

みなさん、こんにちは！小松茂則です(^^)
今週のモエル塾通信をお届けします。

今回のテーマは
もともと X に投稿したのですが
モエル塾のメンバーに向けて
深く、伝わる形に整えました。

今回のテーマは
【部下が話しかけてこないのは、あなたのせいかもしれない】

「なんで、もっと早く相談しないんだ」

そう言ったあと、部下が黙ってしまった。

でもその前に
何度もタイミングを見ていたはずです。

「今、話しかけていいかな…」

「忙しそうだな…」

「怒られそうだな…」

そうやって迷って
結局、やめた。

部下は、見ています。

今、話しかけてもいいか。
ちゃんと聞いてもらえるか。

その判断は
言葉ではなく

あなたの表情や態度で決まります。

「困ったら声かけて」と伝えているのに来ないのは

やる気がないからでも、遠慮しているからでもありません。

“今、この人に話しかけて大丈夫か？”

そこを見ているからです。

人は、言葉よりも空気で判断します。

険しい表情

ため息

強い口調

目を合わせない態度

そのひとつひとつが

「今はやめておこう」

そう思わせてしまうことがあります。

でも、あなたに悪気はないはずです。

「気にしていたつもり」

「見守っていたつもり」

それでも伝わらない。

ここが、人との関係の難しさです。

うまくいっている上司は、特別なことはしていません。

ただひとつ。

“今、話しかけても大丈夫そう”

この空気をつくっています。

部下にベクトルを向けるとは

教えることでも
管理することでもなく

“相手が動ける状態をつくること”

です。

では、ここで少しだけ視点を変えてみてください。

これ、お客さんに対してでも同じです。

「何かあったら言ってくださいね」

そう伝えているのに
お客さんから連絡がこない。

そんな経験、ありませんか？

でもこれ

お客さんが悪いわけではありません。

言わないのではなく
“言えない”だけです。

「まだ早いかな」

「こんなこと聞いていいのかな」

「しつこいと思われないかな」

そうやって迷って
結局、何も言わずに離れていく。

そして、こうなります。

何も言わずに
他社に決まる。

なぜか。

“言える空気”じゃなかったからです。

じゃあ、どういう人に相談が来るのか。

決まっています。

「この人なら大丈夫」

そう思われている人です。

- ・受け止めてくれる
- ・安心できる
- ・ちゃんと聞いてくれる
- ・そして、気にかけてくれる人

この空気があるから
人は話します。

これ、そのまま部下にも当てはまります。

「困ったら声かけて」と言う前に

“声をかけたくなる状態”をつくらせているか。

ここがすべてです。

ベクトルは、どこに向いていますか？

部下に向いていますか？

お客さんに向いていますか？

その向きが変わった瞬間
相手の行動は変わります。

まずは、今日ひとつだけ。

目の前の誰かに
少しだけ意識を向けてみてください。