

**格言：「味方でいたい」と
「味方だと思われたい」は違う。**

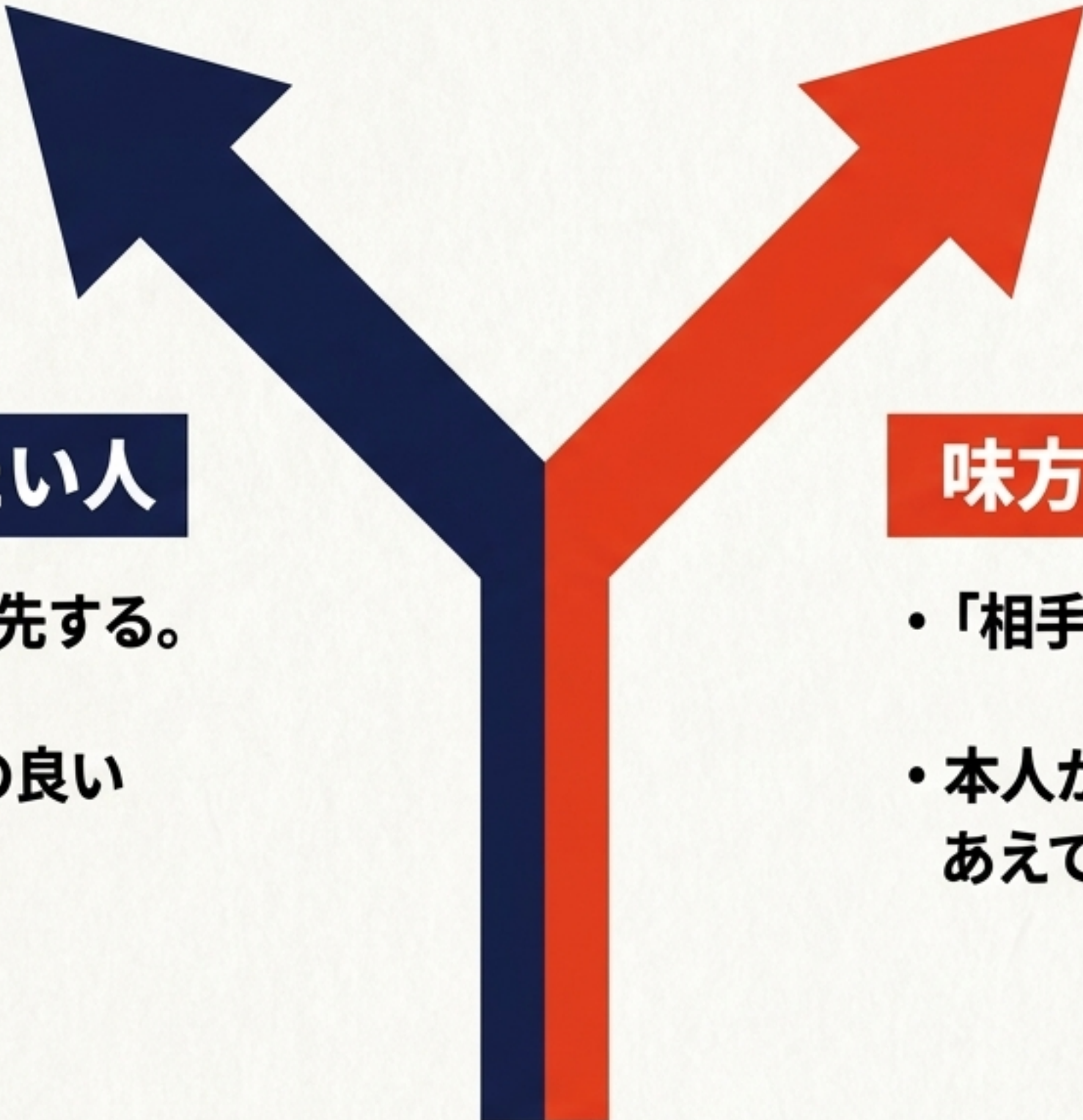


理解者の席

「理解者の席」が持つ甘い罠

相手が不満を漏らしたとき、同調するのは最も簡単だ。
その一言で、即座に「理解者の席」に座ることができる。

だが、その席を失いたくなくなった瞬間、言うべきことが言えなくなる。



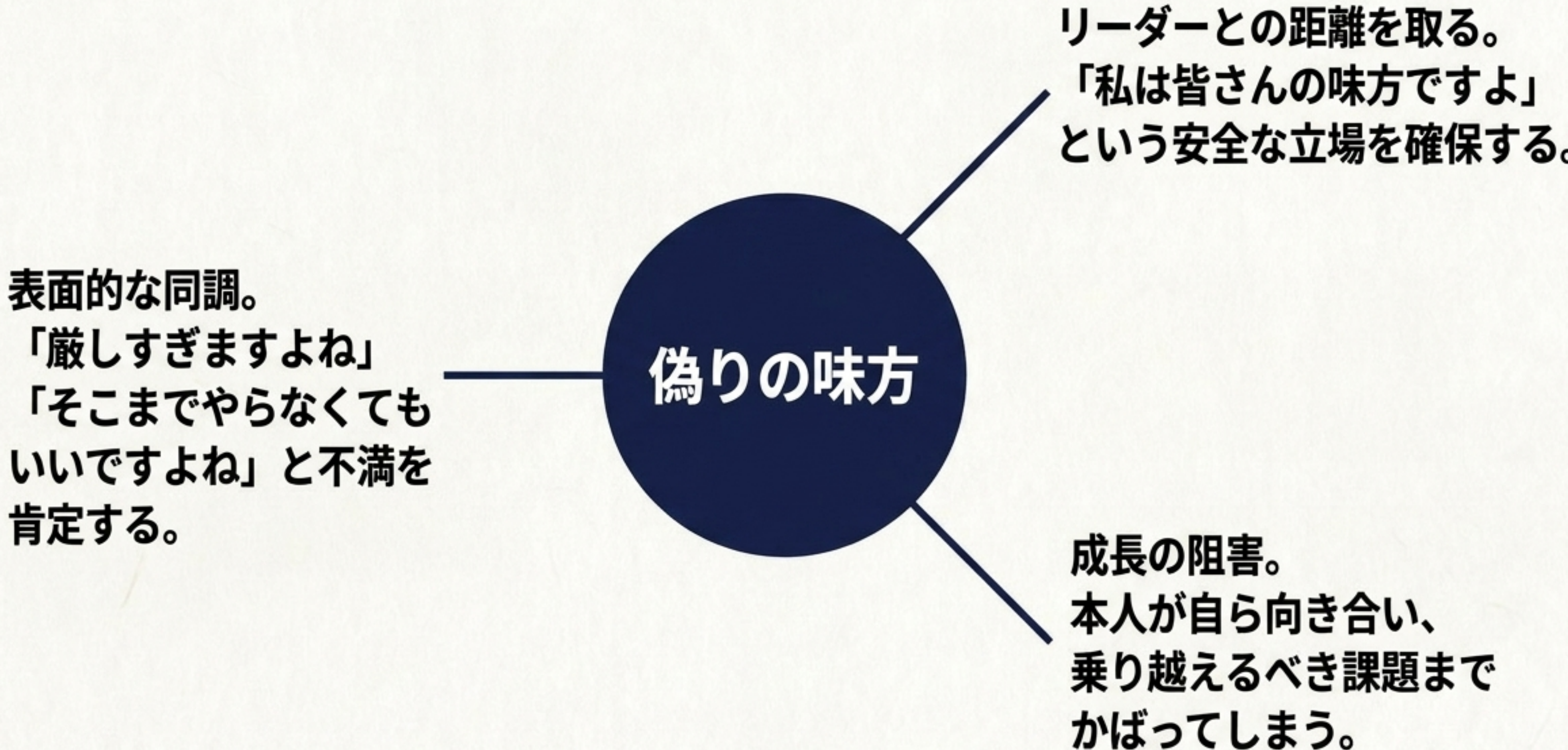
味方だと思われたい人

- 「相手が喜ぶこと」を優先する。
- 不満に同調し、耳障りの良い言葉を選ぶ。

