“ちゃんとポジティブ”な伝え方　「この人と働いていたい」と思われるコミュニケーション　１２の原則

Authentics Marketing & Management

4つの柱	12の原則：意識すること	36の実践法：徹底して実行すること			パワー・フレーズ例
I. 信頼されるためのコミュニケーション	原則 1. 責任を持つ姿勢を示す	まるで他人事	ではなく	目的を担う立場で語る	「〇〇の実現のために、やっています」
		漠然であいまい	ではなく	具体的で明確	「〇〇までに、〇〇します」
		言い訳	ではなく	状況と計画の説明	「原因は〇〇だったので、〇〇をこれからやります」
	原則 2. 「自分の考え」を発信する	様子伺い	ではなく	積極的に発言	「他もあると思いますが、私が思うのは……」
		ご機嫌取り	ではなく	本音の考え	「私の考えを言っていいでしょうか……」
		摩擦回避	ではなく	違うことも言い出す	「少し違う考えがあるのですけど……」
	原則 3. 常に「最善の成果」のために発言する	その場しのぎ	ではなく	本質的解決	「本当に成功させるためには…」
		問題放棄	ではなく	現実直視	「これは何とかしないといけないですね」
		妥協	ではなく	重要点へのこだわり	「この点が勝負どころですね」
II. 相手と周囲を尊重するコミュニケーション	原則 4. 同じ目的の仲間として話す	一人で決めて指示・依頼	ではなく	相談して決める	「進め方を一緒に決めましょう」
		攻撃・非難	ではなく	改善のステップ	「こうするとこれからは良くなりますよね」
		勝ち負けをつける	ではなく	一緒に最善を見つける	「目的は〇〇ですから、一緒に何が最善か考えましょう」
	原則 5. 相手の考えを大切にする	自分の考えだけ	ではなく	違いの受け止め	「なるほど」
		聞いた分で判断	ではなく	考えを引き出す	「詳しく教えて」
		聞いてお礼だけ	ではなく	検討結果を返す	「検討して、こう活かしました」「こういう理由で活かせませんでした」
	原則 6. 相手を認める	あたりまえ	ではなく	努力や貢献を肯定し感謝	「〇〇がありがたいです」
		過度な心配	ではなく	経験や能力を信頼	「ここはあなたを信頼しています」
		ただオッケーで済ませる	ではなく	良いことは積極的に褒める	「〇〇がよくできていますね」
III. 相手と周囲を前向きにするコミュニケーション	原則 7. 明るい未来を語る	現状を悲観	ではなく	これからの可能性に焦点	「〇〇ですから、可能性はありますよね」
		しょうがない	ではなく	理想	「私たちの理想は…」
		ノルマ感	ではなく	ワクワク感	「これが実現できたら本当にいいですよね」
	原則 8. 良い面を取り上げる	問題点だけ	ではなく	光るところ・良い兆候も語る	「こんないい点もあります」
		反省だけ	ではなく	次のための学び	「次につながる今回の重要な学びは、これです」
		不足だけ	ではなく	手応えも	「〇〇ができたのはすごいですよね」
	原則 9. 意味を伝える	作業のお願いだけ	ではなく	何のための仕事か	「この仕事は〇〇に役立つんです」
		大変さだけ	ではなく	役割の意義	「あなたがいるから、〇〇が成り立っています」
		あなたに頼むしかない	ではなく	あなたのチャンス	「これは、あなたのチャンスです」
IV. 前に進めるコミュニケーション	原則 10. 相手が踏み出すのを助ける	最初から高い壁	ではなく	ハードルを下げる	「まずはこの部分から始めましょう」
		難しさの強調だけ	ではなく	自信をもたせる	「あなたなら大丈夫だと私は思います」
		突き放す	ではなく	援助の約束	「私がサポートしますから」
	原則 11. 問題を解決するアイデアを生み出す	過去踏襲	ではなく	違うアプローチ	「ちょっと違うアプローチで」
		自分だけ	ではなく	周りからアイデアを集める	「どう思いますか？ 何かいいアイデアはないですか？」
		完璧な解決	ではなく	たたき台を出す	「たたき台ですが…」
	原則 12. 次の一歩を決めて終わる	先送り	ではなく	その場で結論	「今日の結論は…」
		指示待ち	ではなく	自分のやることを申し出る	「これを私がやりましょうか」
		オープンエンド	ではなく	次の約束	「では、次に集まるのは…」

© 2026 Makoto Takada. Published by Authentics Inc. All Rights Reserved. 本資料は書籍購入者向けの補足資料です。個人での学習・実践にご活用いただけます。無断転載・再配布・商用利用はご遠慮ください。