

【鮎谷周史の、  
圧巻！同床異夢の世界を生きる  
我々が心がけるべき、  
超実践コミュニケーション術】

セミナーにご参加下さった方ならびに  
音源をお聴き下さった方からの  
ご感想集

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

もちろん、一度音源を聞いたからと言って、コミュニケーション能力が劇的に高まるようなことはありませんが、鮎谷さんがおっしゃっている「基準を知る」という意味では、鮎谷さんがどのように「あなた」に重心を移しているのかを学べる貴重な音源ではないかと考えています。

目標設定音源の要諦は「現在」と「未来」の綱引きである。と目標設定 Q&A 放談会で鮎谷さんが話されていましたが、それを今回の音源に置き換えると、コミュニケーションは「私」と「あなた」の綱引きである。と言えるのではないかと思います。

コミュニケーションにおいては、常に私に向かう引力が働くというのは抗いようがない事実ですが、その事実を正面から受け止めるのが第一歩。

その上で、「あなた」に一ミリでも近づくことができるように、一つ一つのコミュニケーションを記録し改善していくのが第二歩。結局は、このサイクルの不断の繰り返し以外にないと思われるのです。

この時、「私」から「あなた」に重心を移すためにはどうすれば良いか。それが具体例と共に語られているのが今回の同床異夢音源ではないかと考えています。

もちろん、一度音源を聞いたからと言って、コミュニケーション能力が劇的に高まるようなことはありませんが、鮎谷さんがおっしゃっている

「基準を知る」

という意味では、鮎谷さんがどのように「あなた」に重心を移しているのかを学べる貴重な音源ではないかと考えています。

また、目標設定音源では、「現在」と「未来」の関係をシーソーを使って例えられていましたが、コミュニケーションにおいては、シーソーが常にわたし側に倒れており、これを意識的にあなた側に傾けるように努力する必要があると考えています。

この時、あなたへの意識をおろそかにすることは、わたしが肥大していくことを意味しており、気が付いたら、自分の重みによってあなた側へシーソーを傾けることができないという状況になってしまうかもしれません。

そういった意味では、（相手への意識をないがしろにして過ごした未来から考えて）「私」が肥大化していない今こそ、漆塗りのように重ねて聞いていかなければいけない音源ではないかと感じました。

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

改めまして、今回も素晴らしい音源をありがとうございました！引き続き、宜しく  
お願い致します！

(株式会社 CODOR 代表取締役 大橋亮太 様)

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

「コミュニケーション能力」というビジネスパーソンとして最もベーシックで最も重要な能力に関して、鮎谷さんの生々しい実体験を具体事例としながらの解説が超分かりやすかったです。

今回は「コミュニケーション」のお話でした。

「コミュニケーション能力」というビジネスパーソンとして最もベーシックで最も重要な能力に関して、鮎谷さんの生々しい実体験を具体事例としながらの解説が超分かりやすかったです。

理解していたつもりになっていた、「コミュニケーション能力」に関しての一段深い理解というか、別次元を見せて頂いた気がします。その次元が、全て言語で記述されているので、復習を通して、さらに学びを深めたいと思っております。

■特に、「年間プログラムの参加者」という素人にインタビューをする。しかもそのインタビューが一発撮り。かつ外販する。という改めて聞くと、「超エクストリームな」具体事例の中で、鮎谷さんが意識されたポイントについて解説して下さいったことは、大変な学びがありました。

「我見、離見、離見の見」という言葉がございませうが、これほどまでにこれが要求されることはないのではないか？実際にインタビューされた側として感じました。

当然のことながら、それはこの年プロで解説されるまでは想像すらできませんでした...でも、解説をされてしまえば、「そりゃあそこまで意識しなかったら、素人相手にインタビューして、かつ第三者から対価を頂戴するに足る商品を開発するなんてできるわけないよな」って思うのでありますから不思議なものです。ここに大きな隔たりがあるということだとも理解しました。

