

澤村直樹（さわむらなおき）

アクティヴリッスン代表（日常傾聴を広める団体）

日本傾聴ボランティア研究センター 理事長

立川ARTレディースクリニック（心理カウンセリング担当）

NHK学園「傾聴講座」総監修・指導

著書：「＜聞き上手＞の法則」NHK出版

「損しない人のほめ方の法則」角川書店

「アクティブリッスン！～聞く力を武器にする～」すばる舎

「聞き上手のレッスン」NHK出版



## 現場からの声

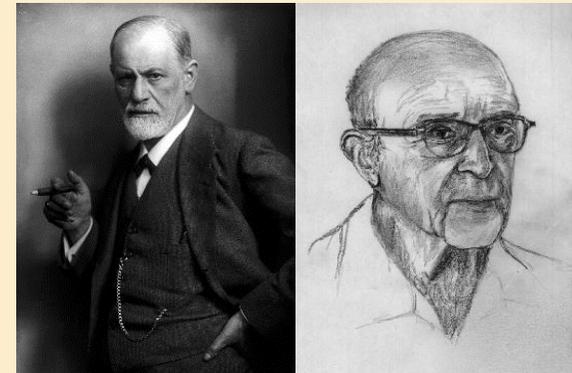
### ▶ 傾聴を学んだ方が大切にしていること

- 相手の気持ちを考え、なるべく不快にさせないこと
- 言葉遣いに気を付ける
- 適度に相手の目を見る
- ある程度察しはついても、話の腰を折らない
- ただ聴いて欲しいのか、アドバイスが欲しいのか考える
- 相手の話したくないことは無理に聴かない
- 遠慮なく話せる雰囲気を作る
- 話を聴く時に、適度にうなずいたり、あいづちを打ったりする
- 話が間延びしないように、時間を区切る

# 傾聴の態度条件

## 良い聴き手としての3条件

- 「」であること
- 「」であること
- 「」を向けること



◆次の事例を読んで「」に入る言葉を  
考えてみましょう

ある日のこと。友人から電話があったのである。ひどい奴にひどい目にあった。という話で、私はウンウン聞いていた。ところが、しばらくするうちに、そのひどい奴とこのの言い分の方が、私にはどうもマトモであつて、友人の方が少しばかり常軌を逸しているんじゃないか？と思えてきたのだ。それで、ひと通り話を聞いて、ひと段落ついたところに、「その人の言うことにも、一理あるような気がするなア」と言つてしまった。すると、それはどうしてかつて・・・と言う間もなく電話はキレた。後に共通の友人と、その件について話していたら、「なるほど、それか。今じゃ南さんも、ひどい奴になつてゐるぜ」というのが、自分が少々無理を言つてゐるくらいは、友人にもわかつていたのだ。わかつていながら、なお、

「  
と、  
いって、  
ナグさめてほしかったのだ。」

## ■ ■ 寄り添う会話について考える②

※あくまでも一例です。これが唯一の正解というわけではありません