

知っているのと得する聞く技術

みなさん、こんにちは。

穀物繊維をテーマに雑穀・大麦・シリアルを提案しています
ライスアイランドメールマガジン♪

今回は、いつものメルマガ内容からちょっと路線外れて
「聞く技術」というテーマで発信します！

■聞くには大きく2パターン。

コミュニケーションのなかでも聞く技術はとても重要です。
聞き方ひとつで相手の人間関係が変わり、
ビジネスの成果を左右するほどの威力があるとされています。

- ①相手側に何か話したいことがあり、それを自分が受け止める
- ②自分側に何か要望があり、それを相手に伺う

■傾聴の考え方

人は質問されてもなかなか本音を明かさないもの。
自由に話をさせると色々と自然に出てくると言います。
そして、前提として信頼関係がないと語れないものです。
信頼関係を築くには聞き手に徹し、
相手が話したいことを存分に話し切ってもらうことが大切です。
その際の注意点としてポイントが3つ。
・相手の話をさえぎらない
・聞き手側で聞きたい話題と聞きたくない話題をえり好みしない
・話し手が求めているアドバイスや情報を与えない
この3つをしてしまうと、自分が尊重されていないように感じてしまうようです。
人は誰でも自分を語り、認められたい
「承認欲求」があるという前提に立つことが大事です。

そして、相手が意見を求めてきても、
すでに相手の中に応えがある場合が多く、
「あなたはどう思いますか？」と伝え返しという方法も◎。

■自分側の要望を相手に伺う場合

同じ内容でも伝え方ひとつで相手の回答が変わると言われます。

ポイントは相手の立場になること！

自分のお願い事をかなえる聞き方には3つのステップ↓↓

- ①自分が思っていることをそのまま口にしない
- ②相手の頭の中を想像する
- ③相手のメリットと一致させてお願いをする

例えば、自分のことを何とも思っていない人に

「デートしない？」と聞くと断られる（そりゃそうですね笑）

そこで相手の頭の中を想像します。

スイーツ好きだと分かったら

「すごくおいしいモンブランの店にいかない？」と

聞くことで乗り気になってくれるかも。という発想です。

その「相手の頭の中を知る」には、情報収集が欠かせません。

商談を成功させるには、相手の話をひたすら聞くことに尽きる！

もし1時間与えられたら、55分は雑談しながら個人情報や

関心事を聞き出し、最後の5分で相手の頭の中にある要素を

組み合わせて商品やサービスの説明をするという手法もあるそうです。

■相槌も重要

話しては不安なものです。

相槌を打たないこと＝態度保留や攻撃と受け取られます。

主に「はい」と「そう」系があるようで、

「そう」系の方が、話し手を受け入れているという印象に

思われるようです。面白いですね。

■GABA 効果でリラックス

アミノ酸の一種で(Gamma Amino Butyric Acid)の頭文字を取って「GABA」。神経伝達物質として働き、ストレスを和らげて脳の興奮などを鎮める効果があるとされ、体をリラックスさせる働きがあり、安眠や血圧低下にも役立つとされています。仕事などでもストレスがかかると、血圧が一時的に上がります。GABA が多く含まれるトマト、果物、玄米などを摂取することでアドレナリンの分泌量を減らして、交感神経系を抑制することによって血圧を低下させることが分かっているようです。

聞く技術を仕事・プライベートでも緊張しすぎず活用できると楽しそうですね。

■ライスアイランドがおすすめする商品

・発芽玄米

お米に混ぜて炊くだけでOKです。

発芽させることで、GABA が白米の 10 倍に増え、皮も柔らかくなり、炊飯器で簡単においしく炊くことができます。

内容量／420g

・グレインカット玄米

玄米の表面のロウ層を特殊加工によりカットした玄米。

栄養価はそのままで玄米食が苦手な方やビギナーの方にぜひ食べていただきたい商品です。

発芽玄米には及ばないものの玄米にも GABA が含まれています。

内容量／750g (150g×5)、300g、2kg、5kg

株式会社ライスアイランド

(岐阜本社) 岐阜県岐阜市香取町 3 丁目 3 8 番地

TEL 058-253-0303 FAX 058-252-5115

(東京営業所) 東京都千代田区有楽町 2-10-1 交通会館 1F

TEL 03-5288-7700 FAX 03-5288-7701

※アンテナショップ【穀物繊維倉庫】も併設！