味方でいたい人

- 「相手に必要なこと」を優先する。
- 本人が向き合うべき課題には、あえて厳しい事実も伝える。

偽りの味方



リーダーとの距離を取る。
「私は皆さんの味方ですよ」
という安全な立場を確保する。

成長の阻害。
本人が自ら向き合い、
乗り越えるべき課題まで
かばってしまう。

表面的な同調。
「厳しすぎますよね」
「そこまでやらなくても
いいですよ」と不満を
肯定する。

相手の不満にただ同調し、耳障りの良い言葉をかける。



相手が直面すべき課題から遠ざけ、結果として成長を止める。



リーダーからの評価：「課題に向き合えない人」

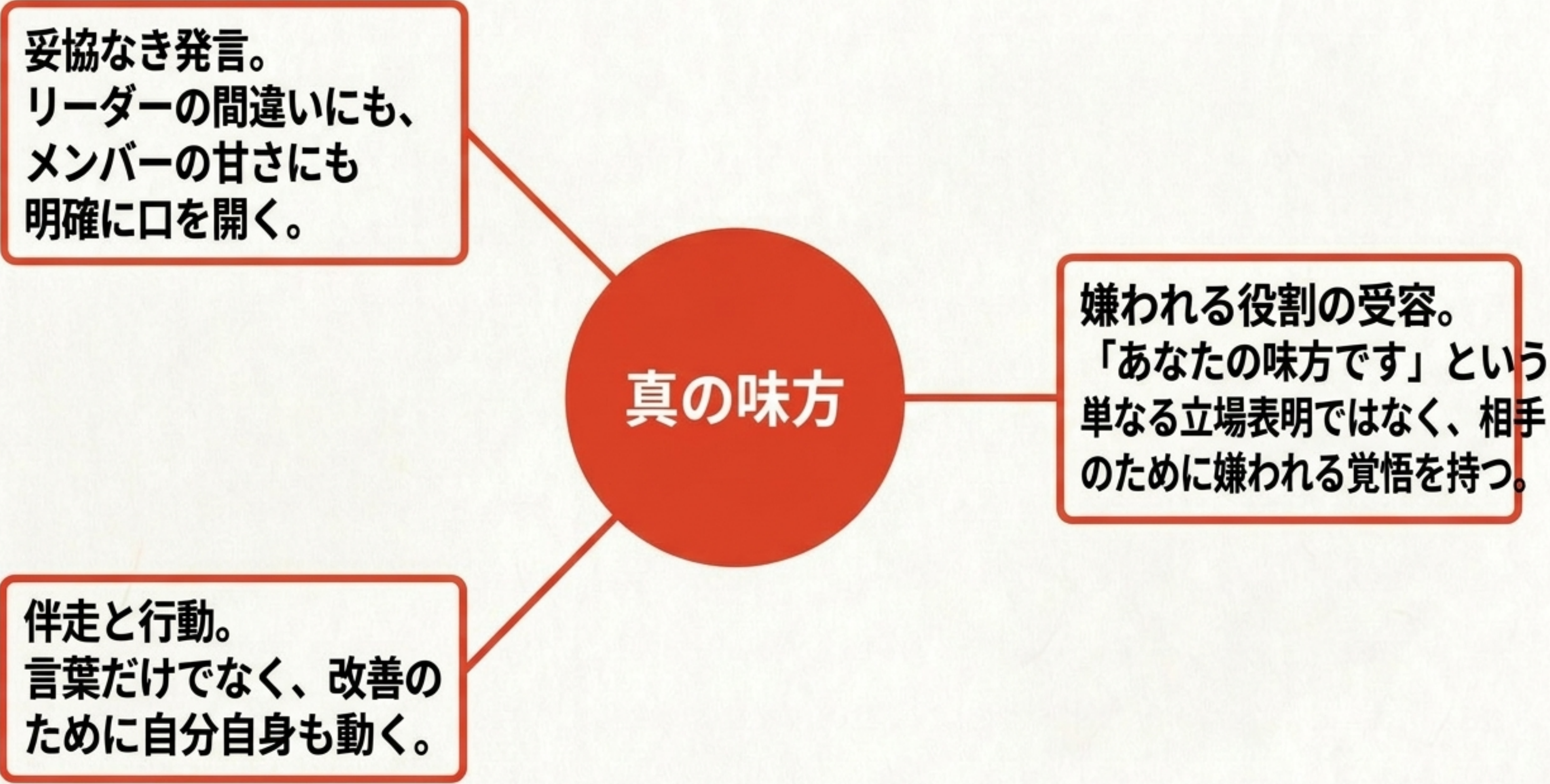


メンバーからの評価：「同調するだけで頼れない人」



結論：好かれようとした結果、両方からの信頼を失う。

真の味方



```
graph TD; A((真の味方)) --- B[妥協なき発言。リーダーの間違いにも、メンバーの甘さにも明確に口を開く。]; A --- C[嫌われる役割の受容。 「あなたの味方です」という単なる立場表明ではなく、相手のために嫌われる覚悟を持つ。]; A --- D[伴走と行動。言葉だけでなく、改善のために自分自身も動く。];
```

