



誰も自分のことをわかってくれない。

自分の気持ちを理解してくれる人がいない。

そんな悩みを抱える人は
世間にはたくさんいます。

SNS の浸透によって、
人々はより多くの人と

「繋がったような気持ち」

になりました。

しかしその大半は、相手に自分の
存在を認識されない一方的な関係や、
やり取りがゼロの浅い関係ばかり。

「心を満たせる、深い関係性」

を築けた人は少ない印象があります。

今回、私に相談してきた女性も
同じことで悩んでいました。

自分を深い部分で
理解してくれる人がいない。

今1つ、深い信頼関係が築けない。

そこそこ仲良しはいるけど、
親友と呼べるレベルの人はいない。

彼女のこういった悩みが、
仕事や日常生活がスッキリしない
原因になっていたようです。

この手の悩みに対して、
世間に溢れるアプローチの大半は

「寄り添い、肯定し、癒す」

です。

あなたは宇宙から十分に
愛されているんですよ…とか。

あなたは、あなたのままでいいとか。

もっと自分らしくワガママに、
人の目や評価を気にせず輝いたらいいとか。

もっと自由に生きてらいい、
あなたにはその価値がある…とか。

あなたも一度ぐらいは、

聞いたことがあるでしょう。

確かに。

こういうフワッとした話を聞くと、
一時的に気持ちが楽になります。

それで癒されて頑張れて、
現実に通用するならアリです。

その方法で合う人もいますでしょう。

しかし、その気休めが

「現実に通用したか？」

と聞いてみると、大半の人は
通用しなかったと答えます。

癒しや肯定の言葉を受けて、
その時は頑張れそうだった。

でも、社会や現実の世界に戻ると
頑張ってもやっぱり無理だった。

気持ちが変わっただけでは、
同じ問題に同じように歯が立たずに
心折れる人が多かったのです。

そして、彼らはまた

「寄り添い、肯定し、癒す」

というアプローチに救いを求め、
どんどん深みにハマっていきました。

私には、そんな彼らの姿が
覚醒剤中毒の患者に見えたのです。

薬が切れたら苦しくなって、また手をつける。

癒しや肯定の言葉をくれる人に依存し、
離れられなくなってしまう。

幸せを求めて、引き返せない
泥沼にハマっていく人たちを、
残念な気持ちで見っていました。

では、なぜ彼らは望まずして
泥沼にハマっていったのか…？

私の答えはシンプルです。

「大事なことから目を背けたから」

です。

他人任せの一時しのぎではなく、
悩みの根源を断ち切る力をあなたへ。

私は、きちんと事実を受け入れて
乗り越えようとする人にも、
本当に大事な話をしてきました。

今回相談してきた女性も、
かなりの決意で来てくれた様子。

ならば…と。

彼女の現状を打ち破る、
3つの話をお届けしました。

今回お届けするのは、最初の1つ。

「私を理解して！を先に押し付けるな」

の話をまとめたものです。

まず最初に、結論から。

今からするのは

**「相手に理解してもらいたければ、
まずは相手を理解する努力をしろ」**

という話です。

表現を変えるなら、

**「もらうことよりも、
まずは与えることを考えろ」**

です。

これを頭に入れて読んでもらうと、
より多くのヒントを吸収できます。

世の中の法則は、シンプルです。

会社に入ったら、まずはしっかり働く。

その働きや結果に対して、給料をもらう。

これが、あなたも経験してきたであろう
当たり前の順番です。

バイトであろうが派遣であろうが、
基本的に入り口はこの順番。

提供してから受け取る、です。

もし新入社員が、入社当日に

**「先に給料をください！
そうすれば私はやる気になって
会社のために働きますけど？」**

なんて主張したら、
怒られたりクビになります。

あなたが優秀な経営者なら、
こういう人間は必ず排除するはずです。

では、想像してください。

もし、

「私の事をわかって！」

…と。

あなたの気持ちや事情を一切無視して、
ただ自分の欲求や辛さだけを
ひたすらぶつけてくる人がいたら。

あなたはその人を好意的に
理解したいと思うのでしょうか…？

。。。

そう、おそらく大半の人は
理解したくないはずです。

関わりたくないし、
嫌いになる可能性が高いでしょう。

これが、紀元前から
この先の未来も変わらないであろう、
人の深層心理のメカニズムです。

より理解が深まるように、
順に説明していきます。

この世は基本、表裏一体で1セットです。

呼吸の場合なら、吐いて吸う。

1日の中には、昼と夜がある。

世の中には男がいて、女がいる。

そして…

**人間関係は与え、与えられる
善きバランスで築かれます。**

「どちらかが一方的に損する関係性」

だと、損した人が嫌になって離れます。