今回の解説を聞いて、素人相手に一発撮りのインタビューをする。しかも、それがそこそこな値段で外販されるもの。という場、それ以上に、高度な一対一のコミュニケーションの場はそうはないだろうということもわかりました。今のところ、他にあんまり想像できません。

実際には、これは一対一ではなく一対多でもありますから。逆に言えば、これが乗り切ることができれば、コミュニケーション能力としては、Sランク=最高級であろうとも思いました。コミュニケーションは一時が万事。

どうせ身につけるのであれば、このSランクの能力を身につけたいとも思いました。今まで、多少は「コミュニケーション能力」はある方だとは思っていましたがけれども、遥かに高い山の頂を見せて頂いたような気がします。

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

■そして今回の3時間の話の構成も大変学びになりました。

三つの具体的な事例を挙げ、そこから一気に抽象度を上げる。ここの振れ幅が大きければ大きいほど感情を揺さぶられ、理解が深まる。一对一のコミュニケーションから紐解き、一对多のコミュニケーション。さらにそこから情報発信。に展開する。それらを通して、コミュニケーション力とは何か？&それを伸ばすにはどうすればいいのか？という結びに入る。

本当にありがとうございました。

(中田雅之 様)

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

この度の音源では、改めてコミュニケーションの捉え方を見つめ直すと共に、自らの視座を一段階上げる必要性を感じさせて下さいました。

鮎谷さん、

この度の音源におきましても、多大なる気づきの数々をありがとうございました。

今回の同床異夢音源は、まさにコミュニケーションの原点である「文脈把握」ということを、具体的事例を交えて強烈にご教示いただきました。

人というのはそもそも同じ背景、経歴を持ち合わせているはずもなく、よってその人における常識、文脈などは違って当たり前。それを踏まえた上でコミュニケーションを取ろうとすると、自ずと相手のことを慮る姿勢が生まれるし、自らの意見を主張するとしても、いきなり自分の文脈で話すのではなく、幾とおりかのクッション言葉を介してから話すようになるものです。

身内ですら（身内だから！？）文脈把握をしようとせず、ついその時に口から出た言葉の揚げ足を取って夫婦喧嘩することを思えば（笑）、増してや他人とのコミュニケーションにおいては尚更だと考えます。

この他人の文脈を慮ろうとする力、もっと言うと「他人事をいかに自分事として考えようとする力」がコミュニケーションの真髄であり、「人間力」なのではないかなと考えさせられました。（もっとより磨く必要があります。）

また、「我見、離見、離見の見」の話においては、自らのステージをもう1つ2つ引き上げる（成長する）ためには、同じ視野における視点だけをいくら変えたとしても叶わない、ということを感じました。

視点を変えるだけでは、同じ視野においてフォーカスするポイントを変えるだけなので、見る景色は変わらず、そこに新たなパラダイムシフトが起きるとは考えにくいです。

ただし第三者の視点、「離見の見」という発想を持つと、今の自分の視野から1段階、2段階も俯瞰して、（単に視点を変えるのではなく）「視座を変える」必要性があることに気づきます。

「視座を変える」ということは、見てる景色そのものが変わるということなので、おそらく入ってくる情報はもちろんのこと、付き合う人や、自らのお客さま（見込み客）も変わってくるということです。

この度のコロナ禍における社会の仕組みの大幅な変動により、今一度自らの立ち位置を俯瞰し、そもそも自分はどうありたいのか？、誰のお役に立ちたいの

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

か？、どのような世界を作りたいのか？ということに改めて見つめ直しました。

この度の音源では、改めてコミュニケーションの捉え方を見つめ直すと共に、自らの視座を一段階上げる必要性を感じさせて下さいました。

鮎谷さんは、日常のちょっとした出来事を簡単にスルーなせず、常にそこから普遍の原理原則を見い出せることに、改めて驚嘆を感じると同時に、やはり普段から時々刻々の記として、そういったエピソードを言葉に落とし込んでおられると推察します。

私自身も、より日々の些細な出来事をそのままスルーせず、学びの材料として自らの肥やしにし、歩留まり大きく生きていくべく、言葉に書き留めておく習慣をつけて参ります。

(何か日記放談会の感想文みたいになってしまいました。笑)

