

こんにちは。  
やる気プロデューサーの上田洋輔です。  
無料レポートのダウンロードありがとうございます！

世の中には駆け引きや取引といったように  
相手から何かをしてもらう為に、  
自分が何かをするという考え方があります。

ですので、逆に自分が何かをしたてあげたら、  
相手から何かをしてもらいたいという感情があるのです。

いつもムスッしている人に笑顔で挨拶をして、  
無視されたりして、気分が悪くなった事などありませんか？

このような事が何度かあると、自分がしたことに対して  
相手が返してくれなかった事で  
「負けたような気持ち」になってしまいます。

何度も笑顔で挨拶をしていると、  
そのうち必ず相手も笑顔で挨拶を返してくれるようになるのですが、  
人は一度でも失敗すると「負けたような気持ちになる」為に  
同じ行動を2回以上とる事は難しくなるのです。

ここで考えていただきたい事は  
挨拶を無視してしまった相手にも感情があります。

例えば、あなたが笑顔のつもりだっただけであって、  
相手はムスッとした顔で挨拶をされてしまったと感じたかもしれませんし、  
何か深刻な悩みがあり考え事をしていたのかもしれません。

他には、相手は急にあなたが挨拶をしてきたもんだから  
あわててしまい、頭がまっしろになり、  
返事を返せなかったかもしれません。

このように相手にも都合があるので、  
あなたが望んでいる行動が100%返って来ないこともあります、  
人は基本的に自分の感情を最優先で考えますので、

自分が無視をされてしまった事を中心に考えてしまうのです。

ですので、このような体験を何度かされていると  
挨拶をするのも相手からの行動を見てから  
行動するようになるのです。

そうしなければ、「負けたような気持ちになってしまう」からなのです。  
ですので、相手の行動を見てから動くようになるのです。

あなたは、先に挨拶をする方ですか？  
それとも挨拶をされてから返す方ですか？

今回は、自分から行動しないと  
どのような不都合が起こるのかを考えてみましょう。

もしも、挨拶を先にするのは負けた気持ちになると思っていて、  
自分から先に挨拶をする事は無いと言う人がいたら、  
それは自分の感情を自分でコントロールできていない  
不自由な感情を持っている事になるのです。

どういうことかといいますと、  
相手から先に挨拶が来ないので、  
あなたは挨拶をする事ができません。

ま、先に挨拶をすると負けた気持ちになるくらいなので、  
「挨拶なんてしようと思わなかった」と言われそうですが、  
よく考えてください。

では、相手が挨拶をしてきた場合は、  
あなたは挨拶を返すわけですよね？  
相手が笑顔であれば、  
こちらも当然笑顔で返すわけです。

これを別の視点から見ると、  
あなたは相手からの声によって、  
挨拶をしなければならない状況になった。

そして、相手は気分が良く、笑顔で挨拶をしてきたので、  
あなたも笑顔を作る必要が出来たわけです。

では、この場合、感情や行動の主導権はどちらにあったでしょうか？  
考えるまでも無く、先に挨拶をしてきた相手ですよね。

相手は挨拶をするのかどうか選ぶ事ができ、  
表情も気分も自分でコントロールする事が出来るのに、  
あなたは相手から挨拶がないと、不機嫌になったりするのです。

つまり、相手からの挨拶が無いと負けた気になるので  
挨拶をしないという考えがそもそも、相手に負けているのです。

あなたがもしも、自分の感情を自分で  
コントロールしたいと考えているのであれば、  
相手の行動や言葉を行動の動機にする考え方をやめましょう。

先に挨拶をした方が感情や行動を選ぶ事ができるのです。

相手から何かをしてもらおうと思う考えでは、  
いつまでたっても自分の感情さえコントロールできず、  
主導権を相手に渡してしまっているのです。

相手の気まぐれに振り回されないようにするためには、  
行動の基点を相手主体にしないようにする事です。

相手に振り回されること無く  
自分の感情はしっかりと自分で  
コントロールできるようになっていきましょう。

今回は挨拶に重点を置かせていただきましたが、  
挨拶以外のことでもおなじです。  
あなたが先に行動をする事で  
自分で感情をコントロールする事ができるのです。

感情のコントロールが出来れば、  
人生のコントロールも出来ます。

## 第1の課題

### 「先にやったら負ける考え方をやめる」

世の中には欲しがる人はたくさんいますが、  
与えてくれる人というのは意外と少ないものなのです。

あなたは与える事と欲しがる事どちらが多いでしょうか？

例えば、会社は給料を与えてくれますが、  
先に労働力を欲しがります。

決して先に給料をくれているわけでは無いですよ。

昔は会社から給料の他に生活の安定も一緒にもらっていましたが、  
現代ではいつ倒産するかわかりませんし、  
リストラされるかもしれせん。  
つまり、生活の安定は与えてもらえなくなったのです。

