



『敗北に群がる手は、救済ではなく“支配”を求めている』

Human Relations & Psychology



弱っている時に差し伸べられる手は、優しさの証？

あなたが成功しているとき、あるいは調子が良いとき、その人は遠巻きに見ています。しかし、あなたが失敗したり、心が弱ったりした瞬間、誰よりも早く駆け寄ってくる人がいます。

一見、それは「優しさ」に見えるかもしれません。

社会通念上、これは「支援」「共感」「優しさ」と見なされる。



なのに、なぜだろう。

その“優しさ”に、
言いようのない居心地の悪さを
感じたことはないだろうか？

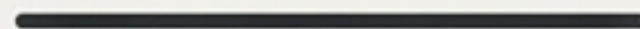
もしそうなら、その直感は正しい可能性が高い。

信頼できる関係の「黄金律」



態度は変わらない。

相手が強い時も、弱い時も。



距離を変えない。

相手の状態によって、極端に。

その違和感の正体

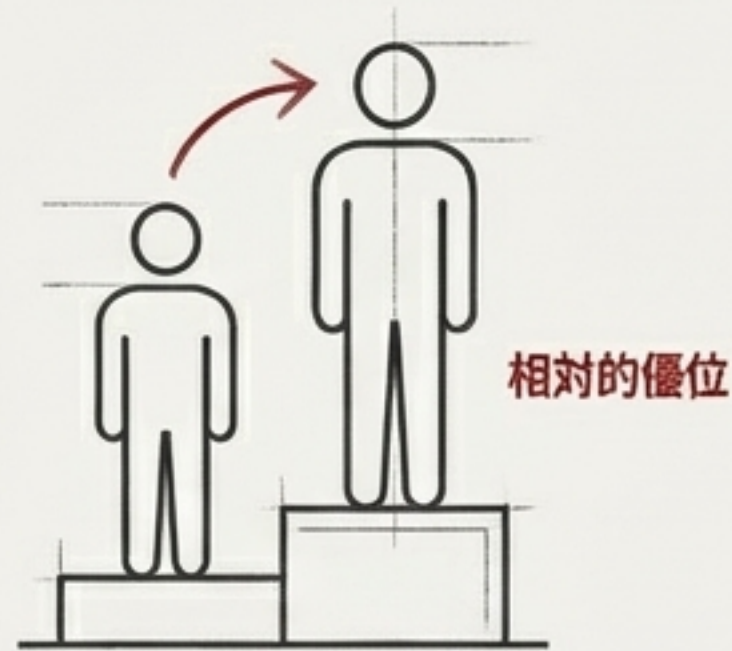
「共感」か、

それとも「優位性」か。



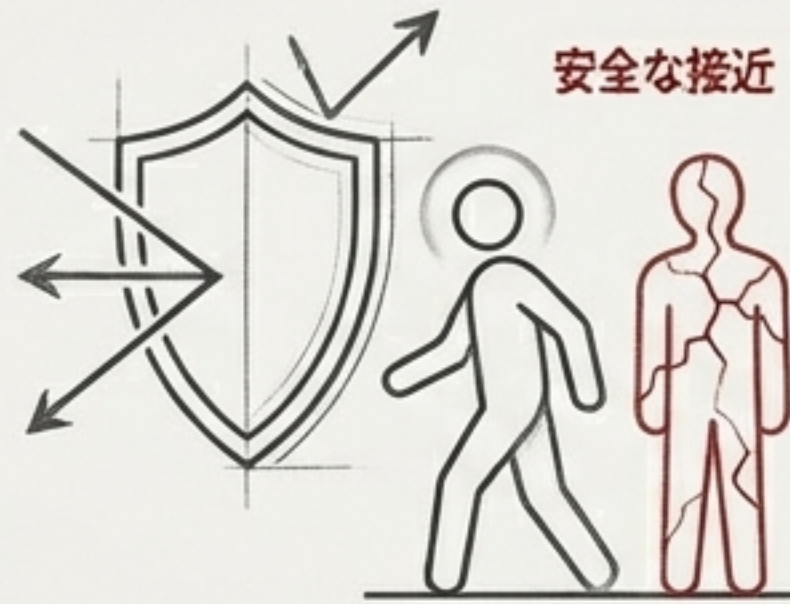
「勝っている時は離れ、負けた時に近づく」という行動パターン。
それは、あなた自身を見ているのではなく、あなたの「状態」を見ている証拠なのです。