音源ラッシュの昨今ですが、一つ一つ血肉として参ります。

改めまして、この度の音源もありがとうございました。

(パーソナルトレーナー兼トレーナー育成コンサルタント中野茂徳 様)

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>



**自動車運転免許更新の安全講習のビデオなみに下手なコミュニケーションの世界を今回の音源で話していただきました。**

今回は、私が仕事上のコミュニケーションでお客さまにやらかしたばかりということもあり、いつも以上に自分のための音源と思い、即ポチッとしました。

一言で表せば、「コミュニケーションのあり方」になってしまいますが、コミュニケーションという土台があってこそ、セールス、コンサル、マーケティングなど各方面に行動できるようになる。

コミュニケーションの土台が貧弱であれば、他の知識も行動もしょぼくなる。コミュニケーションという空母から各方面に攻め入っているのかという具体的なお話がありました。

**特に、船津さん、中田さん音源をリリースするにあたっての鮎谷さんの思考プロセスが聞けたのは、自分の仕事のあり方を見直す良い教材となりました。**

**船津さん、中田さん音源では船津さんの歯切れが悪いなどは感じていましたが、苦労している背景が理解でき、そんな実情が隠されていたのかと言うのと同時に、そこまで考えて場を作っていたのかというのに驚かされました。**船津さん音源での「俺ばっかりしゃべってすみません」の意味がよくわかりました。

**今回の音源を聞いて、背景を理解した上で、船津さん、中田さん音源を聞き直すと更に学びが深まりそうです。**

今回の音源を聞いて、コミュニケーションとは料理における塩みたいなものだなと思いました。まったくないと、料理そのものが成り立たない、入れすぎても台無しにする。ちょうどよくても、普通で終わる。ギリギリの線を攻めると味の広がり挑戦できる。

塩の使い方をマスターしたと自惚れると簡単に北斗の拳のアミバみたいになってしまう。自分の全能感に溺れると、これだとやって

「ん！？ まちがったかな・・・」

となる。どんな人でもアミバになってしまうのが閉じた世界でのコミュニケーションの恐ろしいところ。

**自動車運転免許更新の安全講習のビデオなみに下手なコミュニケーションの世界を今回の音源で話していただきました。コミュニケーションでまた、やらかさないためにも繰り返し聞いていきます。**

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>



今回も価値有る音源の提供、ありがとうございました。

(片野 敬勇 様)

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

今回の音源で鮎谷さんのお話をお聴して、長年の（ささやかな）悩みの解決策を提示いただいた気がします。

ごくごく個人的な気づきで恐縮ですが、今回の音源で一番印象に残ったのは、「マウンティング合戦をとってくるハイスペック系の方々との接し方」の部分です。自分自身、学生時代からこの手の人種が苦手ではありませんでした。

基本的に、相手を変に刺激しないよう、相手に話を合わせ、自分の話は控え目にしているのですが、それをやりすぎて、増長させてしまったり。逆に、こちらが前に出すぎてしまって、あからさまにマウントをとってこられたり...。もちろん、全員が全員そうじゃないのも理解していますが、たまにそういう人に遭遇すると非常に疲れてました。なので、プライベートではもちろん、仕事上でもなるべく距離をとって接しているのですが、今回の音源で鮎谷さんのお話をお聴して、長年の（ささやかな）悩みの解決策を提示いただいた気がします。

「弱みをことさらに出すことでより強みが際立つ、さらに、相手にも警戒心を抱かせない」

この視点こそが、自分のコミュニケーションに欠けていたのだと強く感じました。あらためて、マウンティングを仕掛けられそうな相手に対する自分の態度を振り返ってみると、むしろ自分の方が変に身構えてしまっていたように思います。そのため、弱みをさらけ出すこともなければ、自分の得意分野についてもあえて触れることはありませんでした。ただただ、相手との間に摩擦を起こさないように、大人しくしていただけでした。その結果、相手との摩擦が生まれない代わりに、特に何も価値を生まないコミュニケーションが成立していた...そんな気がしてなりません。

