

地方経済情報 Weekly No. 429

「関係性」は築けていますか？

～コミュニケーションの大前提「ラポール」とは～

1. コミュニケーションの大前提「ラポール」

ラポールとは一言でいうと、相手との信頼関係のことです。ラポールを築けるかどうかは、ビジネス、人間関係、ひいては人生で、手にする結果が変わるほど極めて重要なものです。

脳科学に基づくNLP (Neuro Linguistic Programming) では、「ラポールを築くことはコミュニケーションの大前提」と言われるほど重要視されており、仕事で成果を出している人たちや、人生が充実している人たちは、ラポールを大切にしています。

2. 説得力や影響力を高めるスキル「ラポール」

相手との間にラポールが築けていないと、アイデアや提案、想いは伝わりません。相手に対する説得力や影響力が生まれず、「良い提案をしても受け入れてもらえない」「ギクシャクした人間関係」「指示や話を聞いてくれない」といった状態になってしまいます。つまり、一方的な指示、報われないコミュニケーションになるということです。

反対にラポールが構築されると、本音の部分が話せるため、心理的に提案や意見が受け入れられやすくなります。つまり、ラポールを構築すると、相手に対する説得力や影響力が高まります(図表1)。

3. 現代のビジネスで大切な「コミュニケーション」

現代のビジネスシーンでは、個人の力だけで完結できることは少なく、いかにチームメンバー、他者を巻き込めるか、関係性構築の重要性は高まるばかりです。組織間、チームが連携する際、大切になるのが「コミュニケーション」です。当研究所は、ラポール構築をはじめ脳科学に基づくNLPを活用し、コミュニケーションや関係性に特化した企業内リーダー向け講座を提供しています(図表2)。興味のある方はご連絡ください。

[図表1] ラポールの効果

効果

- ・部下の面談やカウンセリング、コーチングの場面での信頼感や安定感が高まる。
- ・セールスの場面において成約率が高まり、紹介やリピート購入が増える。
- ・会議やプレゼンで説得力や影響力が高まり評価が上がる。
- ・特に初対面で、ムリなく、コミュニケーションを進めることができるようになる。

[図表2] ラポール構築の手法

ラポール構築とは？ 全米NLP協会認定

心が通じ合い、互いに信頼し、相手を受け入れている状態を築くこと

ラポール構築の4つのテクニック

<p>① キャリブレーション</p>  <p>表情や雰囲気、姿勢などを細かく観察し、相手の心理状態を探る</p>	<p>② バックトラッキング</p>  <p>相手が会話のなかで使った言葉をそのまま返す</p>
<p>③ ミラーリング</p>  <p>相手の動作を鏡のように真似して、親近感を抱いてもらう</p>	<p>④ マッチング</p>  <p>相手の声の大きさや話すテンポ、声のトーンなどを合わせる</p>

テクニックの根幹に、相手に興味・関心を持ち、価値観や思考により添ったりすることが信頼関係の構築には必要

お問い合わせは
コチラ
sdgs@reri.or.jp



担当：部付部長 松永雄亮

資料：当研究所