

仕事と論語と蕎麦打ちが大好きな月本康寅がお届けする

たんぽぽ通信

◆集客・営業・広告・販促・マーケに役立つビジネスコラム 2018年1月2週号

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

■『話の聞き方』

ある時、カミサンの話を聞きながら3パターンの聞き方を試しました。

3パターンとは「Iレベル」「Youレベル」「Holistic (ホリスティック) レベル」です。

「Iレベル」とは意識が相手ではなく自分に向いている聞き方です。たとえば相手の話を聞きながらも「腹減ったなあ」とか「いつまでこの話が続けるのだろう？」と意識が自分自身に向いている状態。

「Youレベル」は意識の焦点を相手に向けて、相手に乗り移るほどの気持ちを持って、熱心に相手の話を傾聴する状態。

「Holistic レベル」は自分や相手を含めた360度の全方位に意識を当てながら話を聞く聞き方です。視野を広く取り、耳も相手の声だけでなく周囲の音にも注意を向け、感覚全体を全方位に向けながら相手の話を聞く状態。

この3パターンの中でカミサンが一番気持ちよく話し続けたのは

私が Holistic レベルの状態話を聞いた時です。

ぜひ、あなたもこの3パターンの方法で相手の話を聞いてみてください。

そして話を聞き終わったら

「私はあなたの話を I レベル、You レベル、Holistic レベルで聞いていたのですが、私がどの状態で話を聞いている時がいちばん話やすかったですか？」

と質問してみてください。



もしかするとあなたはコミュニケーションでは You レベルの聞き方が良いと思っているかもしれませんが、実は Holistic レベルで聞いていた時の方が相手の人は話やすかったというはずで

ぜひ、あなたも実験してみてください。

●本記事は契約のうえ、ビジネス心理学講師・酒井とし夫さんが寄稿しています。



私の
約束

リフォームの提案は、お任せください！

知識と智恵と豊富な経験で、必ずあなたの悩みを

ズバリ 解決します。

月本建設（株）代表取締役 月本康寅

電話/086-275-0676

FAX/086-275-5267

メール tsukimoto-cop@wind.ocn.ne.jp

ホームページ

月本建設

検索

4つの資格のプロ
だから安心です！

1級建築士

1級建築施工管理技士

1級土木施工管理技士

宅地建物取引士

「頼んで良かった」(v)と言われる会社です！