結局、あの苦痛な時間を生んでしまった原因は、私自身のコミュニケーションスキルの未熟さに起因していたのだと思います。とても些細な気づきではありますが、それを感じられただけでも、この音源を買ってよかったなと思います。

今回も大変貴重な音源をありがとうございました。

(Web 広告業 N. T 様)

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

コミュニケーションの危険性は新型コロナに匹敵すると考えてみたら、次のような見方ができるようになりました。コロナで大儲けしている会社があるように、コミュニケーションで儲ける側になればよいだけだと。この音源にはそのノウハウがたっぷり詰まっていると感じました。

鮎谷さま

まずは「コミュニケーション」を「同床異夢」と定義してしまうところに、

「こう来たか！ またやられた！」

という気持ちになりました。

「同床異夢」とはまさに鮎谷さんらしい表現だと感じるとともに、心のどこかがざわざわしたのも事実です。

そしてだんだんと鮎谷さんは笑っせえるすまんの喪黒福造の進化系に思えてきました。

なぜかといえば、誰もが口に出してこなかった

- 知りたくない事実
- 見たくない現実
- 気づきたくない真実

を、

「ドーン！！！！」

と突き付けてしまったから。受け取りようによっては、コロナショックよりもダメージを受ける人もいるかもしれません。

一方でコロナ対応と同じように、正解はさっさと現実を受け入れて自分の行動を変化させるに決まっています。

ウイルスもコミュニケーションも目には見えません。  
だからこそ余計に気づかないことにして対応対策を怠りがちになる。  
そうして新型コロナの場合に何が起きたのかは申し上げるまでもありません。

コミュニケーションの危険性は新型コロナに匹敵すると考えてみたら、次のような見方ができるようになりました。

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

コロナで大儲けしている会社があるように、コミュニケーションで儲ける側になればよいだけだと。この音源にはそのノウハウがたっぷり詰まっていると感じました。

(竹下大学 様)

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

まさにコミュニケーションに対する鮎谷さんのスタンス全てをお話しくださった内容でした。

某ホテルでのお話から始まり、船津さん音源やコビィ博士のお話、（orではなく）andで発信、そこからコミュニケーション能力の鍛え方、そして終盤は鮎谷さんのコミュニケーション論という流れで、まさにコミュニケーションに対する鮎谷さんのスタンス全てをお話しくださった内容でした。

鮎谷さんからホテルに対してのメールは、「万全にクッションを配備してのエlegantな交渉」でしたが、それとは裏腹な感情も共感できるものでした。コミュニケーション全般に言えることですが、どこまで行っても相手の感情を完璧に把握することはできず、自分を正当化しようとするスイッチは一旦抑制が効かなくなるとすぐに暴走してしまいます。コミュニケーション能力の鍛え方は、「文脈を理解しようとする意思」×「データベース（推察能力、推察量）」だと、鮎谷さんはおっしゃっていました。

それを鍛えれば鍛えるほど能力は増しますが、しかしそこが過剰な自信となり、謙虚さが失われ、分かった気になってしまうという側面もあるように思います。シーソーのように、自信と謙虚さが均衡を保つことはとても難しいです。常に謙虚であろうとする鮎谷さんの姿勢は、まさにホテルに送ったメールからも感じました。

また、刺さらない平凡な言葉では誰の心にも届かないので、読み手に対し踏み込んだ表現を行っていくことも、クッションとのシーソーのような関係だと感じました。コミュニケーションはどこまで言っても正解はありませんが、相手の文脈を理解しようとする強い意志と場数をこなせば、どこまでも高みに登ることができる。コミュニケーションは鮎谷さんがよく営業の話でおっしゃる高度な知的遊戯であり、探求すればするほどどんどん面白い世界に出られるのだと思った次第です。わたしはコミュニケーション能力が高いととても言えるレベルではありませんが、能力の向上による波及効果は対人だけでなく発信にも活かされ、波及効果も相当大きなものです。文脈を理解しようとする意志によって、その吸収率は格段に上がっていくと思いますので、今一度コミュニケーションについて意識し、データベースの蓄積に勤めようと思います。

