

☆ 話の聴き方 演習シート

下記の2つの演習にチャレンジしてみましょう。

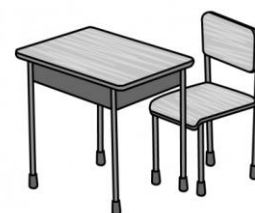
演習1（じっくり聴かない）

- ①最近あった嬉しかったこと、楽しかったことを思い出してください。
- ②「話す人」「聴く人」を決めます。
- ③話す人は一所懸命話してください。
聴く人は話す人と目を合わせてはいけません。
面倒臭そうな態度で聞いてください。
相槌もやめてみましょう。
- ④30秒ずつで役割を交代します。

演習2（じっくり聴く）

- ①学校で困っていることを思い出してください。
- ②「話す人」「聴く人」を決めます。
- ③話す人は、一所懸命話してください。
聴く人は、話す人の目を見て聴きましょう。
相手の方を向いて「**そうですね。**」と言いながら聴いてみましょう。
- ④また30秒ずつで役割を交代します。

どんな聴き方が、話しやすかったですか？



コミュニケーションの要素

【メラビアンの法則】

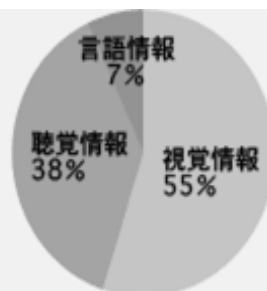
アメリカ合衆国の心理学者アルバート・メラビアンの言語によるメッセージと非言語メッセージを比較した調査の法則です。

人と人が直接顔を合わせるコミュニケーションには基本的に三つの要素があり、**言語情報・聴覚情報・視覚情報**に分けられるとされています。

視覚情報:55%
(見た目・表情・しぐさ・視線)

聴覚情報:38%
(声の質・速さ・大きさ・口調)

言語情報:7%
(言葉そのものの意味)



メラビアンの法則は、**矛盾した内容をメッセージとして送っている状況下**において、言葉がメッセージ伝達に占める割合を示したものです。

3要素が一致 伝えようとするメッセージがより正しく、強く伝わる。

3要素が矛盾 視覚情報を基に感情を解釈する傾向がある。

少ないからこそ 言語情報は吟味する必要がある。

メッセージの受け手が声の調子や身体言語といったものを過度に重視するのは、メッセージの送り手が**どちらとも取れるメッセージ**を送った状況でのみ発生します。

曖昧な表現が誤解を生む原因になることを、私達は心に留め、話す内容や使う言葉、伝え方に十分注意する必要があるということです。

『聴いてほしい人』になりたいですね！