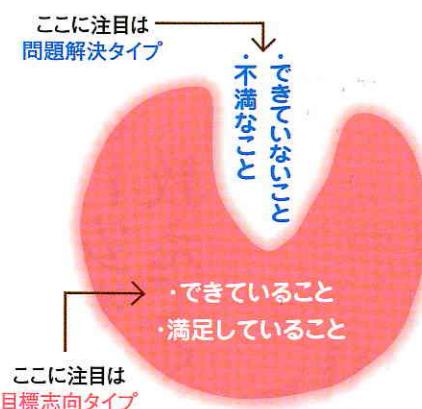


ればええねん」と私が言わないと変わらませんでした(笑)。

ポイントの第一は、相手のフィールド(世界観)に入ることです。私たちは、かつて見たり聞いたり感じたりした経験によって、自分の価値観や行動規範の枠組みをつくっています。「私は整理整頓ができない」と気がすまない、「私は雑然としているほうが落ち着く」などもそれぞれの枠組みであります。自分を持てないことが不安になります。「私はたばこが嫌い。隣で吸われるのもイヤ」——これは自分のフィールドの押し付け。「あなたにどうて」息つく



相手の言動を「この人にとってはこれが最善なんだな」と考へることも大切です。「私はたばこが嫌い。隣で吸われるのもイヤ」——これは自分のフィールドの押し付け。「あなたにどうて」息つく

相手の枠組みを知り、自分をしっかりと持つことです。自分を持てないことが不安になります。自分を持てないことが不安になります。「私はたばこが嫌い。隣で吸われるのもイヤ」——これは自分のフィールドの押し付けてしまつたりすることになります。

相手のフィールドに入るには、まず自分の枠組みを知り、自分をしっかりと持つことです。自分を持てないことが不安になります。自分を持てないことが不安になります。「私はたばこが嫌い。隣で吸われるのもイヤ」——これは自分のフィールドの押し付け。「あなたにどうて」息つく

相手のフィールドに入つていこう

ればええねん」と私が言わないと変わらませんでした(笑)。

のに、たばこが最善なんやね」と考へら

れたら、相手のフィールドに入れたこと

になります。そこで「でも私はたばこの

臭いだけでもだめな」と伝えられれば

コミュニケーションが成立立ちます。違い

を認めてから自分を伝える、ということ

ですね。

また、思考のパターンを知っておくこと

も助けになります。たとえば、足りない

ことに注目する問題解決タイプと、でき

ていることに注目する目標志向タイプ。

両者は、目指すものは同じでも意識や

言葉が変わるため、対立がおきやすいの

です。

この人は足りないことに注目するタ

イプなんだ、と認識できれば、自分を守

りながら相手のフィールドに入つていきや

すいでしょう。

基本は、人はそれぞれ違つてあたりま

えということです。

自分を知つて、自分を変えよう。

コミュニケーション上手といわれる人の特徴は、コミュニケーション上手になる最後のポイントは、相手を変えようと思わないことです。変えようとした瞬間に、示唆的、圧迫的なコミュニケーションになります。変えられるのは自分だけです。自分が変わればおのずと相手との関係性も変わります。

この人は足りないことに注目するタ

イプなんだ、と認識できれば、自分を守

りながら相手のフィールドに入つていきや

すいでしょう。

基本は、人はそれぞれ違つてあたりま

えということです。

この人は足りないことに注目するタ

</div