

コミュニケーションの 在り方研修

～嫌われる勇気を携えて～

ヨクスルコーポレーション
湯浅翔太

〒370-0003 群馬県高崎市新保田中町756-8

電話番号：090-8588-1339

(お電話を希望される場合、事前にショートメッセージをお願い致します。)

メールアドレス：syota1339@gmail.com

URL：<https://yokusuru-corporation.com/>

自己紹介

名前：湯浅翔太（男性）

生年月日：1991年2月5日

家族構成：妻（中国出身）・娘

趣味：仕事/カラオケ/投資/読書

経歴：

前職ではホテル経営（新潟・東京・愛媛）



Yokusuru Corporation 代表

（在りたい姿の実現を支援するを理念に、経営伴走・企業研修・映像制作の事業を行っております。）



この研修の目的について

【目的】

人生のありたい姿を実現する為、
「今まで」と「これから」の
コミュニケーションの在り方を見直す。





第一部

原因論について

【結論】

* 過去の原因が今を形成しているという考え方。

【事例】

* テストで100点を取った。
テストに備えて勉強したからだ。

原因

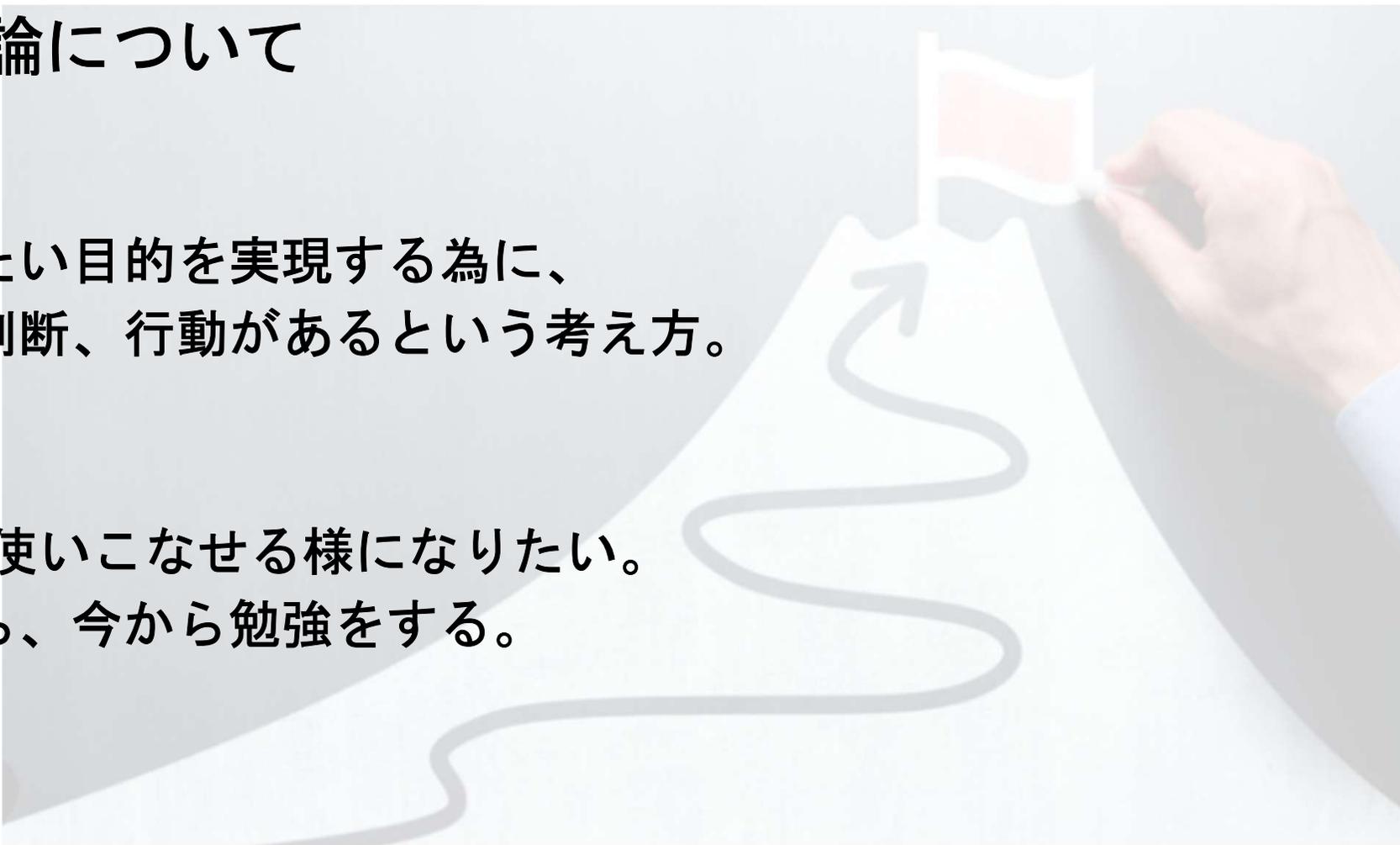
目的論について

【結論】

- * ありたい目的を実現する為に、
今の判断、行動があるという考え方。

【事例】

- * PCを使いこなせる様になりたい。
だから、今から勉強をする。



「事実」と「事実の解釈」について

【結論】

- * 同じ事実だったとしても、
事実に対する解釈は人により異なる。

【理由】

- * 人によって考え方、知識、経験が異なる為、
事実の解釈も変わってくる。

【事例】

- * 身長が170cmという事実に対して、
高いという解釈をする人もいれば、低いと解釈する人もいる。

第一部 まとめ

- * 「目的論」と「原因論」という2つの「今」の見つめ方がある
- * 「事実」と「事実の解釈」は異なるという事を理解する

A photograph of a rowing team on a lake during sunset. The sun is low on the horizon, creating a warm, golden glow over the water. The rowers are seen from behind, their oars dipping into the water. The text '第二部' is overlaid in large, bold, black characters in the center of the image.

