

## 経営のヒント 270 「アドラー心理学によるリーダーの人間力の育て方」

参考著書「アドラー心理学によるリーダーの人間力の育て方」より

### アドラー心理学によるリーダーの人間力の育て方

1. コミュニケーションの中心は「聴く」こと
2. 経営者・管理者は「人間知」を学ぶ必要があること
3. 「勇気づけ」が人を育てる基本であること

### 3つの「きく」の違い

きく	語感から伝わる内容	
聞く	あまり集中することなく、無意識的・消極的・受動的にきく。 対象を定めず、耳に入るもの（聞こえるもの）をきく。	
聴く	集中して、意識的・積極的・能動的にきく。 対象を定めて、一生懸命にきき洩らすまいとしてきく。 相手の関心に関心を持って、適度の質問も交え、相手のペースに合わせてきく。	相手本位 マーケットイン 共感的
訊く	こちらの興味関心がることをきく。問いただす、尋問する。 自分の関心をもとに、相手に質問を連発する。	自分本位 プロダクトアウト

### 部下とのやりとり 3原則

「手を止め」

「膝を曲げ」

「目線を合わせる」

- ① 自分の話したい誘惑に勝つこと・・・技法の前にまず心構え
- ② 観察上手・・・耳だけでなく目も駆使して、相手の話を聴きながら観察すること
- ③ 相手を話し上手にさせる対応をすること・・・これがいわゆる聴き方の技法

### <経営のヒント>

3つのきくの違い、あなたはどの「きき方」していましたか？

私は「訊く」をちょっと勘違いしていたようです。

人間は自分勝手(自己中心的)な思考をしていますから、どうしても自分が「ききたいこと」だけをきく習性があるようです。

知らない内に、無意識に、自分の持っている価値観の枠組みで人の話をきいているんですね。

相手本位の聴き方「聴く」の漢字を分解すると・・・

耳と目と心の3つ全てを使って、相手が言いたいことを受け止めることなんですね。

最後の自分の話したい誘惑に勝つこと！

テクニック（技法）の前に、心構え。つまりは聴くという「覚悟」が問われる訳ですね。