これをまず、頭に入れてください。

私が考える人間関係のイメージは、
会社と会社の取引です。

片方が素晴らしい商品や
サービスを提供する。

もう片方が、その商品や
サービスに見合うお金を払う。

この、どちらの会社にとっても
良い取引を互いに行うのが、
理想の人間関係のイメージです。

けれども…

もし、相手の会社が

「今月からお金は払えませんが、
御社のサービスは引き続きずっと
受けさせていただきます」

と言ってきたら、どうでしょうか…？

よほどのバカか、
もしくは相手が大恩人でもない限り、
その取引をやめるでしょう。

人の理解も同じです。

「あの人の気持ちを理解したい」

と相手から思われたかったら、
あなたも相手の気持ちを
理解しようと努力すること。

もし一方的に理解を求めるなら、

「アイドルレベルの熱狂度で
好きになってもらえる魅力」

が必要になります。

…こう考えると、再現性が高いのは
相手を理解しようと行動すること。

順番は、

「あなたが先に与える」

です。

欲しかったら、まず与えること。

理解されたかったら、求める前に
相手を理解することが先です。

「会社のお給料と同じ順ですよね」

と説明すると、サロンオーナーの彼女は
すぐに理解してくれました。

私は昔から一貫して、

「宇宙にお願いして引き寄せ！」

と騒ぐ人を
ゴキブリのように嫌っていますが、
その理由はシンプルです。

それは、あの人たちの9割以上が

「自分が貰うことしか考えていないから」

です。

「宇宙から受け取る」

みたいな言葉で飾っているだけで、
あの人たちの願う内容を見ると

「ただのワガママ、自分勝手な欲望」

で埋め尽くされています。

そこに誰かの幸せを願う内容
を見かけることは、ほぼゼロ。

大半は

「私がこうになりたい」

「私がこうしたい」

「私はこれが欲しい」

ばかりでしたし、
何かラッキーな事があれば

「ほら！私が引き寄せました！」

と自慢し、周りへの感謝はありません。

友人からプレゼントをもらった
引き寄せバカの人が

「またまた引き寄せました！」

と自慢げにSNSに書いていたのを見て、
私は謙虚さと感謝の大切さを
改めて学ぶ機会を得ましたが…

あの人たちの思考は、とにかく自分中心。

「私には価値があるから、
お金を払わなくてもみんな
物をくれるしサービスしてくれる！」

ぐらゐの勘違いをしている人が大半です。

あの人たちのセルフイメージは、
ドラえもんに出てくる優等生の出来杉くん。

でも実際は、大半がのび太くんです。

そりゃあ、

「のび太のくせに！」

と嫌われるのも当然でしょう。

私は尊敬する人生の先輩から、

「人 → モノ → 金」

の法則を意識せよ！と学びました。

まず初めに、人と人との関係がある。

その関係から物や情報、
人脈やスキルのやり取りが生まれる。

そのやり取りから、結果が生まれる。

幸せや富やチャンスはこの流れ、
この順で来ると考えられてきました。

ですから、あなたに幸運や
チャンスをもたらすのは、人。

私はそう思って、相手が求める
知識や情報を提供していますし…

何かが手に入った時は必ず、
誰のおかげなのか？と考えて
感謝するよう心がけています。

宇宙に感謝する暇があるなら、
目の前にいる人にまず感謝しろ。

何かを得たいのなら、まず与えろ。

私はこう考えていますし、
これができない人とは関わりません。

なぜなら、今まで十中八九、

この意識がない引き寄せバカと関わると
我慢したり嫌な気持ちになったからです。

引き寄せバカみたいに、
得ることスタートになってはいけない。

こう話した時に彼女は

「私なりに、相手を理解しようと、
頑張ってきたんですけどねー」

とため息をつきましたので、
まだうまく伝わっていないと判断して
こんな話を追加しました。

「**頑張るイコール結果にはならない**」

正しく頑張らないと、結果は出ない。

感情が豊かな人ほど、
ここは注意すべき落とし穴です。

私も頑張りは評価してあげたいし、
認めてあげたい気持ちはあります。

けれども

「あー頑張ったねー、よしよし！」

は、“嬉しい”という感情は満たしても
相手が望む結果には直結しません。

むしろ、間違った努力を褒めることで

ゴールから遠ざかることが多かったのです。

「あなたの頑張りに対して、
あなたが今まで相談してきた
優しいアドバイザーたちは
どう言ってきましたか？」

試しに聞いてみると、

「あなたは頑張ってますよ、
肩の力を抜いても大丈夫ですよ」

「今のままのあなたでいいですよ」

という、予想通りの答えが返ってきました。

確かにそう言われたら、
心は楽になるでしょう。

恨まれず嫌われず

「あなた、いい人！」