第二部

人生の真に解決すべき問題

【結論】

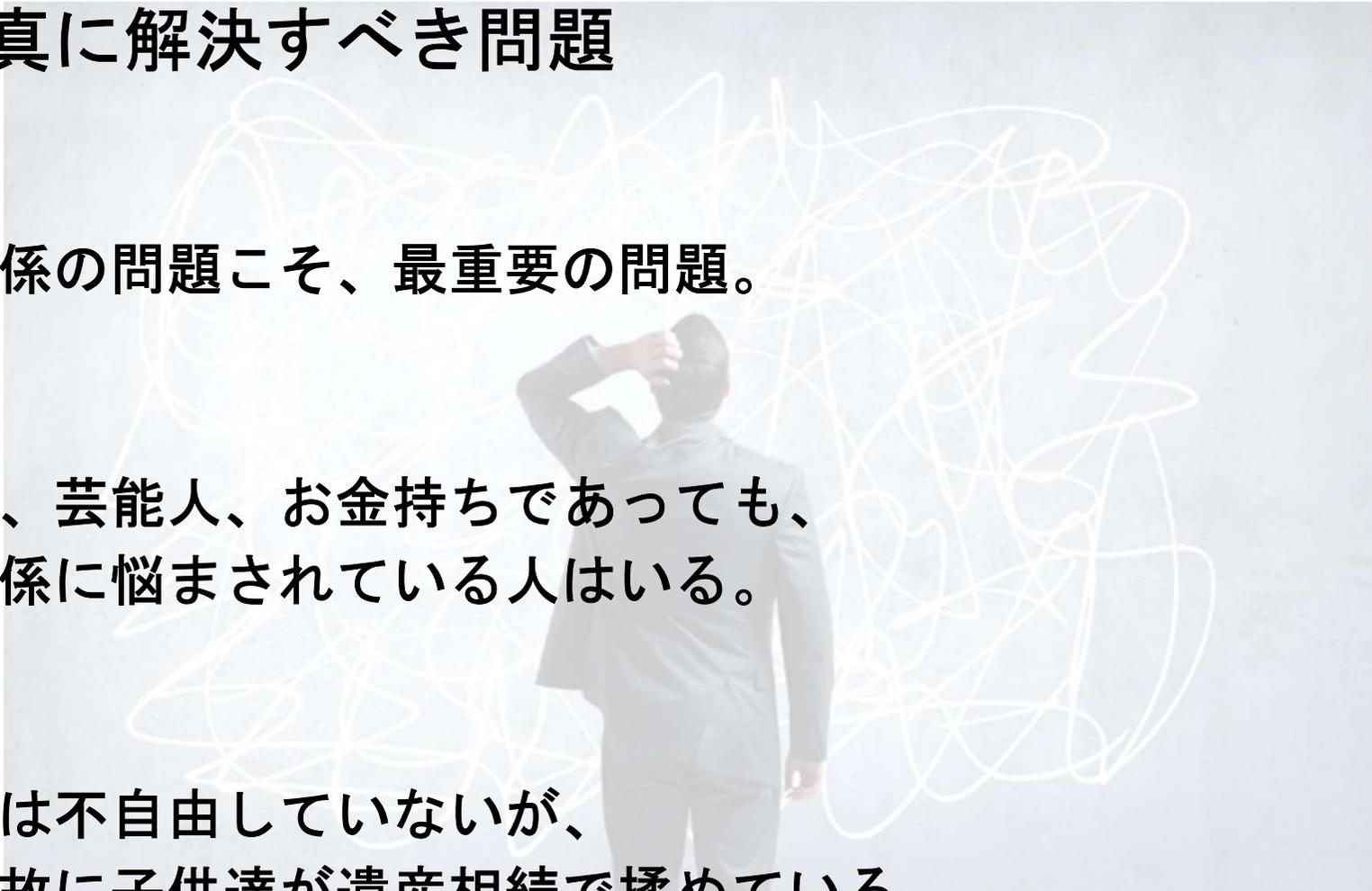
* 人間関係の問題こそ、最重要の問題。

【理由】

* 有名人、芸能人、お金持ちであっても、人間関係に悩まされている人はいる。

【事例】

* お金には不自由していないが、それが故に子供達が遺産相続で揉めている。



本当の比較対象は自分自身

【結論】

- * 落ち込む程に自分と他人を比べる必要なし。
それよりも、自身のありたい姿に近付いていない事を恐れるべし。

【理由】

- * 皆、登りたい山が違うので比べる意味がない。

【事例】

- * お互いの目指しどころも把握していないのに、表面的な成績や評価、外見やスキルを他者と比較して1人で一喜一憂している。

「競争」という概念との距離感

【結論】

* 対人関係の軸に競争を置いてはいけない。

【理由】

* 競争を前提とすると、
傷付け、傷付けられる関係から抜け出せない為。

【事例】

* 先月は〇〇に社内評価で勝ったけど、今月は負けた。
自分の何がいけなかったんだろう。

問題が起きた時の向き合い方

【結論】

- * 基本は逃げずに立ち向かう。
場合によっては他者の助けを借りたり、時には逃げる。

【理由】

- * 問題から逃げる＝経験値を積めないという事。
問題から逃げずに立ち向かう事で自身の進化がその先にある。

【事例】

- * お客様から理不尽なクレームがあった。
いつもは逃げているが、相手の事を想って本音で意見を言おう。
どうしようもなければ、仲間に相談しよう。

第二部 まとめ

- * 人間関係の問題が最重要問題
- * 本当の比較対象は自分自身であり、
目指しどころの異なる他者と自分を比較する事に意味はない
- * 「競争」を人間関係の軸にすると、
傷付け、傷付けられる関係が前提になる
- * 問題に対して、立ち向かう事で成長が得られる



第三部

他者の期待を満たす人生は、他者の人生を生きる事



【結論】

* 他者の評価ばかり気にしていると、他者に振り回される人生になる。

【理由】

* 相手の顔色ばかり見て、
評価される為の生き方、動き方になっているから。

【事例】

- * A先生は真面目な生徒が好きなので、真面目を演じる、
- * B先生は面白い生徒が好きなので、ヒョウキン者を演じる、
本当の自分はどうしたいかが抜けている。

