

道草だより

兵庫医科大学保健管理センター
職員相談室 2018.3月号

春ですね。毎日お忙しいと思いますが、皆様お変わりございませんか。セルフケアでは、コミュニケーション力を高めることも有効ですが、今回は、コーチング技法から、『効果的な伝え方として、相手の優位感覚に訴える』ということをお伝え致します。

私たちは、ふだん五感を通して物事を知覚しています。しかし、だれもが同じ五感を同じように働かせているのかというと、実はそうではないのです。

例えば、「雨が降ってきた」ということに気がつくのに、

- ・雨が降っているところを見ることで気づく人(視覚)
- ・雨の音が聞こえてきたことで気づく人(聴覚)
- ・頬をぬらす雨の冷たさで気づく人(触感覚)
- ・雨の匂いで気づく人(嗅覚)



など、一つの出来事を、私たちはそれぞれの得意な感覚で知覚しています。これを①視覚優位、②聴覚優位、③身体感覚(触感覚、味覚、嗅覚)優位と呼んでいます。また五感よりも思考の方を優先させる人もいます。これを④言語優位な人と言います。自分と同じ優位感覚を持っている人とは、良好な信頼関係をつくるのが容易に出来ます。自分が得意な表現方法で自然と相手の優位な感覚に訴えることができるからです。これは「その人らしさ」でもあり、表現方法として文章を書く人や、絵を描く人や、歌を歌う人がいるように、さまざまなタイプの人がいるから面白いのです。自分や、相手の優位な感覚を知ることは、より信頼関係のあるスムーズなコミュニケーションをとることができる可能性があります。

それでは、それぞれの優位感覚の特徴について、少しご紹介します。

視覚優位:写真、図など目で見てわかるものを使うと理解しやすい。

聴覚優位:相手の声のトーンに敏感である。声の調子や言葉に反応しやすい。

身体感覚優位:ゆっくりと話してもらう方が好きである。暖かい、ドキドキする、のような身体感覚を表す言葉を用いる。

言語優位:論理的な説明や事務的トーンの方が伝わりやすい。

ここでは、簡単にしかお伝えできないのですが、大切なことは、自分のやり方だけでは伝わりにくい相手がいるということを理解することです。そして、図で示したり、声のトーンや大きさに注意したり、時にはわくわくドキドキといった身体感覚を取り入れ情熱的に話したり、論理的に筋が通っているか考えたりといろいろ工夫してみることです。

『カウンセラーのコーチング術 市毛恵子』

開室日:月曜と金曜の週2日(9:00-18:00) 相談室の場所:総合研修棟6階

予約:開室日にお電話で申し込まれるか、FAXか、メールをお願いします。

◇相談室は、9号館5階に移転の予定ですが、詳細が決まりましたらお知らせ致します。

TEL/FAX:0798-45-6121

メールアドレス:k-harada@hyo-med.ac.jp

(お電話・FAXは外線をお願いします)

相談員 原田 久仁美

