

## Listening is Underrated #1

Many of us want to be better at communication.	コミュニケーションが上手になりたいと思う人は多い
Indeed, it is at the center of human relationships,	実際、それは人間関係の中心だ
and it also accounts for a large proportion of professional success.	また、職業上の成功の大部分を占めるものでもある
A great conversation becomes a precious piece of memory,	素敵な会話はかけがえのない記憶の一欠片になり
which perpetually illuminates one's heart	その人の心を永遠に照らす
for the rest of his or her life.	残りの人生を通じて
Then what does it mean to be a great conversationalist?	では、会話上手であるとはどういうことだろうか？
Many people associate this quality with abilities to talk;	多くの方は、この資質を話す能力と結びつけて考える
a knowledgeable person persuasively stating opinions,	説得力のある意見を述べている博識な人物
a man of confidence bringing laughter with a witty joke,	機知に富んだ冗談で笑いを生む自信に溢れた人物
or a charismatic presenter inspiring a large audience.	あるいは大勢の聴衆を奮い立たせるカリスマ的なプレゼンター
However, we hugely underestimate the importance of listening.	しかし、我々は聴くことの重要性を大いに過小評価している
Actually,	実際のところ
good communication is a lot more about how well you listen	良いコミュニケーションは、どれだけよく聴けるかにかかっている
than how well you talk.	どれだけ上手く話せるかより
Deep down, all of us want to be heard, cared, and understood,	心の底では、誰もが話を聞いてもらい、気遣われ、理解されたい
and we get fulfilled, energized, and motivated when we feel so.	そのように感じられたときに満たされ、活力が湧き、動機を感じる
Why is true listening so powerful?	真の傾聴はなぜそれほど有効なのか？
How can we develop our qualities as good listeners?	どうしたら良い聞き手としての資質を伸ばせるだろうか？

## Listening is Underrated #2

<u>The values we can give and receive through conversation can be classified into two categories; informational value and emotional value.</u>	会話を通じて授受することができる価値は次の2つの価値に分類できる
<u>The former includes useful advice, an objective opinion on a particular situation, and even about great books and restaurants.</u>	情動的価値と感情的価値だ 前者に含まれるのは、有益な助言や特定の状況に対する客観的な意見やさらには良い本やレストランなどの情報（も含まれる）
<u>The latter is psychological satisfaction derived from being approved, sharing love, building trust, and feeling heard.</u>	後者は心理的な満足感だ 承認され、愛を分かち合い、信頼を築き、耳を傾けてくれたと感じることから生じる
<u>Informational value can be tricky because it is appreciated only when it's truly asked for.</u>	情動的価値は厄介なことがある なぜなら、本当に求められている場合でない限りありがたくないからだ
<u>In fact, it often ends up as a way of boosting one's ego.</u>	実際、多くの場合、自分の自尊心を高める手段に成り果ててしまう
<u>When we give information and advice to others, we believe we do this for the sake of others.</u>	他者に情報や助言を与える際 相手のためにやっていると思いがちだ
<u>In many cases, however, it is subconsciously about proving one's knowledge, capability, and significance.</u>	しかし、多くの場合 無意識に自分の博識さ、有能さ、重要性を証明するための手段になっている
<u>We should not give in to the temptation to prove ourselves.</u>	自分自身の価値を証明したいという誘惑に屈してはならない
<u>Instead, we need to put ourselves aside to figure out what they really want.</u>	そうではなく、自分自身のことは脇に置く必要がある 相手が本当に何を求めているのかを理解するために
<u>For example, when somebody says "I just lost my job," it is certainly not a good idea to start counseling on the next job hunting.</u>	たとえば、誰かが「仕事を失ったんだ」と言ってきたときに 次の職探しについてのアドバイスを始めるのは避けたほうが良いだろう
<u>People usually aren't looking for solutions from you anyway. They just want a sounding board.</u>	人は往々にして解決策は求めていないものだ 壁打ち相手が欲しいだけなのだ
<u>Moreover, you will shut off their heart as soon as you start telling them what they should do.</u>	さらに、相手の心を閉ざすことになるだろう 何をすべきかアドバイスをし始めた途端に
<u>Even if they seek advice, they want it only from whom they trust and respect.</u>	仮にアドバイスを求めていたとしても それは信頼し尊敬する相手からの助言だけだ
<u>No matter how sound the advice may be, it holds no value if the person receiving doesn't feel like incorporating it.</u>	どれだけ助言が的を得たものに思えても まったく価値がない 受け取る側が取り入れてみようという気持ちにならなければ
<u>Giving advice is far less important than building trust, and trust arises when they feel heard.</u>	アドバイスをすることより信頼を築くことの方がはるかに重要であり 信頼は、耳を傾けてくれたと感じることから生まれる