隠された心理的利得



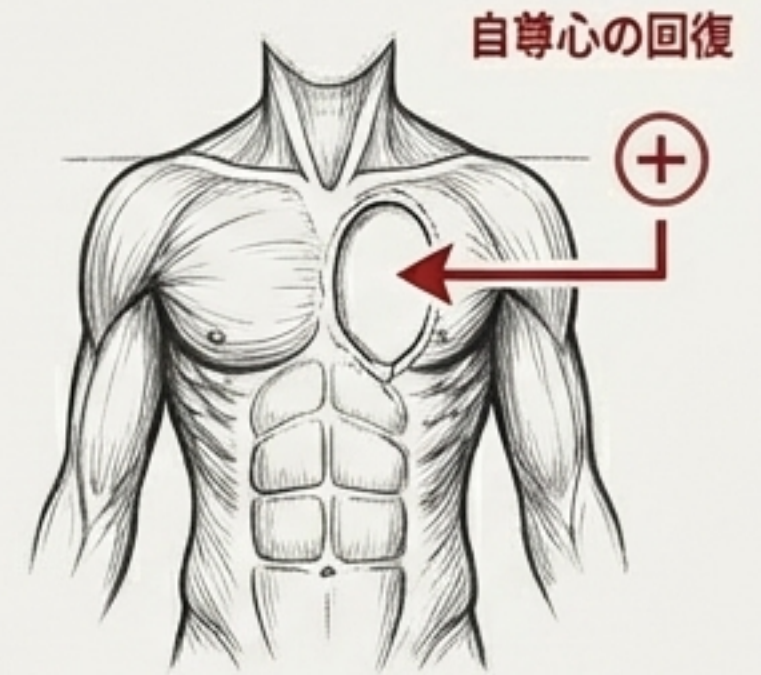
相対的優位：

「相手より自分の方がマシだ」
と確認し、安心したい。



安全な接近：

弱っている相手なら、
拒絶されるリスクなく近づける。



自尊心の回復：

「支えてあげる自分」に酔い、
自分の価値を底上げしたい。

これは「共感」ではない。

あなたの弱さを利用した、
「優位性の回収(マウンティング)」
に他ならない。



なぜ、元気になるどころか、
どっと疲れるのか。

彼らの動機は「あなたを支えたい」ではない。

「自分が優位に立ちたい」からだ。

その存在はエネルギーの供給ではなく、むしろ搾取である。

逆説の真理

真の友は「距離」を保つ。

本当に信頼できる人とは、不純な動機で
近づく人とは真逆の行動をとる。

信頼できる人の行動原則



安易に踏み込まない。

敗北の悔しさや悲しみは、本人が消化すべき神聖な時間だと知っているから。土足で心に踏み込むような真似はしない。



主導権をあなたに渡す。

「話を聞こうか？」ではなく、「何か必要なことがあれば言ってね」というスタンス。常に「今近づくことが相手のためになるか？」を自問している。

「弱った瞬間に距離を詰めてくる人は、
あなたではなく
“**上下関係**” に近づいている。」

The person who gets close only when you are weak is approaching the “hierarchy”, not you.

なぜ、本当の強者は他人の弱さにつけ込まないのか。

自分自身が充実しているため、他者との比較で自尊心を満たす必要がないからだ。

「去る者は追わず、来る者は拒まず」の精神よりも、
「弱き時にこそ、静かに見守る」
という精神。これこそが、最も高潔で人間らしい
「愛」の形ではないだろうか。

あなたの「**真の財産**」は誰ですか？

あなたが成功している時も、
変わらずそばにいてくれる人。

その人こそが、**一生大切にすべき存在**です。