（新家 薫 様）

今回の音源はコミュニケーションに関するものとして、あまり人との関わりが上手ではない自分にとって、自分を変えるためにきっかけになることを期待して購入させていただきました。

鮎谷様 スタッフのみなさま

いつも音源のリリースありがとうございます。

今回の音源はコミュニケーションに関するものとして、あまり人との関わりが上手ではない自分にとって、自分を変えるためにきっかけになることを期待して購入させていただきました。

まず、大きく自分の中の枠組を変えないといけないと感じた内容は、

- 自分が観ている世界が正しいと思わない方がいい。単なるいろんな世界の見え方の、一つの自分なりに編んだ世界認識に過ぎない。

- 人の世界観を推察する。先方の世界の枠組みがどこにあるのかを認知する。人によって背景が多種多様。ただ、データベースがないと世界観が推察できない。多種多様な事例に触れると、人によって地雷原が違うことが分かるようになる。

おそらく自分の中のデータベースが貧困であるために、相手の背景を読むことができずに、いろいろとやらかしてしまっていることを反省いたしました。

また、今後、テクニクというか姿勢として取り入れないといけないと感じたのは、

- 理解しようとしている姿勢さえあれば、致命傷にはならない。
- ブチ切れられないようなクッション言葉を挟む。

メールなどで、直球な書き方で送ってしまうことが多いので、気をつけます。

(バイオ系研究職 T. U 様)

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

不満や主張をオブラートにくるんで伝える具体的な例を知ることができたことが嬉しい点でした。

今回の音源で

・不満や主張をオブラートにくるんで伝える具体的な例を知ることができたこと

が嬉しい点でした。

(おそらく、「え、そこかよ！」と突っ込まれる気がします・・・(笑))

今までは「相手には相手の文脈があるのだからこちらが我慢すれば良い、黙っておこう」というスタンスでいましたが、自分の内に抑えた感情がじわじわ腐って地味に長期間継続するストレスになっていることが多かったです。

しかし、相手側の文脈を知るためにも一度、素直な疑問として

「どうしてそういう行動をとったのでしょうか？」

と聞いてしまうことも非常に有効だな、と思えました。

そちらのほうがお互いの意見の違いの原因が分かってスッキリしますね。。  
角を立てないための言葉の選び方、など意識しつつ一度聞いてみる、という行動をとってみようと思います。本を読んだりしていろいろな文脈を想像できるよう訓練？はしているつもりですが、結局はそれさえも自分の価値観の押し付けになりかねないので必要ときにはちゃんと目の前の相手にお伺いをたてて、事実を確認しつつ、想定文脈を補正していく、というサイクルを回していく所存です。

また、「自分自身のステークホルダーは誰か？」という問いを得られたことも大きなポイントでした。各状況ごとに、「現状でのステークホルダーは誰か？私はそこに価値提供できているか？どうやったら価値提供できるのか？」という視点で、紙に書き出して頭の中を整理してみます。

今回も貴重な気づきをありがとうございました！

(会社員 M. M 様)



毎度ながら、いろいろ突き刺さってくるのがたくさんあって自分なりの言葉になかなか落とし込めない（具体化→抽象化、抽象化→具体化がなかなかできない）のですが、何度も何度も聞いて、日々の活動でやってみて、また聞いて、を繰り返して血肉にしていくなか心していきます。

いつもお世話になっております。金山です。

コミュニケーションについての話題、かなり興味深く聞かせていただいております。テレワークに移行して、メールやチャットなど文章を使ったやり取りがとて増え、コミュニケーションの難しさと重要性を痛感しております。

お話の内容を「お相手の背景を知ったうえで（あるいは読み取ったうえで）コミュニケーションを取っているか」に置き換えて聞いておりました、「わかるわかる」と思うと同時に、