と言われますし、
依存されてリピートが増えて
楽に儲けられるでしょう。

今はちょうど優しさが求められて
厳しい指摘が批判される時代なので、
受け入れてくれたら嬉しいと思います。

でも実際、彼女は2年間ずっと
その方法で現実が変わっていません。

だったら、それじゃダメ！が答えです。

私は

「いろんな魔法を求めてきたけど、
やっぱり真っ当に自分を磨くことが
幸せな未来への最短距離だった」

と気づいた人を引き上げる為に
活動しています。

魔法の力でキラキラワクワク、
自分の好きなことを自由に
ありのまましていたら幸せになれる！
…と思っていたけど、そこに答えはなかった。

そう目が覚めた人が
変わるきっかけを求めた時に
力になれる存在でありたいと思って、
経験と知識を磨き続けています。

そんな私が考える軸にあるのは、

「現実が答え合わせ」

です。

望み通りでない現実があるなら、
それは今まで積み重ねてきた何かが
間違っているという答え合わせ。

「その生き方だと、こうなるよね」

という答え合わせだ、と
受け止めて行動を変えた先に

「私らしく、ありのままに
自由に生きていい世界」

が待っていると断言します。

大事な順番を飛ばすと、
どんな天才も結果は出せません。

例えばこれは、有名な

「マズローの欲求5段解説」

のイラストです。



近頃、世の中に溢れている
半端な幸福論やスピ系は、

「いきなり自己実現できるよ！」

と教えています。

つまり、1段から4段をすっ飛ばして
いきなり5段目の欲求を手に入れる
方法を説いているのです。

しかし、楽しんで幸せになれると語る
教えに救いを求めて飛びつくのは…

**「自己実現以前の4段階が
まるで満たせていない」**

という人ばかり。

つまり跳び箱で例えるなら、

「3段すら飛べない人が
5段に挑戦するような状態」

になっているのです。

で、一番の問題なのが…

こういう話を教える人は、
1段階から5段階までを
ある程度は満たしているという点です。

だから、学ぶ側からすれば

「この人の言うことを聞けば、
この人みたいになれるんだ」

という勘違いが生まれてしまうのです。

でも、教える側と学ぶ側の
そもそもの土台部分が違うので、
学んだことだけを頑張っても
永遠に同じ結果は出せません。

教える講師は気づいていないのか、
それともお金を稼ぐために
大事なことを黙っているのか…？

おそらく人それぞれだと思いますが、
確実に言えるのは

**「必要な過程を飛ばして
望む未来が手に入る事はない」**

という事実です。

考えてみてください。

水泳や陸上選手が

「ありのままの私でぶつかります！」

と練習せずに大会に出て、勝てるのか。

ピアニストやギタリストが

「心が感じるままに演奏する！」

と、基礎練習もせず腕も磨かず、
人の心を動かす音が出せるのか。

私の答えは

「絶対にNO！」

であり、生き方や思考も
同じであると考えています。

…という話を経て、話を戻します。

「私なりに頑張る」

なんて、誰でもやっています。

私も頑張っていますし、
きっとあなたも頑張っているでしょう。

でも結果が出ていないのなら、
その方法じゃダメと認めた方が楽です。

“自分なりに頑張ってきた”という
相談者の現状は、

「結果出てない」

です。

だったら、私が頑張ったことや
個人的な感情や意見はさておき。

何かが間違っているか、欠けている。

その前提で客観視して、答えを見つけてください。

「私は頑張っているんだ！」

「私は間違っていない！」

感情を入れて考えると、
人はどうしても頑固になったり
自分自身を正当化します。

そして、物事の本質を忘れて
話をこじらせていきますが、
理想の未来へ続く道は、常に一本道。

「認めて、受け入れて、乗り越える」

だけです。

気持ちは分かってあげたいし
努力は認めてあげたいのですが、
結果が欲しいなら現状を受け入れること。

「先にあなたから」

を徹底してください。

自動販売機は

「お金を払うのが先、商品はあと」

ですし…

映画を見る時もスポーツの試合も、
先にチケットを購入して鑑賞します。

自動販売機にお金を入れずに、

「なんで俺が欲しいジュースを
先に出さないんだっ！」

「お前が俺の求めるジュースを
先に出してくれさえすれば、
500円でも1000円でも出すって
言っているだろうがあああっ！」

と叫んでいる人を見たら、
あなたは狂人だと思うはずですよ。

でも人間関係においては、
これを気付かずやっている狂人が
あまりにも多いのです。

つまり…

彼らの逆を意識して行動すれば、

「勝ち決定」

と考えて構いません。

今、すごく大事なことを言っています。

先ほどの赤文字のセリフを、