「課題の分離」

【結論】

* 自分の課題と相手の課題を切り分けて考えよう。

【理由】

* 相手の課題を奪う事は相手の成長機会を奪う事に繋がるから。

【事例】

* 子供が靴紐を結べないという課題があった時に、
「子供の課題」として分離し、必要以上に支援しない。
子供の靴紐を親が結ぶ行為は短期的に課題が解消するが、
実は親が子供の成長機会を奪っている。
子供の課題として向き合わせる事が、子供の成長に繋がる。

嫌われない事は不可能

【結論】

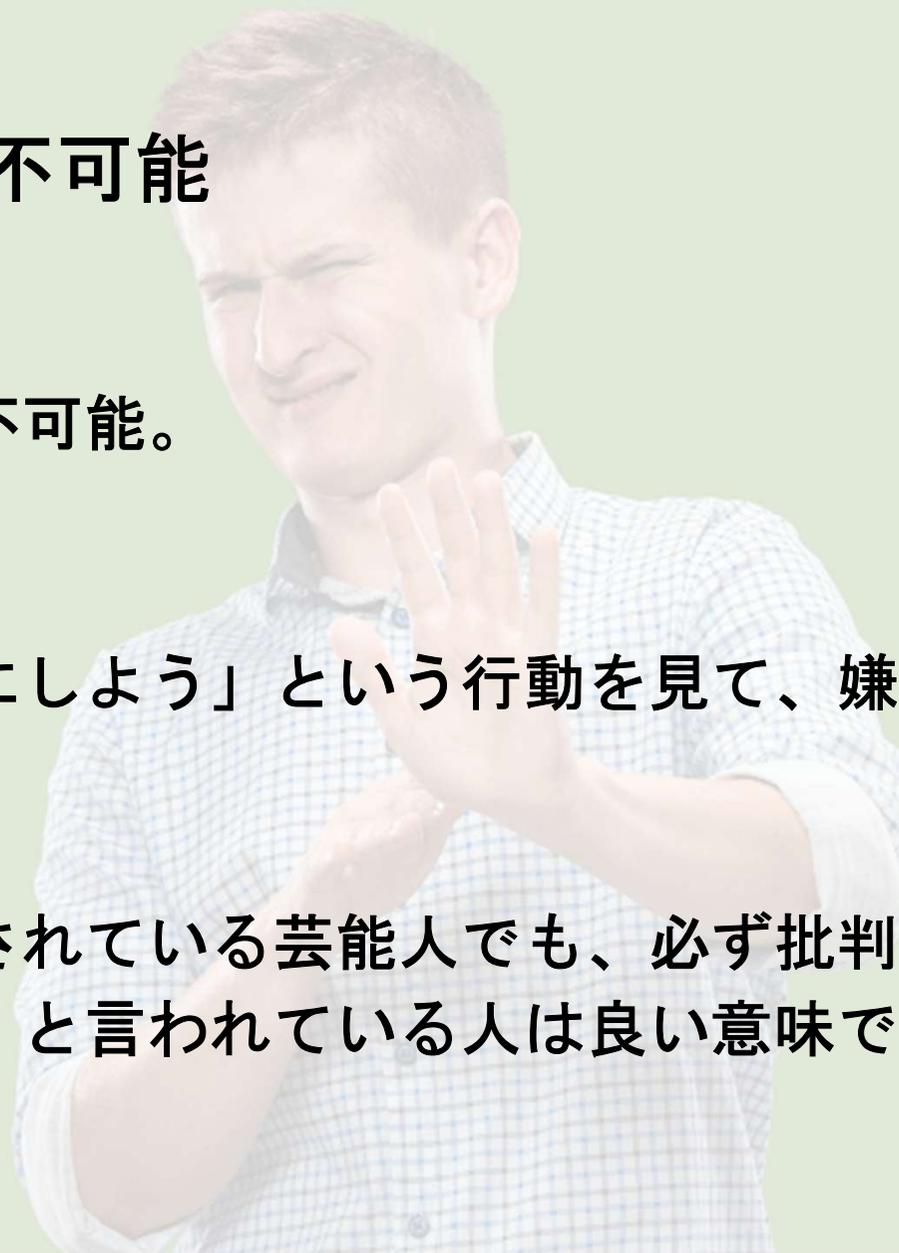
- * 嫌われない事は不可能。

【理由】

- * 「嫌われない様にしよう」という行動を見て、嫌いになる人もいる。

【事例】

- * 多くの人から愛されている芸能人でも、必ず批判している人はいる。
- * 「八方美人な人」と言われている人は良い意味で言われていない。



自由とは、他者から嫌われる事

【結論】

* 嫌われる事を恐れるな。

【理由】

* 嫌われる事を受け入れる事が自由に対してのコスト。
嫌われるというコストを受け入れなければ、
自由というリターンは手に入らない。

【事例】

* ホリエモン：
嫌われるというコストを支払い、自由を享受している。



第三部 まとめ

- * 他人の期待、評価ばかり気にすると、自分の人生を生きられなくなる
- * 自身の課題に集中し、他者の課題に不用意に足を踏み入れない
- * 嫌われない事は不可能
- * 自由である為には、他者から嫌われる事を受け入れる



第四部

対人関係のゴールは共同体感覚

【結論】

* 主語を「私」から脱却し、「私達」で考える。

【理由】

* 良い組織、良いチームである為には、
「私」や「あなた」の部分最適から脱却し、
「私達」を主語にした全体最適で考える必要がある為。

【事例】

* オーケストラでサクスが主張し過ぎた為、
サクスの部分最適は実現したが、全体最適が損なわれた。

人間関係の在り方

【結論】

* 異を唱える程度で崩れる関係で在れば、最初から結ぶ必要もない。

【理由】

* 異を唱えられないのは、あなたが他者の評価を気にし過ぎているから。
異を唱えて相手が離れるのは、
相手の事実の解釈があなたと異なり、
あなたとの人間関係の問題から逃げているから。