「自分自身もやっちゃまっているのではないか」、  
「相手のことを何にも考えずに言葉を発しているんじゃないか」

と思うフシがいくつも浮かび、反省しまくりです。

特に文章でのやり取りは、「冷めてーなー、この人」と思うことがしばしばあるのですが、自分に矢印を向けてみると「同じことを自分もやっている」と思わざるを得ないことが何度もありました。ちょっとしたことがボタンの掛け違いにつながることをテレワーク中に味わっております。

また、

「見たいものを見て、聞きたいことを聞くのがコミュニケーションではない」

との言葉は、「わが意を得たり」な心境を覚えました。

仕事の成果や進捗を客先に説明したり、スポットコンサルでお相手の疑問質問に答えているときは、お相手が欲しいところだけをかいつまんで（表現が適切でないかもしれませんが・・・）さらに深く聞いてきたり突っ込んできたり、あるいは「そんな話は聞きたくねーんだよ！〇〇になる結果だけが欲しいんだ！」ということばかりを訴えてくる客先に出会ったことがあり、これこそが「見たいものを見て、聞きたいことを聞く（見たくないものは見ないし、聞きたくないことは聞かない）」ことであり、コミュニケーションの一つの姿であることを、その光景に出会うたびに感じております。

毎度ながら、いろいろ突き刺さってくるのがたくさんあって自分なりの

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

言葉になかなか落とし込めない（具体化→抽象化、抽象化→具体化がなかなかできない）のですが、何度も何度も聞いて、日々の活動でやってみて、また聞いて、を繰り返して血肉にしていくしかないと心していきます。

この度もありがとうございました。  
引き続き、よろしくお願い申し上げます。

（金山 直志 様）

私にとっては、自分のコミュニケーションの基礎体力、体作りがまだまだ足りていなかったことに気づかせていただいたこと、それが大きな価値であり、ここの経験したことのなかったパラダイムシフトになったと思います。

鮎谷さん

今回の音源、フランクリン・コヴィー社のセミナーのお話を絡めた鮎谷さんの紹介文を読んで購入を決めました。

商売柄、他者とのコミュニケーションについて考えない日はない（と自分では思っていた）私にとって、「相手のことは究極のところ分からない。分かったつもりで喋らない。」という言葉は常に頭の中で回している意思決定基準であり、その元になっているのが、鮎谷さんも音源の中で紹介されていた『7つの習慣』の中にある地下鉄の中でのパラダイムシフトの挿話だったからです。

今回の音源を聴き、その「相手のことはわからん。」という観念を、多くの痛みを伴う経験をもとに言語化していただいたな、と感じるとともに、「いや、自分はコミュニケーションのことを舐めとったな。わかっとらんかったな。」とも感じました。

その思いが、いつもなら音源を聴き終わってすぐに感想を書くところを、もう一度聴き直してから書くという行動に駆り立てたんだろうと思います。

コミュニケーションのこと一つをとっても、この世の中には書籍や情報が溢れています。どれを信じ、どれを選択して自分を躰けていけば良いのか、本当に悩むところです。そんな中で鮎谷さんのお話は、紹介されている・いないに関わらず、コミュニケーションに纏わる膨大なエビデンス、データベースをもとにして提供されている、信頼できる情報で安心感があると感じました。特に今回の音源は「信頼できる情報で安心感がある」の部分が強かったと思います。

ただ聞けば聞くほど、先ほど書きましたように、自分のコミュニケーションというものに対する認識が甘かったという思いが強くなってきます。その体験を一言で表現するならば、

「コミュニケーションとは危ういものなんだという認識にとてつもない差があるということを実感した。」

というふうになると思います。

地雷を踏まない、ブチ切れない、自分の世界からしか捉えられないと頭において

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

おく。

こういった態度、姿勢の「強化」が自分と全く違うレベルで行われていたんだろうと推察されます。

イメージでは、、ゲームで獲得した強化ポイントを、小手先のコミュニケーションテクニックに振り分けるのではなく、地雷を踏まない、ブチ切れない、自分の世界からしか捉えられないと頭においておく、といった総合的に能力値を底上げしてくれるような項目に振り分ける、という理解をしました。

