

# 相手の話を聞くときの コミュニケーション

年下編

たとえばこんなとき…



後輩から仕事の悩みについて話を  
聞くととき



恋愛のことで悩んでいる後輩の話を  
聞くととき

**相手が「感情的なタイプ」か「論理的なタイプ」か、  
2つのタイプによって会話の仕方を変えることがポイント！**

## 感情的なタイプ

全力で共感してオウム返しをするのに加え、バーナム効果を活用して信頼を得る

相手の話に共感したり、オウム返しをしたりして同意しつつ、「あなたは〇〇だね」とあいまいな言葉で信頼を得る。すぐに解決策を提示せず、相手の感情にとにかく同意する。

『バーナム効果』：本当なら誰にでも当てはまるような曖昧な内容であるのに、自分だけに当てはまるかのように思い込んでしまうこと。私たちが〇〇占いなどで「当たっている！」と感じることの多くはこの効果によるものかもしれません。

## 論理的なタイプ

新たに何かを提示するのではなく相手の心にある答えの後押しをする

すでに自分の答えを持っている可能性が高いので相手の立場に立ち、その答えの後押しをする。あくまで先輩・後輩関係なく一人間として、話を聞いているというスタンスを貫きましょう。