【事例】

* 相手の事を思って注意したら、
相手が注意されたという事に拗ねて、不機嫌になった。
そこから関係性が悪化して、連絡がつかなくなった。

人間関係を縦で捉えず、横で捉える

【結論】

* お客様でも、上司でも、人として言うべきは言う。

【理由】

* お客様の事、上司の事も「私達」として捉えていれば、言うべきを言う事が優しさであるから。

【事例】

- * 本当は上司が事実誤認をしているが、機嫌を損ないたくないから言わない。
- * お客様が言っているから、本当は意見があるが言わずに仕方ないで済ませる。

勇気の持ち方

【結論】

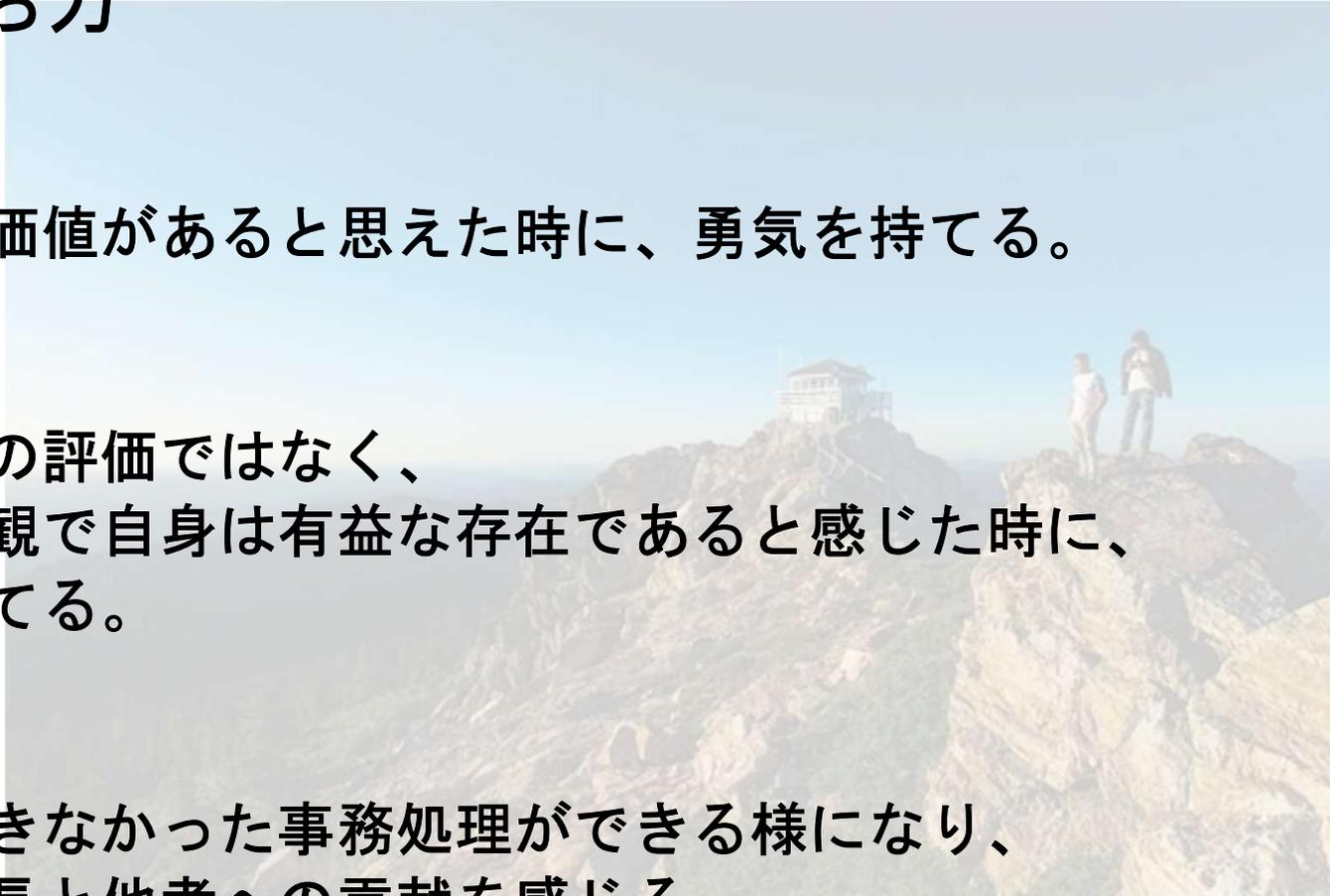
* 自分には価値があると思えた時に、勇気を持てる。

【理由】

* 他者からの評価ではなく、
自らの主観で自身は有益な存在であると感じた時に、
勇気を持てる。

【事例】

- * 今までできなかった事務処理ができる様になり、
自身の成長と他者への貢献を感じる。
- * 会社の売上をリードしている自分自身に成長と貢献を感じる。



「存在」そのものが貢献である

【結論】

* あなたがここにいる事自体が、実は貢献である。

【理由】

* あなたがいるだけで、他者に影響を与えるから。

【事例】

* 小さな子供がいると、それだけで場が明るくなる。

* 好きな人が近くにいると、それだけで楽しくなる。

第四部 まとめ

- * 本当に深い関係を築く為には、「私」と「あなた」から脱却し、「私達」という思考で考える必要がある
- * 勇気を持って意見する事を恐れない
本当に相手の事を想って、意見を言う
- * 人間関係を縦軸ではなく横軸で捉え、人として付き合う
- * 他者から与えられる一時的な勇気ではなく、自ら主体的に貢献し、貢献感による内発的な勇気を獲得する
- * 自身の「存在」そのものに価値がある事を知る。その価値を磨く



