

相手の目を見て話をする

部下と話をするときには「**相手の目を見て話をする!**」、大事なことですがなかなかできていないことが多いのではないのでしょうか。コロナ禍の中そうは云っておられない!今はリモートの時代でしょと云われそうですが、リモートであっても目を見るというのは基本的なことだと思いますので、リアルな場面で、パソコンの前で、どうだったか、年の締めくくりに当たって、この1年、果たしてどうだったか振り返ってみてはいかがでしょうか。

「**目は口ほどにモノをいう**」と、よく言われます。

目を見て話すことによって表情などから言葉の裏にあるものが見え、相手の気持ちが見えてきて課題解決をする為の大きな判断材料になります。「**見抜く力**」を養うことになります。

上司がいい加減な姿勢で聞けば、部下もいい加減な姿勢で報告をすることになり、そんな報告には様々な問題や欠陥が生じ、的確な指示や判断ができなくなります。

適切な指示や仕事は、適切な報告から生まれるものです。報告はメールや書いたものだけでは微妙なニュアンスが伝わらないことがあります。

人間には温度があります。熱意や思い、あるいは意思や反発心といった心情が合わさって人間の温度になってきます。この温度を伝えるために顔を合わせ、目を見て話すことが大切だと思います。

部下の日頃の考え方を掌握するために、朝礼などで「**所感を話す機会**」を設けて聞くことも、職員同士の、チームの、「温度」を感じることが出来る貴重なものになります。

表には出てこない、声なき心の訴えを聞いてやれてこそ、その人の上司だと思います。



長嶺 堅二郎