



あなたの心は
習慣で
しなやかになる!

心の習慣レッスン 始めませんか?

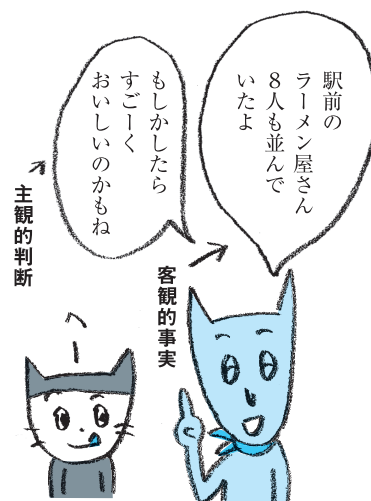
見えていないこと、
知らないことがあるから
相手の状況を想像して伝える

これまで産業医として約1万人と面談してきた経験から、ストレスが多い現代でも、笑顔の人たちが集まる空間があると感じています。その中心にいる人は、相手に分かりやすく伝える習慣があり、その空間では「しなやかなコミュニケーション」が取れているのです。

私たちの頭に入ってくる情報のうち、約75%は目(視覚)から得ていますが、実は「見たいもの」しか見ておらず、「見ているつもり」で見えていない情報がほとんどなのです。これをコミュニケーションに当てはめると、自分は伝えたいと思っても相手の知りたいことだけが伝わっているかもしれない、ということです。

相手が知らないことがあると知っている人は、「～だろう、～に違いない」などの断定形ではなく、「もしかしたら～かもしれない」という考えを基盤とし、伝え方を考えています。

さらに、分かりやすく伝える習慣のある人は、自分が把握できることについては**主観的判断と客観的事実とを分けて考え、区別して伝えてい**



キーワードは… 『**分かりやすく伝える**』

ます。

「**主観的判断**」とは**個人的な評価や意見**です。誰もが納得でき、理解可能な知識や考え方(フレーム)で説明できるということが重要です。前提となるこのフレームの中で判断し、説明するからこそ説得力があり、伝わりやすくなります。

「**客観的事実**」とは、**性別、年齢や資格、家族構成や所属など、再現性があり、数字などにして比べやすい事実のこと**です。誰が伝えても、同じように受け止め、理解してもらえます。

会話の中で、何が主観的判断でどれが客観的事実なのか混在している人の説明は理解しにくく、しっかり分けられた人の説明は説得力があり、理解しやすくなります。

つまり、日頃から、相手は知らないかもしれないという考えのもと、**主観的判断と客観的事実は分けて伝えるようにする**ということです。伝えているつもりでも伝わらないときは、相手のことやフレームのズレなど、どちらかが「見えて」いないことが多いのです。

たけがみ けんじ 2007年東京大学医学部大学院卒業。産業医として20社以上の企業で年間1,000件以上の健康相談やストレス・メンタルヘルス相談を行う。主な著書に「不安やストレスに悩まされない人が身につけている7つの習慣」(産学社)など。