第五部

「変えられるもの」と「変えられないもの」

【結論】

* 変えられないものを変えようとしても、変えられない。

【理由】

* 自身が決められる事には限界がある為。

【事例】

* 自分の生まれる国がアメリカが良かったと願ったところで、日本で生まれた事実は変えられない。

「信用」と「信頼」

【結論】

* 信用は条件付き、信頼は無担保条件なし。

【理由】

* 人と人の関係性に応じて、どこまで任せられるかは変わってくる。

【事例】

* 見ず知らずの人には貸せても5,000円までだが、
本当に大切な家族が困っていたら無条件に助ける。

主体的に相手を信頼していく

【結論】

- * 自身のコミュニケーションの在り方が、相手の在り方を決める。

【理由】

- * 自身が相手に対して情報を開示しない姿勢、信頼しない姿勢が、自身が信頼されない事に繋がる為。

【事例】

- * 自身の好きな人を相手に教えないが故に、相手も好きな人を教えてくれない。

「受け身」ではなく「主体的」であれ

【結論】

- * 誰かに何かをしてもらうのを待つのではなく、主体的に誰かに何かをできないか考え、行動する。

【理由】

- * 貢献感を主観的に感じる事が勇気を持つ事に繋がるから。

【事例】

- * 職場の仲間が仕事に追われている状況を見て、主体的に声を掛けフォローに入った。そんな自身の在り方に貢献感を感じた。

ワーカホリックであるな

【結論】

* 仕事は人生を彩る一部である。

【理由】

* 仕事をする事が家事をしない事、
育児をしない事の言い訳になっている事があり、
家族を「私達」の主語で考えた時に
部分最適の状況になっている可能性がある為。

【事例】

* 「俺は仕事をやっているんだから、家事・育児はお前がやれ」という発言。

人間にとっての最大の不幸

【結論】

* 人間最大の不幸は自分を好きになれない事。

【理由】

* 幸福の定義＝他者からの評価ではなく、主観的な貢献感の有無。

【事例】

* 誰かから褒められなくても、
自身が胸を張って誰かに貢献していると感じられれば、
それだけで貢献感は感じられ、そこに幸福がある。

到達を喜ぶか、道のりを楽しむか

【結論】

- * 目的地への道のりも楽しんだ方がいい。

【理由】

- * 目的地に着くまでの過程を楽しめなければ、楽しめない「今」が続く事になるから。

【事例】

- * 富士山という目的地への到達を目指しているが、その過程の車窓や昼食、コミュニケーションも楽しむ事で到達も、道のりも楽しめる。

過去でもなく、未来でもなく、今を生きる

【結論】

- * 人生は「今」の連続であり、今が未来に連れていってくれる。

【理由】

- * 今の在り方が積み重なって人生の在り方になるから。

【事例】

- * 東京ドームで歌いたいアーティストが未来を大切にあまり、今の今、今を軽視してライブハウスで全力を出さない。でも本当は、今のライブハウスに来ている人が積み重なって東京ドームという未来に連れていってくれる。

導きの星を見失わない

【結論】

- * 「私達」が「同じ星」を目指して歩めば迷わない。

【理由】

- * 導きの星という名の目的、目標が一緒だから。

【事例】

- * 社内で喧嘩が発生した。
でも、議論の中で導きの星を再確認した。
だから、また一緒に歩ける様になった。

第五部 まとめ

- * 変えられないもので悩まない。変えられるものに集中する。
- * 信用と信頼の違いを理解し、信頼の上に成り立つ関係を目指す
- * 自分が信頼される為にも、自分から相手を信頼する
- * 受け身ではない主体性が、あなたに勇気を与える
- * 部分最適ではなく、常に全体最適を考えて行動する
- * 主体的に貢献し、貢献感を感じ、自分を幸福に連れていく
- * 到達を目指しつつ、道のりも楽しめる自分であれ
- * 過去よりも、未来よりも、今に集中する事が何より重要
- * 導きの星という名の目的、目標を見失わない

全体まとめ

コミュニケーションの在り方は
一言で論じられる程シンプルではありませんが、

* 導きの星を見失わない事

* 今を生きる事

* 主語を私ではなく、私達で考える事

まずは上記を徹底するだけでも、
見える景色は大きく変わる筈です。
人生の逃げられないテーマである、
コミュニケーションの在り方に挑戦しましょう。