

コミュニケーション講座 #01

🎧 聞いてるフリしていない？

～後輩が話しかけてこなくなった理由～

💡 今日の学び：傾聴力



ある日のオフィス



先輩（田中）

最近、後輩の鈴木くんが全然話しかけてこないんだよね...



同僚（山田）

えっ、前はよく相談してたじゃん。何かあった？



先輩（田中）

いや、別に何も...俺、何かした？

💭 1週間前の出来事...



後輩（鈴木）

田中さん、ちょっと相談があるんですけど…



先輩（田中）

うん、いいよ～（カタカタカタ…PCを見ながら）



後輩（鈴木）

クライアントへの提案なんですけど、AプランかBプランで迷ってて…



先輩（田中）

あーはいはい。Aでいいんじゃない？（まだPC見てる）



後輩（鈴木）

いや、実はAプランだと予算的に厳しくて、でもBプランだと…



先輩（田中）

じゃあBで。大丈夫大丈夫、なんとかなるって！



後輩（鈴木）

…あ、はい。ありがとうございます。（話、最後まで聞いてくれなかったな…）



田中さんの問題点、わかりますか？



先輩（田中）

え？ちゃんと聞いてたよ！アドバイスもしたし！



先輩（田中）

えーっと...Aプランか...Bプランか.....あれ？



同僚（山田）

田中さん...それ、「**聞いてるフリ**」になってない？



同僚（山田）

じゃあ聞くけど...鈴木くんは何に悩んでたの？



✗ 田中さんの問題点

✗ やってしまったこと

- PCを見ながら対応
- 話を最後まで聞かない
- すぐに解決策を提示
- 相手の表情を見ていない

✓ 鈴木くんが欲しかったもの

- 顔を見て話を聞いてほしい
- 最後まで状況を説明したい
- 一緒に考えてほしい
- 気持ちを理解してほしい



相談する人は「答え」より「聞いてもらうこと」を求めていることが多い！

「傾聴」ってなに？

■ 傾聴（けいちょう）とは

相手の話に心から耳を傾け、言葉だけでなく感情や意図まで理解しようとすること。

「聞く」 = 音が耳に入る（受動的） → 「聴く」 = 心を傾けて理解する（能動的）

1

姿勢

相手に体を向ける

2

反応

うなずき・相づち

3

確認

言い換えて確認

✨ 田中さん、リベンジ！



後輩（鈴木）

田中さん、ちょっといいですか…



先輩（田中）

（PCから手を離して、椅子を向ける）
うん、どうした？座って話そうか。



後輩（鈴木）

（あれ、なんか雰囲気違う…？）新しい案件の進め方で悩んでて…



後輩（鈴木）

クライアントは早く進めたいって言ってるんですけど、チーム内ではもう少し調査した方がいいって意見もあって…



先輩（田中）

うんうん。どんなところが悩みどころ？



後輩（鈴木）

そうなんです！**わかってもらえて嬉しいです。**それで、自分としては…



先輩（田中）

なるほど…**スピードと品質のバランスで板挟みになってるんだね。**それは確かに悩むよね。

✨ 何が変わった？

Before 😬

- 作業しながら対応
- 「Aでいいんじゃない？」
- すぐ結論を出す
- 相手の気持ち無視
- 「もう相談したくない...」

After 😊

- 手を止めて向き合う
- 「どんなところが悩み？」
- 相手の言葉を言い換え
- 気持ちに共感
- 「話を聞いてもらえた！」

今日の学び：傾聴力

「聴く」は最高の承認 – 答えを出すより、まず受け止める



手を止める
相手に向き合う



言い換える
「～ってこと？」



気持ちを拾う
「それは悩むね」

To Be Continued...



次回予告

「なんで分かってくれないの？」～ 伝えたつもりが伝わってない問題～



後輩（鈴木）

あの...この前お伝えした件なんですけど...

先輩（田中）

え、 そんなこと聞いてないけど？

