

オンライン会議での関係構築に使える
ラポール形成の手法5選



ラポール形成とは？

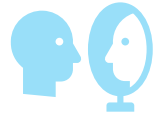
ラポール (rapport) : 相手との関係性、信頼関係

ラポール形成とは元々は心理学の用語で、カウンセラーと相談者の間で築かれた、**相手を信頼して打ち解けた状態**を指します。

オンライン会議が浸透し、信頼関係の構築が難しくなってきました。そのような背景もあり、オンライン会議でも使える、ラポール形成の手法が注目されています。

ラポール形成の手法5選

ミラーリング



相手に合わせた行動をすること

表情や仕草などを合わせることによって、相手に親近感を持たせるのに有効

マッチング



相手に合わせた話し方をすること

話すスピードや声のトーンを合わせることによって、相手に親近感を持たせるのに有効

バックトラッキング

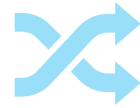


相手の言葉を用いて反応すること（オウム返し）

相手に安心感を与え、より話を促す効果がある
例) 相手:〇〇が大変です → 自分:〇〇が大変なんですね

ラポール形成の手法5選

リフレーミング



相手の欠点をポジティブ表現で言い換えること

ポイントは、言い換えにより新しい視点や気づきを与えること

例) 相手:自主性がないんです → 自分:他人を尊重できるんですね

ザイアンス効果



接触頻度を増やすこと

接触時間よりも接触頻度を増やすと好意が高まるといった心理効果

1時間を1回よりも30分を2回の方が好意が高まり、心的距離が縮まる

オンボーディングやエンゲージメントに関する WEBセミナーのご案内

Discover HR HR OnBoard NEXT 紹介セミナー

活躍社員の“びっくり退職”防止
今注目の「リテンション・マネジメント」とは



“21年新卒”を迎える前に
知っておきたい！
イマドキ社員の離職を防ぐ
オンボーディング

en エン・ジャパン

Copyright(c) 2020 en-japan Inc. All Rights Reserved.



セミナー詳細・申し込みはコチラ

<https://lp.on-board.io/webinar2020.html>