### Listening is Underrated #3

<u>Many of you have already heard a lot of tips to be a good listener,</u>	良い聞き手になるための様々なコツを聞いたことがある人も多いだろう
<u>such as nodding, smiling, looking the person in the eye,</u>	たとえばうなづいたり、微笑んだり、相手の目を見たり
<u>repeating back what you heard.</u>	聞いたことをオウム返ししたり
<u>However, it would be better to forget all of these.</u>	しかし、これらはすべて忘れたほうがいい
<u>There is no reason to learn how to show that you are paying attention,</u>	注意を向けていることを示すための方法を学ぶべき理由などない
<u>if you are, in fact, paying attention.</u>	あなたが本当に注意を向けているのであれば
<u>Good communication is not about tips and techniques.</u>	良いコミュニケーションは、コツやテクニックどうこうの話ではない
<u>It is about your internal stances.</u>	心構えの問題だ
<u>If you really are interested in the subject or the person you are listening to,</u>	あなたがそのトピックや耳を傾けている相手に本当に興味があれば
<u>you will naturally come up with intriguing questions.</u>	自然と興味深い質問が思い浮かぶだろう
<u>If you truly believe that there must be something to learn from the conversation,</u>	その会話から何か学べることがあると本当に思っていれば
<u>you will spontaneously look up and your facial expressions will be vibrant.</u>	自然と視線も上がり、表情も生き生きするだろう
<u>Conversationalists listen well</u>	会話上手が聞き上手なのは
<u>simply because they want to understand, connect, and grow.</u>	純粹に理解し、つながり、成長したいと思っているからだ
<u>On the other hand, when you lack curiosity and respect,</u>	一方で、好奇心や敬意を欠いていれば
<u>any techniques will be useless.</u>	どんなテクニックも役に立たないだろう
<u>No matter how much you nod or smile,</u>	どれほど頷いたり微笑んだりしたところで
<u>it will come off as false,</u>	嘘っぽくなるだろう
<u>and the conversation will end up in failure.</u>	そして会話は失敗に終わるだろう
<u>If you want to change something,</u>	何かを変えようと思うのであれば
<u>you would not like to look for another skill</u>	また1つ新しい技術を学ぶのは得策ではない
<u>that helps you pretend to be a good listener.</u>	良い聞き手であるフリをするのに役立つ（技術）
<u>Rather, you need to develop a self</u>	むしろ、次のような自分自身を築くべきだ
<u>that is sincerely curious and respectful to various lives and values of others.</u>	他者の様々な人生や価値観に心から興味と敬意を抱ける（自分自身）
<u>Good listening is not about waiting patiently</u>	聞き上手であることは、我慢して待つことではない
<u>for the lips of the speaker to stop moving so you can talk.</u>	話し手の口の動きが止まって自分が話し始められるのを（待つ）
<u>It radiates naturally from your attitudes with genuine interest and curiosity.</u>	真の関心と好奇心からくる態度から自然とにじみ出てしまうものだ

## Listening is Underrated #4 1/2

<u>Alongside respect and curiosity,</u>	敬意や好奇心と併せて
<u>good listeners have cognitive flexibility.</u>	聞き上手は、認知的な柔軟性を持っている
<u>They are not uncomfortable with cognitively complex situations.</u>	かれらは認知的に複雑な状況でも不快に感じない
<u>They are able to cope with contradictory ideas and gray areas,</u>	対立する考えやはっきりしない状況にも対処できる
<u>and don't jump to easy solutions or simple answers.</u>	そして簡単な解決策や単純な答えに飛びついたりしない
<u>When faced with complicated topics</u>	複雑なトピックに直面すると
<u>where both pros and cons make sense to a certain extent,</u>	賛成・反対両方の意見にそれなりの理がある
<u>such as debate on nuclear power generation and accepting immigrants,</u>	たとえば原子力発電や移民受け入れの是非など
<u>they can patiently listen to arguments on both sides</u>	聞き上手は双方の主張に辛抱強く耳を傾けることができる
<u>without hastily reaching extreme conclusions.</u>	早急に極端な結論に飛びつかずに
<u>Therefore, when someone says "I just lost my job,"</u>	そのため、たとえば誰かが「仕事を失ったんだ」と言ったときに
<u>good listeners don't rush to conclude what he feels about it.</u>	聞き上手は、話し手の感情を決めつけることはない
<u>Instead, they attentively try to understand the context</u>	代わりに、かれらは状況を注意深く理解することに努める
<u>as well as what he himself feels about the experience.</u>	また、話し手自身がその経験についてどう感じているのかを
<u>He might feel miserable or sad,</u>	話し手は、みじめさや悲しみを感じているかもしれない
<u>but he might possibly feel free</u>	しかし、もしかしたら解放感を感じているかもしれない
<u>from unfriendly relationships at his previous workplace,</u>	前職のギスギスした人間関係から
<u>or excited about new opportunities.</u>	あるいは、新しい機会にワクワクしているのかもしれない
<u>We don't know until we listen with our mind to a blank slate.</u>	心を白紙にして聞いてみない限り、本当には分からない