私は自分にはその総合値は十分にあるだろうという勘違いがあり、テクニックにポイントを振り分けようとしていた、ということだと思います。

鮎谷さんは経験値を稼ぐには「量稽古しかない。」と音源の中で仰っていましたが、その量稽古には自分のみならず、相手にとっても痛みがつかまとうものになると思います。

アイルトン・セナのようにコーナーをガンガンに攻めていくしかないけれども、クラッシュだけはなにがなんでも避けなければならない。実際に自分の命がかかっているレーサーはそういう極限状態でパフォーマンスをしているはずです。ところがそれがゲームの中となると、相当な勢いで壁に激突してもリタイアには至らない設定のものが多く、また次のコーナーをガンガン攻めることができるわけですから、クラッシュをせずに完走するなどという概念は生まれてはきません。

鮎谷さんと私の間にはそれぐらい認識の違いがあったと思います。そういう命をかけるぐらいの覚悟を持っているからこそ、万が一クラッシュ（相手を傷つける）という言葉動に至ってしまったとしても、ダメージを最小限にすることができるのだらうと思いました。量稽古をするならばそういう覚悟を持っていないかならないと思います。

具体的なところで一つ挙げるならば、、私自身もインタビューという活動を展開していこうとしているところですので、鮎谷さんの近江商人の「三方よし」ならぬ「八方よし」ぐらいの意識の持ち方は本当に参考になりました。

ちょうど音源を聴く直前に、日頃から良好にコミュニケーションがとれていると思っていた教え子から、

「先生はちょっと圧がきつい。」

と言われたことが結構ショックが大きかったです（笑）その学生は理由までは語ってはくれなかったのですが、自分ではフレンドリーに接しているつもりだった会話が、相手にとっては距離感が近すぎた、言葉が威圧的だった、上から目線の態度だったと捉えられていたということだったのだらうと想像しました。

逆に鮎谷さんは、、下からじわっとくる感じですね。

具体的にこうしよう、ああしてみようと取り入れたいお話も多数ありまし

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

た。それにも価値があると思いますが、私にとっては、自分のコミュニケーションの基礎体力、体作りがまだまだ足りていなかったことに気づかせていただいたこと、それが大きな価値であり、この経験したことのなかったパラダイムシフトになったと思います。

ありがとうございました。

獣医師／臨床心理士 渡邊力生 様)

本音源で語られているコミュニケーションの本質（＝気づかないところに埋められている地雷を意識すること）を実践することで、自然と気を入れて人と接することができるようになっていました。

この度、【同床異夢音源】を聞かせていただいた感想を送付させていただきます。

発信者の文脈（ホテルにとっての花火大会や、インタビュー音源収録に際して鮎谷さんが多方面に対して割っていた認知能力など）はその人が置かれている状況によって様々に異なり、コミュニケーションの受け手は、その全てを把握することは困難ではあるけれども、少なくとも自分（受け手側）の把握できていない文脈が発信者において存在する可能性については常に頭に入れておく必要がある、というメッセージを本音源全体を通して受け取りました。

同時に、発信者側の立場にある時には、自身の文脈が理解されないことを前提として、例えば自分が本音源で語られているホテル側のような状況（花火大会の影響で予約客に部屋の変更を伝えるような、何かを依頼する状況）では、より言葉数を費やしてコミュニケーションを取る必要があるな、と考えました。

また、本音源を聞いたあと、自分のコミュニケーションの取り方にも変化が生じていることに気づきました。

それは、家族と対面で話しているときに、その話の背景をより深く想像してみるようになりました。また、仕事でもプライベートでも、メールを送る際に自然と相手の状況を想像し、これまでよりもメール文言が丁寧で心のこもったものになっていたのです。

本音源内容とは直接関係がないかもしれませんが、本音源で語られているコミュニケーションの本質（＝気づかないところに埋められている地雷を意識すること）を実践することで、自然と気を入れて人と接することができるようになっていました。

