

「私の特技は、人の話をしっかり聞くという事です」。テレビから流れてきた声に、慌てて画面をのぞき込んだ。昨秋、岸田文雄首相が総裁選に当選した際のインタビュアーである。政治家は演説をするのが得意な人と思っていたので、「人の話を聞く」ということが意外であり、本当にそうなのかと興味を持つ

ナビゲーター

った。残念ながら総理大臣にお目にかかる機会でもないかぎり、それを実感することはできないのだが、いつも小さなノートを携帯し、それにメモすることを習慣にしておられるのは、国民の小さな声も拾い上げようということなのだろうか。

ところでカウンセラーの役割は、クライエ

産業カウンセラーの現場から

相談者の思いに共感して伴走する

40

話すこと以上に「聴くこと」を大切に

ントの話を「聴くこと」に尽きると言ってもよい。カウンセリングでなくても、最近ではコミュニケーションの上でいかに傾聴が大切かということがクローズアップされている。とてもいいことだと思つと同時に、傾聴がそう簡単ではないことも感じている。

私たち産業カウンセラーが、養成講座で最初に体験することがある。話を聞いてくれる人に向かって、数分間、自分の話をするというものだ。聞き手は、相づちはおろかうなづきもしない。表情ひとつ変えないで、ただそこにいる。もちろん話し手の方も、そういう実習であることはわかっている。にもかか

傾聴から変化が生まれる

わらず、聞いてくれない相手に話し続けていると辛くなってくるのだ。

実は、これに似たことは日ごろの仕事や暮らしの中にもある。上司と部下、同僚、夫婦、親子といった関係の中で、相手が本当に私の話を聞いているのかと思つたことが、一度や二度あるのではないだろうか。会話中にスマートフォンを見ているなどというのほもつての外だが、顔も見ないで適当に返事をされたり、二言三言聞いただけで全部わかったように言われたり。そんなことが何度かあれば「この人は、私の話をちゃんと聞いてくれない人だ」と思ってしまうだろう。

コミュニケーションは言葉のキャッチボールだ。話を聞かない人と信頼関係を築くことは難しい。何か決断を迫られて悩んだり、愚痴を言いたくなったりしたとき、誰かに話しても何の解決にもならない、そんな風に思われるかもしれないが、そうではないと私は思う。現実が変わらなくても、誰かに話すことで客観視できるようになる。気持ちが軽くなるだけでも大きい。

もし周りに話を聴いてくれる人がいなければ、産業カウンセラーがいる。いつも安心感を持ってもらえるよう、私は聴くことのプロでありたいと思つている。

【日本産業カウンセラー協会会員・産業力カウンセラー 澤村育栄】

(火曜日に掲載)