## Listening is Underrated #4 2/2

<u>This cognitive flexibility comes from their quality</u>	この認知的な柔軟さは、かれらの次の能力に根ざすものだ
<u>to observe themselves objectively.</u>	自分自身を客観的に観察する（能力）
<u>They are constantly asking themselves</u>	かれらはつねに自分自身に問いかけている
<u>whether they understand correctly or not.</u>	「正しく理解できているかどうか」と
<u>They also remain open to the possibility</u>	また、かれらは次の可能性を受け入れる姿勢を持ち続けている
<u>that they might be wrong in a certain topic,</u>	あるテーマにおいて自分の理解が間違っている（可能性）
<u>or at least not entirely right.</u>	あるいは、少なくとも完全に正しくは理解していない（可能性）
<u>Skillful listeners have been exposed to various values and opinions,</u>	聞き上手はこれまでに様々な価値観や意見に晒されてきた
<u>including even ones against their favorite beliefs.</u>	自身のお気に入りの信条に反する意見も含めて
<u>As Julius Caesar put it,</u>	ユリウス・カエサルが言ったように
<u>people tend to believe what they want to believe,</u>	人々は信じたいことを信じる傾向がある
<u>and they often reject opposite opinions almost instantly.</u>	そしてしばしば反対意見を即座に拒絶してしまう
<u>It is not that easy to listen to and consider different opinions.</u>	異なる意見に耳を傾けて考慮するのは簡単なことではない
<u>However, good listeners have chosen to listen to opposing viewpoints</u>	しかし、聞き上手は対立する見解にも耳を傾けることを選択してきた
<u>as they know it is necessary for growth.</u>	それが成長に欠かせないということを知っているからだ
<u>In other words, they are essentially generous and humble,</u>	言い換えれば、かれらは本質的に寛容で謙虚なのだ
<u>and always looking for a room to grow.</u>	そして常に成長できる余地を求めている
<u>After hearing all of these,</u>	これらを聞いて
<u>if you believe “yes, I’m really good at this,”</u>	「うん、自分はよくできている」と思ったなら
<u>you are very likely not.</u>	そうではない可能性が非常に高い

## Listening is Underrated #5 1/2

One more time to remember;	大事なのでもう一度言う
good conversation is	良い会話とは
a lot more about how well you listen and understand	どれだけよく聞き、理解できるかにかかっている
than how well you speak.	どれだけ上手く話せるかより
It is quite challenging	それは容易ではない
because most of us don't listen with the intent to understand.	なぜならほとんどの人は理解しようという意図で聞いていないからだ
We often listen with the intent to reply. *	我々はしばしば、「返答しよう」という意図で聞いている
We are often occupied with the concern about what to say next,	我々は「次に何を言おうか」という懸念で頭がいっぱいになる
but our cognitive resources should be used	しかし、我々の認知力のリソースは次のことに使われるべきだ
to understand and empathize.	理解し、共感するために
With respect and genuine interest,	敬意と心からの関心を持って
we empty our cup and let them fill in the cup.	自分のコップを空にして、相手にコップを満たさせるのだ
When we do open our mouths,	口を開いて何かを言うのであれば
our words should be intended to build a better understanding,	より良く理解するという意図で言葉を発するべきだ
such as inquiring the detailed context,	たとえば詳細な文脈について問うたり
making sure we understand correctly,	自分が正しく理解しているかを確認したり
and asking them how they feel or interpret it.	相手がどのように感じたり解釈しているのかを尋ねたり
When you hear your friend say "I lost my job,"	あなたの友人が「仕事を失ったんだ」と言ってきたら
you should not start giving unwanted advice,	望んでいない助言をし始めるべきではないし
much less talking about the time you lost your job.	まして自分が職を失ったときの話をし始めるのはもってのほかだ
It is not your turn,	あなたが話す番ではないし
and it is not about you.	今はあなたについて話しているのでもない
True listening requires setting aside oneself.**	真の傾聴には、自分自身を脇に置くことが必要だ

## Listening is Underrated #5 2/2

Listening attentively is never about sacrificing ourselves or holding ourselves back from talking with patience.

Rather, true listening benefits both sides.

People build trust when they feel they are heard.

It is not only beneficial in friendships and family relationships, but also in the context of business.

As you are a colleague or a boss, it leads to better security and communication in your team, and thus, greater performance and productivity.

Whether in private or professional lives, good listeners will find themselves in the midst of warm, trustful and heartfelt connections with people whom they genuinely love and respect.

Can there be anything more fulfilling than that in life?

Most importantly, the more people listen sincerely to each other, the more we treat each other with humanity, and eventually, the better the world is going to be.

注意深く聴くことは、決して自己犠牲をするということではない  
自分を抑え込んで話すのを我慢することでもない

むしろ、真の傾聴は双方にとって有益だ

耳を傾けてくれたと感じられたときに信頼が築かれる

交友関係や家族関係において有益なだけではなく  
仕事の場面でも有益だ

同僚や上司として

チーム内でのより良い心理的安全性や意思疎通につながり  
結果、高いパフォーマンスや生産性につながる

仕事であれプライベートであれ

聞き上手は自分自身が次の状態にあることに気づくだろう

温かい、信頼できる真心のある人間関係に囲まれていることに  
心から愛し尊敬できる人々との

人生においてこれ以上に満たされることがあるだろうか？

なによりも、人々が互いに真摯に耳を傾け合うことで  
人々はより慈愛をもって互いに接することができ

結果的に、よりよい世界になっていくだろう

\*Stephen Covey

\*\*M. Scott Peck