


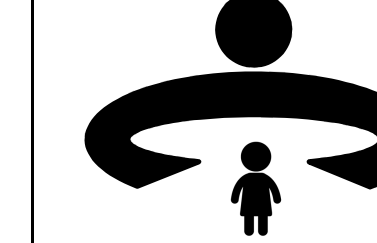


	レベル1:「訊く」 訊問する。	レベル2:「利く」「効く」 利き酒などと同様。判断する。	レベル3:「聴く」 注意して聴く。傾聴する。	レベル4:「聞く」 注意しなくても勝手に聞こえてくる。
相手との位置関係				

能動的 ➔ **受動的**

きく側のスタンス	「お前をコントロールしてやる」	「取引をしよう」	「話したい事があったら話して」	無意識に包んでいる状態
きかれる側の気持ち	「なにそれ、こわい」	「利害が一致すれば動こう」	「安全な相手、空間だ」	「私の全てを知って、見出してほしい」
きかれる側が動く時	恐怖に支配された時	好奇心、欲が動いた時	安心安全と信頼した時	存在を認識して欲しい時
キーワード	相手の軸を折る	Win-Win	一体	世界観

関係を構築するために	<ul style="list-style-type: none"> 相手を無視して、自分のニーズを通す 脅迫や恫喝、相手の弱みを握る 	<ul style="list-style-type: none"> 互いの利害が一致する提案をする メリットを提示し興味を引く 	<ul style="list-style-type: none"> 共感し、相手を裁かない 相手が心を開くまで、じっくり構える 	<ul style="list-style-type: none"> 相手の世界観を拡張する 相手の「知らない自分」が見えている
関係の破綻	訊き手が相手よりも弱くなった時	取引の破綻	信頼の破綻、コントロールを感じた時	提示していた世界が瓦解、縮小、拡大

きき出せる情報、内容	恐怖から解放されるための最低限情報。	相手が意識出来ていて、取引に関係のある情報。	相手が話したい全ての情報。まれに相手が気づいていなかったこと。	聞く側の質問によっては、全て。
キーとなるもの	圧倒的な力の差。相手の弱み。	提案内容。共通のメリット・目的・敵。	痛みと快樂の共有。時間。	聞き手のあり方。世界観。
典型的な存在	国家権力、アウトロー	一般商取引	真のカウンセラー	真のリーダー的存在

適しているシチュエーション	時間が限られていて、力関係に圧倒的な差があり、相手との関係よりも目的を優先させる時。後になってから相手が理解できればいい時。	相手とフラットな関係を築きたい時。プレゼンなど、多対一で選ばれる必要がある時。	時間があり、相手との関係を向上させたい時。一対一で向き合える空間がある時。互いに気づいていない内心を深堀りする時。	聞き手が、相手が見えているビジョン以上のものが見えている時。シチュエーションに関係ない場合も多い。
適していないシチュエーション	相手の信頼を損ないたくない時。力関係に差がない時は機能しにくい。	取引条件が思いつかない時は機能しない。	冷めた第三者の目がある時は難しい。聴く側に少しでも邪心があると機能しない。	互いに敬意を払っていないと機能しにくい。少なくとも、聞く側は尊敬される必要がある。
長所	うまくハマると、効果が最速の時がある	行動をうながせる	相手との関係性が良好になる	関係構築が出来れば、なんでも聞ける
短所	信頼関係などのリカバリーが大変	メリット提示には、中毒性がある	聴き手が知りたい事を聴けない。時間	崇拜されてしまう可能性

きき方の例、スタンス	「教えろ！」 「さあ、話さない」	「出来るとしたら？」	相手の言葉のオウム返し。	相手から本質的言葉を引き出す。
	「言う通りにしないと・・・」	「じゃあ、こういう案はどうだろう？」	適切な相槌。先をうながす言葉。	基本、無言。たまに短い質問。
	精神的・肉体的痛みをチラつかせる。	精神的・実質的快樂をチラつかせる。	相手の精神的快樂を優先する。	痛みや快樂は、どうでもいい。
	フォーカスは、訊き手100%	フォーカスは、50:50が理想。	フォーカスは、相手100%が理想。	フォーカスは、世界・原則。
	訊き手の利益がゴール。	合意がゴール。	ゴールを設定しない。	ゴールを理解しつつ、とぼける。
相手の世界を侵略する。	相手と自分の世界の接合点を探る。	相手の世界に溶け込む。境界をなくす。	相手に新しい世界を提示する	