



— Vol.3 —

第3章

人は、
なぜこの人を信頼するのか。



1

人は、 なぜこの人を 信頼するのか。



— 信頼は、つくるものではない。
積み重なるものです。 —



人は、
商品だけを選んでいるではありません。



価格だけで
決めているわけでもありません。



人は、
「誰から受け取るか。」
を、とても大切にしています。



安心を感じる。



話を聴いてもらえる。



自分を尊重して
もらえる。



その小さな積み重ねが、
やがて「この人なら
任せたい。」という
信頼へ変わっていきます。

本書では、人が信頼を寄せる理由と、
その信頼がどのように育まれていくのかを、
人間理解という視点から紐解いていきます。

2 | 信頼は、 「安心」の先にあります。



「安心」と「信頼」。
似ているようで、
実は少し違います。



安心とは、
「この人なら
話しても大丈夫。」
と覚えること。



信頼とは、
「この人になら
任せたい。」
と覚えること。

安心は、信頼の入口です。
しかし、安心を積み重ねることで、
少しずつ信頼へと育っていきます。

安心



「話しても大丈夫。」



信頼



「この人になら任せたい。」



人は、安心したから信頼するのではありません。
安心が積み重なった結果、信頼するのです。



だから信頼は、一度の商談で生まれるものではありません。

- 一つひとつの言葉
- 一つひとつの約束
- 一つひとつの関わり方 が、
未来の信頼を育てています。



安心の積み重ねが、信頼になる。

3

人は、 「扱われ方」を 覚えています。

人は、何を言われたかよりも、
どのように扱われたかを、
心に残しています。

信頼につながる5つの行動

-  **最後まで聴く**
相手の話を最後まで
聴く姿勢が、安心を
生みます。
-  **否定しない**
相手の考えや気持ちを、
否定せずに受け止める
ことが大切です。
-  **名前を呼ぶ**
名前を覚え、呼ぶことで、
「自分を大切に思ってくれて
いる」と感じます。
-  **約束を守る**
小さな約束を守ることが、
「この人は信頼できる」
につながります。
-  **感謝を伝える**
「ありがとう」の一言が、
関係を温かく、強く
していきます。



人は、
どう扱われたかを
覚えています。



営業でも



マネジメントでも



教育でも

人は「自分が大切に扱われている」と感じたとき、
安心は信頼へと変わっていきます。



人は、商品を
忘れることがあります。



でも、どう扱われたかは
忘れません。

だから人間理解とは、相手を説得することではなく、
相手を大切に扱い続ける姿勢なのです。

大切に扱われることが、信頼のはじまりです。

4 信頼は、 小さな約束から 生まれます。

信頼は、特別な出来事で生まれるものではありません。
毎日の小さな積み重ねが、
少しずつ信頼を育てていきます。



例えば、こんなことはありませんか？



約束した時間を守る。



「確認します。」の返事を忘れない。



小さな変化にも気づく。



相手の話を覚えている。



言ったことを行動で示す。



人は、
大きな約束ではなく、
小さな約束の
積み重ねで
信頼します。

信頼とは、
期待を裏切らないことでは
ありません。
期待に誠実であり続ける
ことです。



信頼は、一度で得るものではありません。
毎日の行動で育てていくものです。



小さな約束の積み重ねが、
信頼になる。



5 信頼される人は、 急ぎません。

人は、急かされると、考えることをやめます。
守ろうとします。距離を取ろうとします。



急がせる人	待てる人
 決断を急がせる	 相手のペースを 尊重する
 沈黙を埋める	 沈黙を 受け入れる
 答えを押し付ける	 一緒に考える
 結果だけを求める	 プロセスを 大切にする
 不安をあおる	 安心を育てる

