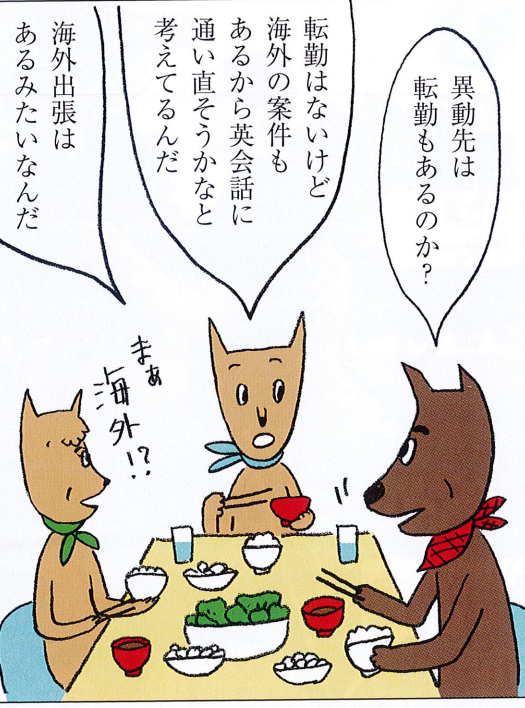
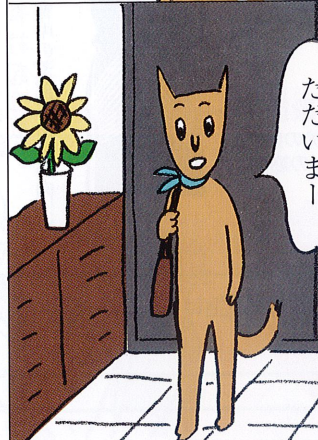
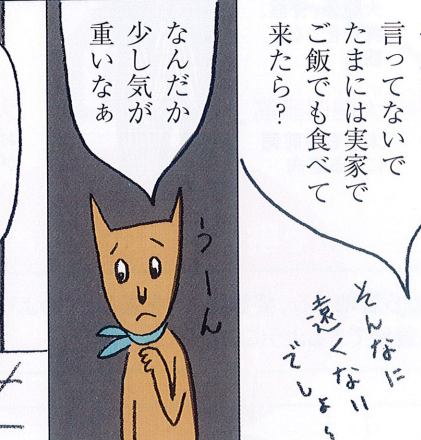
私は傾聴を否定するわけではありませ
んが、共感できなくても、したくなく
ても構わないと思います。ただ、その
ときも、せめて想像はしてみましょ
う。

相手がどれくらい苦しいのか、どれくら
いつらいのか、どのような状況なの
か、その人の立場に立って想像して
みてください。そうすることが相手の
存在を認めるということにつなが
ります。

文 一般社団法人日本ストレスチェック協会 代表理事 武神健之 たけがみ けんじ

2007年東京大学医学部大学院卒業。産業医として20社以上の企業で年間1,000件以上の健康相談やストレス・メンタルヘルス相談を行う。主な著書に『不安やストレスに悩まされない人が身につけている7つの習慣』（産学社）、『職場のストレスが消える コミュニケーションの教科書』（きずな出版）など。

聞いてほしい犬山くん



良かれと思って、「アドバイスをしてあげている」ことが多いのなら、今日から「言うを忍んで」みませんか？
相手が解決方法を知りたいのか、聞いてほしいだけなのかは、話を聞いてみないと、分からないものですよ。

