

◇ 聞き手のときには ◇

言葉に託されたメッセージを読む

◎ 明快なメッセージ

= 直に伝わるメッセージ

“水面下で”伝えられるメッセージ

◎ 潜在的なメッセージ

= 発言者が本当に望んでいること

・話のスピードや間の取り方にも注意

∴ 相手の真意を推し量る習慣が必要

・この人はどんな潜在的メッセージを伝えようとしているのだろうか？

・どのように感じているのだろうか？

・何を求めているのだろうか？

＜共鳴・共感＞

代表的な5種類の潜在的なメッセージと、その受け答え

1. 自分をアピールする

Ex. 「私は賢い」と言えば自慢。だが「自分は難問題を解決した」と言えば、間接的に自慢できる。

→ 問題を解決するだけの賢さがある、という結論は**聞き手が出してくれる**。

⇒ 言葉でしっかりと肯定してやればよい（ただしそう思えなければ、言う必要ない）

2. 人を攻撃する

①人と比べて貶める

Ex. あなたにもこんな能力があれば・・・

あの人は非の打ち所がない。。。

(暗黙の攻撃)

→ (話者としては**慎むべき**)

④悪口

→ **人を中傷するようなことを言えば**

自滅につながる(大部分の悪口は、誰かの失敗をサカナに、たわいのないおしゃべりをする程度)

3. 要求を出す

相手になにかを直接頼む = 明確な要求

間接的な要求とは？

= 自分がほしいものだけを述べる

要求がかなうかどうかは、相手の善意にかかっている

Ex. 妻が夫に「土曜の夜に映画に行きたい」と言えば、夫はそれを「土曜の夜に映画に連れて行って」と**受け止めるかもしれない**

→ 要求するときは、あくまでも明確に要求すること

間接的な要求を巧みに使えば優雅にことを運べるだろうが、それには神経を使う。

うっかりすると相手にさらりと流されてしまう可能性がある。

⇒ 単刀直入に要求された場合と同じ受け答えをする

まず、相手の要求に対するフィードバック

次に、応じられる程度を述べる

4. 人をコントロールする

相手の自尊心をくすぐり、それと引き換えにこちらの要求をのませる。

Ex. 判断力に自信のない人の場合

「今はこれを実行するのが賢いと思

われます」

⇒ 相手の言葉がそのまま自分にむけられたものと**思い込まないこと**

そして相手の怒りを発散させること

(∵相手の怒りの原因が、必ずしも自分にあるわけではないから)

②軽視する

・人の努力を軽視して取るに足らない存在として扱う。当事者にその自覚がないこともある。

・死に物狂いで成果をあげた、あるいはわざわざ特別な計らいをしてくれた人に「いつもこうすればいいのに」と言う

・うわべだけの褒め言葉も軽視の表現

・条件付の褒め言葉

→ **誰かを褒めるときは、手放して心の底から褒めること**

(∵100%気に入ることは少ない。気に入らない部分も出てくる。そのプラス・マイナスを平均して言い表しても褒め言葉にはならない)

⇒ プラス・マイナス平均した結果だと思わずにはなく、「こちらへの関心が薄いのだ」と**解釈すること**

③からかい

→ からかったりあてこすりを言ったりすることがコミュニケーションの一部になっているなら、無理にやめることはない。楽しめばよい。気のきいたせりふで周りの人間に楽しんでもらおう。ただしいくら悪気はなくても**節度はわきまえること**。

⇒ からかわれる立場に立たされたら、むっとしたり気を悪くしたりするようなそぶりは**見せないこと**。

(暗に相手を責めることになり、相手はいい気持ちはしないはず)

Ex. 自分は思いやりがないと悩んでいる人

「今の時点では、これをするのが、相手のためではないでしょうか」

→ 自信のなさ悩む人物は、この種の誘いにとっても懐疑的で、それが自信のなさを強調してしまう。

⇒ **誰かになにかをするよう勧められたら、その内容についてよくよく点検すること**

5. 愛情を表現する

上記1~4を除いた、すべて

Ex. いっしょにいられることが嬉しい

Ex. 気持ちを分かち合うことが嬉しい

神から分立された二性の実体が、相対基準を造成して授受作用をなすことにより四位基台をつくろうとするとき、それらが神の第三対象として合性一体化するために、主体が対象に授ける情的力を愛という

→ **相手を否定しようとする気持ちが無い限り、相手に愛情を伝えることはできる！**

⇒ 相手に愛情を届けたければ、自分のことを自慢する、相手を攻撃する、相手に要求を出す、相手をコントロールしようとするといった要素を会話からなくすこと

行間に耳を澄ます訓練

なぜこの人はこんなことを言うのか？

どんな意図が隠されているのか？

⇒ **自分自身に問いかけること！**

日頃から感覚を磨けば、相手の言葉をうまく受け止めることができるようになる

(参考文献18)