現代では、労働力を与えた対価として  
給料をもらうようになりました。  
ですので、それ以上の関係になる事が難しいのです。

あなたが経営者である場合は、  
従業員の方に給料以外の何かを与えてあげる事で  
従業員の動きを含め、会社全体が変わる事ができるでしょう。

しかし、注意して欲しいのですが、  
与えるといっても社長が喜ぶことや  
一部の人間だけが喜ぶようなものを  
無理やり与えるのはやめましょう。

例えば、従業員がみんな行きたく無いと  
影で言っているような旅行や飲み会などです。

このような事でも当然お金はかかっていますので、  
主催者である人間からすると、

与えている気持ちになるでしょうが、  
相手が欲しがっていないものを与える行為は  
決して、何かを与えるとは言わないのです。

それはただ押し付けているだけなのです。

そうではなく、従業員がもっと喜んでくれるものを考えて  
それを与えてあげましょう。

現代では、このように従業員の事を考えてくれる  
会社は非常に少なくなっています。

そのような状況だと、会社への忠誠心が下がるのも  
無理はありません。

しかし、従業員も会社が何もしてくれないから  
コチラも何もしないと考えているようでは、  
ただ、欲しがっているのと変わりません。

先に与える事を忘れずに、  
会社が喜ぶ事は何なのだろうかと考えて、  
会社が喜ぶことを与えてあげる事で  
会社にとって貴重な人材になることでしょう。

ここでわかっていただきたい事は  
何かの見返りに与えてくれる人はいますが、  
先に何かを与えてくれる人というのあまりいませんので、  
あなたが先に何かを与えてあげるだけで価値ができるのです。

では、なぜ先に欲しがると人は  
余り大きなものを得る事が出来ないのでしょうか。

欲しがっている人に何かを与えるのは  
与える方側からしてみれば大きな力が必要になります。  
ですので、代わりに労働力を求めたり、愛情を求めたり、  
信頼を求めたりするのです。

これらの事を考えると、何かをしてもらったからお返しに返しましょうというのは見返りの気持ちです。

ですので、あなたがいつも何かを求めていると、相手はあなたから見返りとして様々なものを得ようとしています。

その結果どうなるでしょうか？

相手がたくさんの物を持っていても、あなたから見返りとして欲しいものがなくなった場合は、当然、あなたに与える事はなくなります。

その結果、あなたは自分の求めた小さいものしか手に入れる事が出来ないのです。

ここでのポイントは相手が大きなものを持っていたとしても、あなたが小出しに小さいものをもらっていると、あなたの全ての価値を使いきっても大きな物を得る事ができないのです。

ですので、何かを求めてばかりいても大きな物を得る事ができないのです。

では、逆にもらうことなく与え続けていた場合はどうでしょうか。

人はもらったものはお返しをしなければいけないと思っているので、いつも与え続けられていることを非常に感謝しているのでしょう。

ですので、何かの機会があれば、返したいと考えているのです。

ですので、あなたが先に優しさや愛情を与えるのであれば、優しさや愛情を相手はどうかして返そうと頑張ってくるでしょうし、憎しみや痛みを与えるのであれば、それらの感情も頑張ってお返しに返してくるでしょう。

このように人は与えてもらったことに対して非常に敏感になりますので、

与えたものは必ず返ってくるのです。

誰かに殴られたいのであれば、  
あなたが先に殴ってやればいいのです。

誰かに愛されたいのであれば  
あなたが先に愛してあげれば良いのです。

つまり、あなたが成功したいのであれば  
誰かに成功を与えてあげれば良いのです。

非常に簡単な話ですよ。

多くの人々が、これらの基本原則をわかっていながら  
それでも強欲に自分から先に何かをもらおうとすることで  
自分から成功のチャンスを逃してしまっているのです。

愛情も先に与えてあげればよいのに、  
アイドルのように周りの人たちからたくさんの愛情を  
先にもらってモテモテになりたいと思っているでしょうし、  
誰かをいじめて傷つけているのに、  
誰かから優しくされたいと思っているのです。

あなたにも思い当たる節がありませんか？

思い当たる事があるのであれば、  
今から行動を変えましょう。

見返りを求めず相手に与える事を考えましょう。

先に与える事で素晴らしいものがいずれ必ず手に入ります。  
ですので、目先の利益ばかり考えずに人に与え続けましょう。

## 第2の課題

「欲しいものは先に与えるようにする」

ここまで、お読みいただきありがとうございます。

このレポートは「やる気が出るブログ」で更新している内容をリメイクしたものです。

もしも、最新の記事を読みたい場合は、[http://blog.livedoor.jp/yaruki\\_consul/](http://blog.livedoor.jp/yaruki_consul/)へアクセス下さい。

また、「やる気が出るブログ」では、書ききれない内容をメルマガ「いつでもやる気がいっぱい！  
(<http://www.real-action.jp/maga.html>)」にて発行しています。あわせてメルマガもご覧下さい。きっとあなたのやる気をもっと出る内容になっています。

最後までお読みいただき、心より感謝いたします！

やる気プロデューサー  
上田 洋輔

- 
- ホームページ：<http://www.real-action.jp/>
  - E-Mail：[info@real-action.jp](mailto:info@real-action.jp)
  - Blog：[http://blog.livedoor.jp/yaruki\\_consul/](http://blog.livedoor.jp/yaruki_consul/)
  - 週間メルマガ：<http://www.real-action.jp/maga.html>
  - 日刊メルマガ：<http://www.mag2.com/m/0000275360.html>
  - 携帯メルマガ：<http://mini.mag2.com/pc/m/M0088253.html>

メールまたはホームページ (<http://www.real-action.jp/mail.html>) にてお読みになられた感想をいただけると幸いです。

---

無断転載・複製・転売を禁ず