人は、
待ってくれる人に、
心を開いていきます。



営業でも



マネジメントでも



教育でも

「早く決めてください。」より、
「納得できるまで考えてください。」という姿勢が、
長く続く信頼を育てます。



信頼とは、
相手の時間を尊重することでもあります。

だから人間理解とは、人を動かすことではなく、
相手が自分のタイミングで動けることを信じて待つこと。
それが、信頼を育てる関わり方です。

信頼される人は、急がず、待つ力を持っています。

6

選ばれる人には、 共通点があります。

信頼される人には、特別な話術があるわけではありません。
強引な営業をするわけでもありません。
それでも、最後に選ばれる人には、
共通する関わり方があります。



こんな行動はありませんか？

-  ☒ 相手の**立場**で考える。
-  ☒ 約束したことを必ず**守**る。
-  ☒ 小さな変化にも**気**づく。
-  ☒ 売る前に、**信頼**を育てる。
-  ☒ 売った後も、**関係**を大切にする。

選ばれる理由は、
商品だけではありません。

「この人だから
お願いしたい。」

その気持ちが、信頼という形に
なって表れます。

信頼が育つ流れ



選ばれる人は、
売ろうとする人ではなく、**信頼を育てる人**です。

だから人間理解とは、契約を取るための技術ではありません。
人との**関係**を育て続ける考え方です。

「この人だから**お願いしたい。**」

7 信頼は、 未来への約束です。

信頼とは、「今、この瞬間」だけの関係ではありません。

相手の未来を大切に思う気持ちが、
これから先も続いていくと感じられたとき、
人は深い信頼を寄せます。

信頼される姿勢

- 

相手の**成功**を
心から**願う**。
自分のことより、相手の未来を
大切に思うことから始まります。
- 

売ることより、
役に立つことを考える。
必要とされる存在になることが、
信頼の第一歩です。
- 

困ったときに、
最初に**思い出してもらえ**
る存在になる。
安心できる人は、必要なときに
選ばれます。
- 

約束を**守り続ける**。
小さな約束の積み重ねが、
大きな信頼をつくれます。
- 

長く付き合える関係を
育てる。
一度きりの取引ではなく、
共に歩む関係を目指します。



人は、
**信頼できる人と、
未来を歩みたいと
思います。**

だから営業とは、
契約で終わる仕事ではありません。
契約から**始まる関係**です。

信頼が育つ流れ



人間理解とは、人を理解することだけではありません。
人と共に未来をつくっていく考え方です。

信頼とは、未来への約束。

8

おわりに 信頼は、未来をつくる力です。

「安心→理解→信頼」。

その流れは、人との関係だけでなく、
ビジネス、組織、社会、そして自分自身の人生にも
同じように働いています。

信頼とは、今日できる小さな行動の積み重ね。
それは、**未来を支える土台**になります。

信頼を育てる人は、
未来を育てる人。

信頼が生まれる3つのステップ

1. 安心が生まれる



話しても大丈夫。
この人は味方だと思える。

2. 理解が深まる



相手の考えや背景を知り、
心が近づく。

3. 信頼が育つ



誠実な関わりが続き、
未来を一緒につくりたい存在になる。

明日からできる5つの行動

- ☒ 相手の話を、最後まで**聴く**。
- ☒ 小さな約束を、**必ず守る**。
- ☒ **相手の立場**で、物事を考える。
- ☒ 急がず、**相手のペースを尊重**する。
- ☒ 売った後も、**関係を大切に**する。

できることから、ひとつずつで十分です。
その積み重ねが、信頼をつくれます。

私たちOneness Link株式会社は、
人と人、自治体と企業、地域と未来を
「**信頼**」でつなぐパートナーであり続けます。



行政とつなぐ
行政の仕組みを理解し、
事業や地域の発展に
つなげます。



企業とつなぐ
挑戦する企業の想いを
形にし、成果へと
つなげます。



未来とつなぐ
信頼を土台に、持続可能な
社会づくりに貢献
します。

信頼とは、契約よりも強い**絆**。
信頼とは、未来への**約束**。
信頼とは、共に歩き続ける**力**。

今日の小さな行動が、明日の信頼をつくり、
未来を照らしていきます。

これからも、あなたの挑戦に寄り添い、共に未来をつくっていきます。

館長 岩根 央