妥協なき発言。
リーダーの間違いにも、
メンバーの甘さにも
明確に口を開く。

嫌われる役割の受容。
「あなたの味方です」という
単なる立場表明ではなく、相手
のために嫌われる覚悟を持つ。

伴走と行動。
言葉だけでなく、改善の
ために自分自身も動く。

「味方だと思われたい」

自分への好感を守る

同調し、不満を肯定する

「そこはあなたが変えるべきだ」
という言葉を受け止める

本人の課題を奪い、成長を止める

誰からも信頼されなくなる

「味方でいたい」

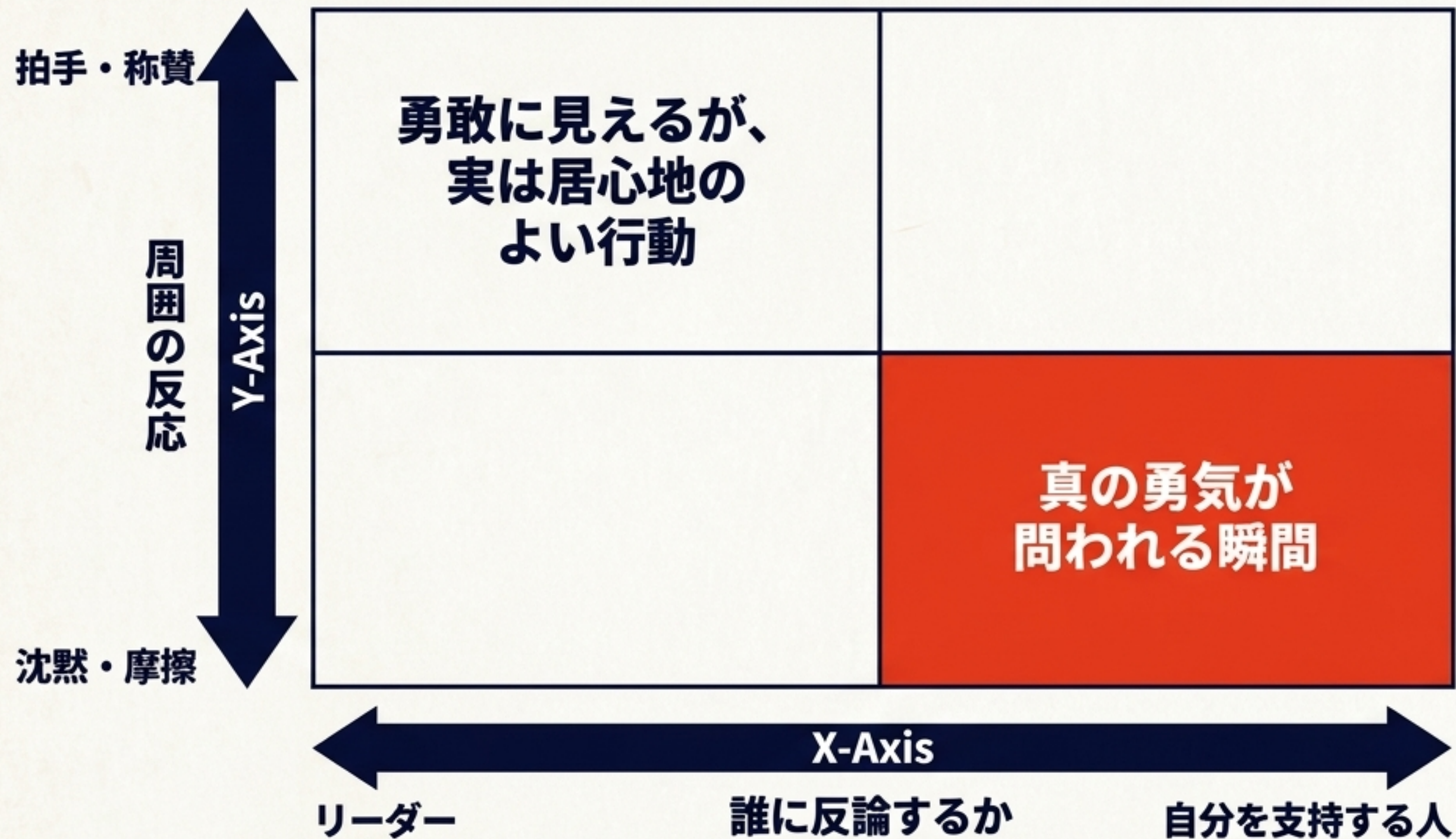
相手の未来を守る

理由を持ち、疑問を率直に伝える

言いにくい事実を直視させる

試練に向き合わせ、能力を引き出す

深く、長期的な信頼を築く



自分を支持してくれる人に、その人が聞きたくないことを伝えられるか。