人間関係に置き換えて考えてください。

いびつな構図が観えて、
あなたにとっての善き関係性が
より深く理解できるようになります。

あなたが笑顔を見せたら、
相手も笑顔で対応してくれる。

このイメージで物事に向き合えば、
大事なことが自然と観えてきます。

「関わる相手さえ間違わなければ」

あなたの理解力はアップしますし…

相手があなたを理解してくれて、
善き人間関係を築けます。

ここで私が

「関わる相手さえ間違わなければ」

と言ったのは、世の中には
与えれば与えるほど調子に乗って、
無限に求めてくる人がいるからです。

特に“引き寄せ”という言葉が
大好物な人たちには要注意。

昔から

「運が悪いは、目が悪い」

と言われているように、
ダメな人はいつも自分を
ダメにする相手を選びます。

ですから、エネルギー泥棒を
しっかり見抜いて排除しましょう。

…とはいえ。

今まで

「自分を理解して欲しい」

に気持ちを全振りしていた人が
いきなり気持ちを切り替えても、
うまくできるのかどうか…？

「相手の気持ちを理解できるか、
自信がないです」

彼女にも言われましたが、その通り。

最初はうまく理解できませんし、
たくさん失敗しまくるでしょう。

「こうすれば喜ぶかな」

と試してみたら、
そこまでのいい反応がなかった。

良かれと思って言ってみたら、
嫌な顔をされた。

そんな経験をたくさんします。

私も死ぬほどやってきました。

たくさんの

「これじゃなかった！」

を体験してきたのです。

けれども、それで構いません。

相手を理解するために

「こうすれば喜ぶかな？」

という仮説を立てて行動し、
答え合わせを続けてください。

大事なものは、その姿勢です。

たとえ相手の気持ちを
ドンピシャで理解できなくても…

**「ああ、この人は頑張って
私を理解しようとしてくれているな」**

という姿勢が伝わるだけで、
相手はあなたの心意気を受け取って
あなたを理解しようとしてくれます。

この説明だけではまだ、
腑に落ちない人もいます。

ですから、こんなこんなシーンを
思い浮かべてください。

雪が舞い散る、風が強い日に。

あなたが

「寒いなー」

と呟くと、あなたの友人が吹雪の中、
勢いよく部屋を飛び出してきました。

そして、5分後。

上着を雪まみれにし、
ほっぺたを真っ赤にして…

ポケットから出した
温かい缶コーヒーを、
あなたにくれました。

本音を言うと、
あなたは熱いお茶が飲みたかった。

しかも、寒い中遠いところまで
買いに行ってくれたからなのか。

コーヒーもちょっと
ぬるくなっていました。

けれども、
あなたの為に寒い吹雪の中、
温かい飲み物を買ってきてくれた。

その友人の気持ちは、
嬉しくと思いませんか…？

。。。

そう、こういう事です。

あなたの求めるものから
ちょっとズレていても、

「自分のために一生懸命
何かをしてくれる」

「自分を喜ばせようと
努力、奮闘してくれる」

というのは嬉しいものですし、
人はそんな相手に好意を持ちます。

私は過去、師匠から

「全部ハズしているけど、
私を喜ばそうと一生懸命
頑張っている気持ちはわかる」

と言われ、他の優れた弟子たちと
一緒に可愛がってもらったことが
ありました。

まさにコレを我が身で
証明してきましたし、
同じパターンで優遇された人を
何十人と見てきました。

だから、いきなり正解を
取りに行こうと無理せずに、

「これかな？」

と仮説を立てて行動して、
答え合わせしてください。

失敗やハズレを繰り返すうちに
あなたの理解力は自然と磨かれ、

後から結果がついてきます。

シビアですが、どの世界でも

「私はこんなに頑張ったんです！」

という主張は通用しません。

けれども、自分本位や
被害者意識を捨てれば、
奮闘や姿勢は相手に届きます。

小賢しいテクニックや
匂わせや下心で行動すると、
相手に一撃でバレます。

私はこんなに頑張っているのに！とか
悲壮感を漂わしている人は嫌われます。

しかし、自分が得たい気持ちを
手放して相手に向き合っていけば…

あなたが求める関係性や理解が
自然と手に入ってくるのです。

ただ、残念なことに…

せっかくこんな話をして、
実際に活かせるのは10%程度。

残り90%の人は、読んでおしまいです。

行動せずに、そのまま忘れてしまうでしょう。

ですから、あなたがその 90%の

「読むだけで終わる人」

にならないように。

1つでも構いません。

気づいたことや学んだことを、
すぐに行動に移してください。

それが、ここまで読んだ時間を
無駄にしない唯一の方法であり、
善き関係性を築く秘訣でもあります。

この話が、あなたの未来を変える
きっかけになりますように。

それでは。

