

■ **自分を固定して相手を動かすのではなく、  
相手を中心に自分が動け**

修正： 2023.06.01

投稿： 2023.06.01



## ●自分を固定して相手を動かすのではなく、

### 相手を中心に自分が動け①

男女の関係、あわよくば、  
同じタイミングでお互いに飽きればいいものですが、  
残念ながら、そうはいきません。  
どちらか一方がどちらか一方を捨てるものです。  
同じタイミングで同じ感情になれば、どれだけ楽か…。

//-----

さてさて、本題ですが、

「新卒採用においては、どの企業も学生に、  
コミュニケーション能力を求めている」

と報告されておりました。

理系学生を積極的に採用している技術系の会社なら、  
「コミュカよりも専門知識！」と来るかと思いきや、  
「教養よりも協力！」の採用方針で、他人と上手く  
協力できるかどうかを重視している、とのことでした。

だからこそ学生は、面接の場で、

「私にはコミュニケーション能力があります！（`・ω・´）」

と主張するわけですが、その根拠としているものは、

「私には友達がたくさんいるからっ！（>\_<）」

ということであったりします。しかし、

「友達を作る力」と「協力する力」は、

実は、似て非なるもの

「友達」というのは、たまたま自分と意見が合い、  
自然と仲良くなっていった関係です。これに対して、  
例えば職場の人間関係であれば、仲の良い悪いに関係なく、

何か目的があって繋がっていきます。

つまり、職場の人間関係においては、  
いかに自分が**役立つか(使ってもらうか)**ということと、  
いかに他人を**役立たすか(使うか)**という視点が必要になるのです。

### 友達をそんな目では見ませんか？

しかし職場の関係はそんな関係なのです。

(続)

//=====//

## ●自分を固定して相手を動かすのではなく、 相手を中心に自分が動け②

相手が友達であろうが、同僚であろうが、  
自分の子供であろうが、お客様であろうが、  
どっちが**偉い**とか**偉くない**とかに関係なく、  
**相手目線**になって接していきたいものです。

「**相手目線**」とは簡単に言うと

「**相手に共感する**」ことです。もしくは、

共感してもらえるように立ち振る舞うことです。

例えば、お客様との関係であれば、

お客様の「で？」を「おっ！」に変えて、

お客様の「ふーん」を「そうかつ！」に変えて、

お客様の「つまり？」を「なるほどっ！」に変える、

たったこれだけのことです。これを目指します。  
そのためにやるべきことは、相手への**理解**です。  
相手に理解を求めるのではなく、逆に、  
率先して相手を理解していくことです。

たったこれだけのことですから、  
相手を操る心理テクニックだのなんだのと、  
理論じみたことを勉強する必要はありません。  
見るべきは理論ではなく**相手**です。

効果のあるものは**単純**です。その方法は昔からあり、  
みんなその方法を知っています。これに対して、  
新しく出てきた方法は効率的です。流行りです。  
楽しんで得できそうな感じがして、なんだか期待ができます。

しかし、人間は機械ではありませんから、  
**効率的なやり方では人間関係を壊しかねません。**

コミュニケーションの“王道”は相手への「**共感**」です。  
**自分を固定して相手を動かそうとしない**ことです。  
つまり、**一方的に相手を変えよう**としないこと、です。

(続)

//=====//

## ●自分を固定して相手を動かすのではなく、 相手を中心に自分が動け③

よく職場では、「売って、売って、売りまくれ！」

と、何かと売ることだけに着目して、  
営業目標が立てられます。となれば、

「では、どうすれば売れるのか…」

と方針を練ることに始まり、そこから、

「では、どうすれば買ってもらえるか…」

とお客様を考察します。ただしこのとき、

「**売りたい**」という想いが強すぎると、

相手目線ではなく**自分目線**に偏っていきます。

そもそもお客様となり得るかどうかの判断は、

- ・自分は相手に貢献できるかできないか？
- ・報酬(お金)を払ってくれるかくれないか？

であり、**商売は相手に貢献することが第一**です。

自分たちの言い分だけ言っておけば、

後は勝手にお客様が良いように解釈して、

自分たちの商品・サービスを買ってくれるだろう、

などと、お客様が理解してくれることに期待してはいけません。

もし業者である自分たちは、商品・サービスを提供するだけで、

お客様を理解するつもりはない、と言うのであれば、それではまるで、

「地球の周りを太陽が回っている！」の天動説ならぬ、

「**業者の周りをお客様が回っている！**」の**客動説**です。

**振り回されるべきは業者の方**なのであって、

業者を固定してお客様を振り回してはいけません。

客動説(天動説)ではなく**自動説**(地動説)でなければなりません。

商売だろうが、教育だろうが、**コミュニケーション**である以上、

**自分を固定して相手を動かそう**としてはいけないのです。

(完)

//=====//

Web サイト :

**心を力学する ー原理・原則に基づく生き方を考えるー**

著者 :

**時無 和考(Tokinashi Kazutaka)**