周囲から拍手がもらえる反論は、真の勇気ではない。

厳しい言葉＝誠実さ、ではない。誠実さの4ステップ。

1. 事情を聞く

相手の背景や現状を
深く理解する。

2. 見誤りを 確認する

自分の認識に
間違いがないか、
一度立ち止まる。

3. 必要な 言葉を届ける

迎合せず、相手の
成長に必要な事実を
率直に伝える。

4. 一緒に 改善へ動く

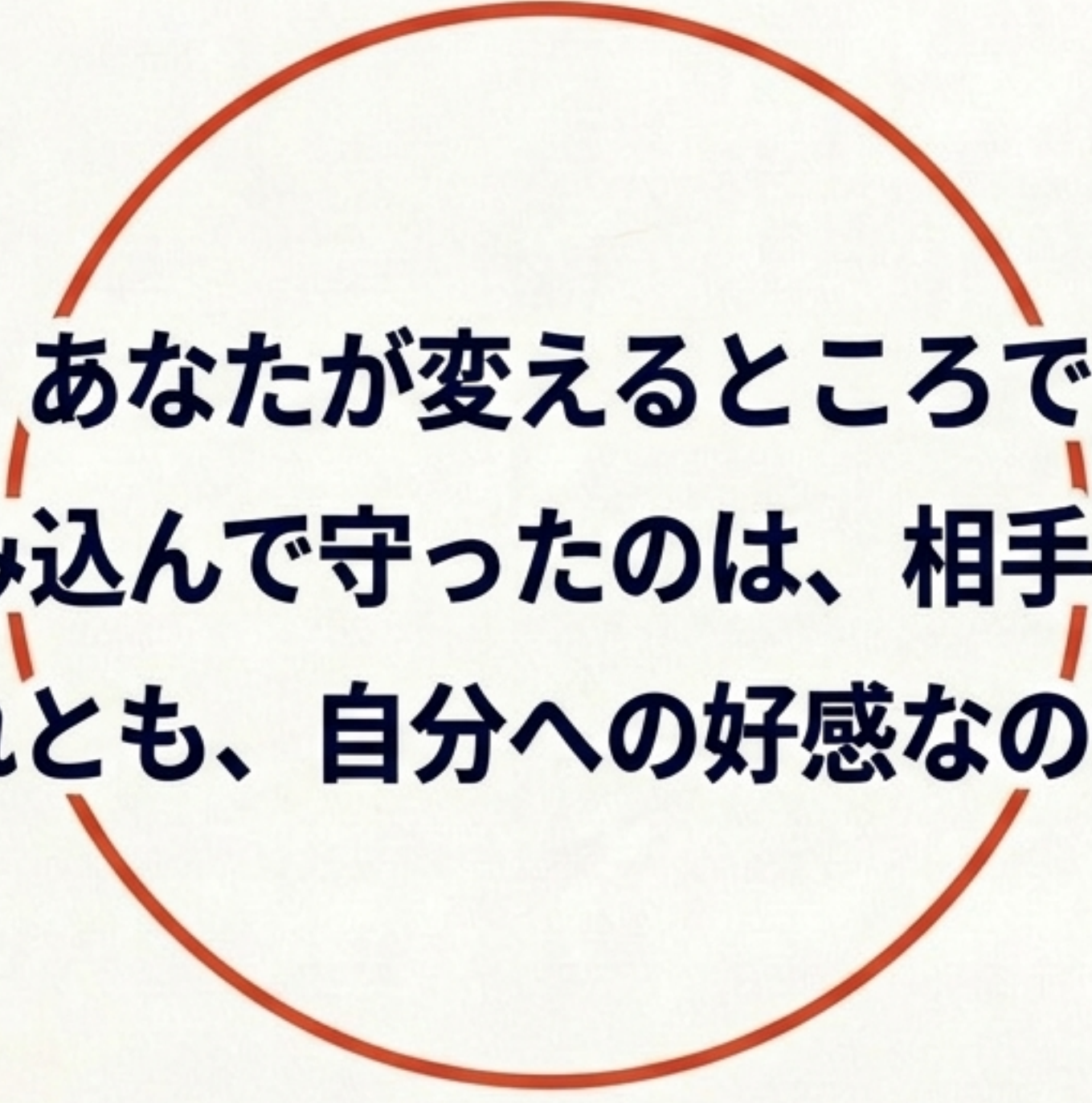
言い放って終わらせ
ず、その手間まで
引き受ける。

現在 「味方だと言ってくれた人」

その場限りの心地よさ

未来・人生 「あのとき必要なことを言ってくれた人」

後になって振り返ったとき、
相手の人生に深く刻まれるのはどちらの存在か。



**「そこは、あなたが変えるところではないか」
その言葉を飲み込んで守ったのは、相手の未来なのか。
それとも、自分への好感なのか。」**