



— Vol.1 —

第1章

人は、
なぜ動かないのか。



— Vol.1 —

人は、 なぜ動かないのか。

— 動かないのではない。動けない理由がある。 —

人は、正しい提案だから動くわけではありません。

人は、理解したから動くわけでもありません。

「この人なら大丈夫。」

「ここなら安心して話せる。」

そう感じたとき、人は初めて心を開き、自ら動き始めます。

本書では、営業・マネジメント・組織づくりの現場で活かせる

「人が動く仕組み」を、人間理解という視点から紐解いていきます。



Human Understanding
White Paper Vol.1

2 | 営業現場で、 こんなことはありませんか？

- ✓ 丁寧に説明しているのに、反応が薄い。
- ✓ 「検討します」と言われ、その後連絡がない。
- ✓ 良い提案なのに、なぜか話が前へ進まない。
- ✓ 相手の表情が、少しずつ硬くなっていく。

「商品の魅力が伝わらなかったのだろうか。」

「説明が足りなかったのだろうか。」

そう考えて、さらに説明を重ねてしまう。

しかし、その瞬間。

相手の心は、ますます離れてしまうことがあります。

人は、内容を理解する前に、
「**安心**できる相手か」
を見ています。

営業で起きている多くのすれ違いは、

商品の問題ではなく、

人間理解の問題なのかもしれません。

HU

Human Understanding
White Paper Vol.1

3 | 相手が、 こんな表情をしていませんか？

説明を続けるうちに、相手の表情や態度が変わっていく。
それは、心が閉じ始めているサインかもしれません。



視線が合わなくなる



返事が短くなる



笑顔が消える



腕を組む



「そうですね」が増える

こうした変化は、単なる退屈ではなく、
相手の中に**防衛反応**が生まれているサインかもしれません。
人は、押されていると感じた瞬間、
内容を考えるより先に、自分を守ろうとします。

相手が閉じたのではありません。
閉じる**必要**を感じたのです。

表情や言葉の変化を、拒絶と決めつけない。
その背景にある「不安」に気づくことが、
人間理解の第一歩です。

HU

Human Understanding
White Paper Vol.1

4 | 人は、 正しさでは動きません。

私たちは、つい考えてしまいます。

「もっと分かりやすく説明すれば伝わる。」

「商品の価値が伝われば動いてくれる。」

しかし、人の心はその順番では動いていません。

人はまず、安全を確かめます。



否定されないか。



断っても大丈夫か。



この人は私を
理解しようとしているか。

安心できると感じて初めて、
人は話を受け入れる準備を始めます。

人は、
理解する前に、
安心を探しています。

だからこそ、
説明を増やすことよりも、
安心を増やすことが、
相手が動き始める**第一歩**になるのです。

HU

Human Understanding
White Paper Vol.1

5 | 人は、動かないのではありません。

私たちは、相手が動かないと、
「興味がない。」
「必要としていない。」
と思いがちです。

しかし、本当にそうでしょうか。

人は、
不安があると動けません。
迷いがあると動けません。
先が見えないと動けません。

それは意欲の問題ではなく、
安心できる材料が足りていない
だけなのです。

人は、
動かないのではありません。
動けないのです。

だからこそ、
人を変えようとする前に、
人が**動ける環境**をつくる。
それが、**人間理解**の出発点です。



安心があるから、
人は一歩を踏み出せる。



人を動かす鍵は、説得や説明ではなく、
安心して一歩を踏み出せる環境をつくることにあります。

HU

Human Understanding
White Paper Vol.1

6 | だから、 「検討します」が増えるのです。

営業でよく聞く言葉があります。

...「少し
検討します。」

...「社内で
相談します。」

...「また
ご連絡します。」

もちろん、本当に検討している場合もあります。

しかし、その中には

「今は決められない。」

「まだ安心できていない。」

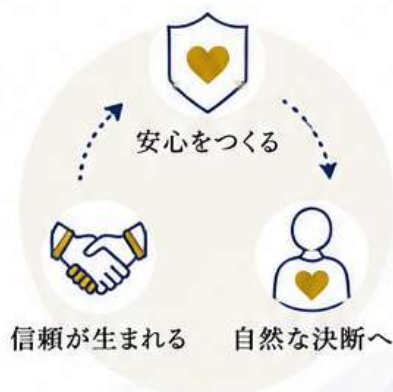
という気持ちが隠れていることも少なくありません。

相手が断っているわけではありません。

まだ、**決められる**
状態ではないのです。

だから営業で大切なのは、
決断を急がせることなく、
相手が**安心して決断できる状態**をつくること。

その積み重ねが、
信頼につながり、
自然と「お願いします。」へ変わっていきます。



「検討します」は、
あなたへの拒否ではなく、
相手の中にある**不安の表れ**かもしれません。

HU

Human Understanding
White Paper Vol.1

7 | 人を動かすのではなく、 動ける環境をつくる。

営業とは、
相手を説得することではありません。
話術で動かすことでもありません。
相手の背中を押すことでもありません。



人は、安心できたとき、



自ら考え、



自ら選び、



自ら一步を踏み出します。

人は、動かされることを望んでいません。
自分で動けることを望んでいます。

だから私たちにできることは、
相手を変えることではなく、
相手が**安心して動ける環境**をつくること。

それが、
営業にも、
マネジメントにも、
組織づくりにも共通する、
人間理解の原点です。

人は、理解したから
動くのではない。
安心してきたとき、
自ら動き始める。

次号予告
Vol.2

次号 Vol.2 では――

「人は、どうすれば動き始めるのか。」

をお届けします。

HU

Human Understanding
White Paper Vol.1

8 | おわりに

人は、
理解したから
動くではありません。

安心できたとき、
人は自ら考えます。
自ら選びます。
そして、自ら一步を踏み出します。

私たちが目指すのは、
人を変えることではなく、
人が動ける環境をつくること。

それが、
営業にも、
マネジメントにも、
教育にも、
組織づくりにも共通する
「人間理解」の考え方です。



相手を変えるのではなく、
相手が安心して
動ける環境を
つくること。

それが、私たちの使命です。

次号予告

Human Understanding White Paper Vol.2
「人は、どうすれば動き始めるのか。」

安心を生み出す「環境設計」と「関わり方」を、
実践事例を交えながらお届けします。



Presented by

OnenessLink株式会社

行政と民間をつなぎ、未来を共に作るパートナー

OL

ONENESS LINK