

対人スキルの柱12

対エクスプレッシブタイプの正しい傾聴法

●エクスプレッシブタイプ (直感型 / 感覚派)

- ・チャレンジ精神旺盛
- ・明るく社交的
- ・頭よりも体が動く



■著作権について本冊子と表記は、著作権法で保護されている著作物です。本冊子の著作権は、発行者にあります。本冊子の使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

■使用許諾契約書本契約は、本冊子を入手した個人・法人(以下、甲と称す)と発行者(以下、乙と称す)との間で合意した契約です。本冊子を甲が受け取り開封することにより、甲はこの契約に同意したことになります。

1. 本契約の目的: 乙が著作権を有する本冊子に含まれる情報を、本契約に基づき甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。
2. 禁止事項: 本冊子に含まれる情報は、著作権法によって保護されています。甲は本冊子から得た情報を、乙の書面による事前許可を得ずして出版・講演活動および電子メディアによる配信等により一般公開することを禁じます。特に当ファイルを第三者に渡すことは厳しく禁じます。甲は、自らの事業、所属する会社および関連組織においてのみ本冊子に含まれる情報を使用できるものとします。
3. 損害賠償: 甲が本契約の第2条に違反し、乙に損害が生じた場合、甲は乙に対し、違約金が発生する場合がございますのでご注意ください。
4. 契約の解除: 甲が本契約に違反したと乙が判断した場合には、乙は使用許諾契約書を解除することができるものとします。
5. 責任の範囲: 本冊子の情報の使用の一切の責任は甲にあり、この情報を使って損害が生じたとしても乙は一切の責任を負いません。

今回はエクспレッシブタイプに対する
正しい傾聴法を解説していきます！

ではさっそくいきましょう！

◎笑顔や相づちといった反応が命

エクスプレッシブタイプの方は
感情表現豊かで話したがりなので、

会話の間に気まずくなるということは
ほとんど起こりません。

内向的な人にとっては
比較的話しやすいと感じるでしょう。

ただ、その分、
聞き手であるあなたの反応が
より大事なポイントとなってきます。

真剣に耳を傾けるというよりは、
わかりやすくリアクションしてあげる
というのがポイントですね。

反応を伝えること自体が大事なので、

リアクションの内容はそこまで深く考えなくても大丈夫です！

なぜなら、抑えるべきポイントは相手の「話したい欲」を加速させることだから。

エクスプレッシブタイプは話せば話すほど承認欲求が満たされていくんですよね。

なので、こちらがすべきは話しやすい環境を整えてあげること。

この目的を達成するための手段として笑顔や相づちといったリアクションが大事になるわけです。

◎そういうノリ、苦手なんです…

さて、リアクションと聞くと
アレルギー反応が出る人も
いると思います（笑）

でも大丈夫。

実際僕は超内向的な性格で、
ワイワイ社交的に振る舞ったり
オーバーリアクションを取るのが苦手な
コミュ障人間なんですが、

リアクションというのは何も
別にコミュ力お化けのような
大げさな反応を目指す必要はないのです。

考えてみてください。

例えば、
いつもうるさい人が
ほんのちょっと静かなだけで

「あれ、今日はなんか落ち着いてるな」
と思いますよね。

それが例え他の人に比べたら
まだうるさいレベルだったとしても。

逆に、
いつもは物静かな人が
少し微笑んで話をしているだけで

「あれ、今日はなんかテンション高いな」
と感ずるはずず。

ただいつもよりほんの少しだけ
微笑んでいるだけなのに、ずす。

つまり、あなたが無理やりコミュ強っぽく
元気ハツラツキャラを演じなくても

“いつもの自分”に対して
テンションゲージを1つ上げるだけで

相手はちゃんとその変化を
感じ取ってくれるわけです。

エクスプレッシブタイプに対する
リアクションはこれだけで十分。

相手目線はもちろん大事ですが、
それより何よりあなた自身が疲弊しない
コミュニケーションを目指しましょうね！

◎ミラーリングのテクニックを駆使しよう

エクスプレッシブタイプはある意味
単純と言うか素直な性格なので、
ミラーリングが効果を発揮します。

ミラーリングの”ミラー”は”鏡”。
つまり、相手の行動を鏡のように真似て
親近感を与える手法のことです。

露骨にやると不自然なのですが、
コツとしては”表情のミラーリング”を
意識してみてください。

楽しそうに話していたら
その笑顔をミラーリング。

真剣そうに話していたら
その真剣な顔をミラーリング。

ミラーリングはエクスプレッシブタイプへの
ラポール（信頼関係）形成においては
超重要な心理テクニックなので、

ぜひ活用/実践してみてくださいね！

★まとめ★

◎話したい欲を満たしてあげるのがポイント

▶笑顔や相づちで聞き手の役割を果たそう

◎コミュ強の反応は目指さなくていい

▶「いつもの自分+2割増」のテンションゲージを意識してみよう

◎表情のミラーリングが有効

▶相手の表情や雰囲気や鏡の真似ることで、話を聞いている姿勢が相手に伝わる