このような変化を得られただけでも、本音源を購入代金の元はとれたのでは、と感じております。

鮎谷さんの音源の常である、2周目・3周目と聞くにつれて得られる新たな気づきを楽しみに、これから2周目を聞こうとおもいます。

ひとまず1周目を終えた時点での感想をお送りさせていただきます。  
ありがとうございました。

(K. D 様)

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>



1回聴いただけの私が言うのも何ですが、当音源を聴くことで、コミュニケーションの奥深さや難しさなど、様々な気づきや学びが、必ずや得られるかと思います。コミュニケーションのことで悩んでいる方やコミュニケーション能力を向上させていきたいと考えている方にとっては、必聴の音源であると言えます。

まず、本音源を購入させていただいたのは、コミュニケーションが、人生全般（仕事、家庭・家族、友人、地域社会、講演・セミナーで出会った人、等等）において影響があり、コミュニケーションに関する学びを通して、QOLに波及効果があると考えたからです。

その上で、以下に本音源を聴いて、思ったことを書かせていただきます。

■気付いたことや深く学んだことおよび、今後活用できると思ったこと

まずは、鮎谷さんが累計1000万円以上利用したホテルに対して、クレーマーとなりかけたというお話。ホテルに対して送ったメールの内容を聴かせていただいて感じたことは、ものすごく懇切丁寧に（抑制をきかせて）伝えられていることです。その理由は音源で説明されておられますが、「なるほど、そういうことなのか！」と大きな学びを得られました。

・「見えているものでしか、人間は物事を見れない」

→そういう意識を持ってコミュニケーションを行うということは、すぐにでも取り組めることかと思っておりますので、さっそく取り組んでいきたいと思っております。

・「コミュニケーションにおいて、ぶち切れないというのはルールとして定めている」

→私自身、基本はぶち切れにくい性格だとは思っておりますが、それでも、「さすがに、こんな回答や対応はないよね」と思うときは、伝え方には注意しつつも、ぶち切れてしまった経験があります。私も、コミュニケーションにおけるルールに追加させていただこうと思っております。

■インタビュー音源で、5方向を意識して（認知を削られて）対応されていらっしゃるというお話。

これに関しては、「そこまで深く考えられて、やられていらっしゃるのか！！！」と圧巻の一言でした。

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>



※ふと、

「聖徳太子は一度に 10 人の話しを聞く」

という話が頭に浮かびました。

■花火大会のホテルへのメールをするときにも、相当クッション言葉を選んでいる、しかも、しつこいくらいに言っているというお話。

クッション言葉を選んで話すことは、すぐに実践できることかと思しますので、（もちろん、鮎谷さんと比べると、劣化版の劣化版にはなりますが）さっそく実践させていただきたいと思います。

■コミュニケーションの達人を目指したいなら押さえておきたい大原則のお話。

原理原則を理解した上で、ひとり一人カスタマイズするとの事。それは、すぐには実施できない（量稽古が必要）かと思いますが、まずは、原理原則を理解すること。そこから意識して取り組んでいきます。

■我見、離見、利見の見のお話。

今の私は、離見までは、まだ分からなくもないのですが、離見の見については、「そういうものなのか」という感じで、正直、身体感覚では理解しきれていない状態です。身体感覚で感じられるようになるには、もっと勉強・実践が必要になってくるものかと考えています。

■情報発信において炎上せずにアテンションを集める方法とは？のお話。

情報発信を行おうと思っている自分にとっては、非常に貴重な話でした。すぐに実践できるかはさておき、意識して情報発信していくようにいたします。

■皿回しメソッドのお話。

様々な方の立場を考えながら、コミュニケーションを行うのは、たやすくはなく、皿を割ってしまう。しかし、一生懸命に意識しているから、沢山の皿を回せるようになる。それをやると、コミュニケーション能力をアップするとの事。頭をフル回転させて、コミュニケーションを取って行って、コミュニケーション能力をアップしていきたいです。また、地雷は踏みたくはありませんが、では、それをやらないでいるとどうなるかということ、劣化してしまうとの事。地雷は踏みたくありませんが、しかし、地雷を踏む覚悟でやっていくことが必要であると受け取りました。

■変化・変容するために、基本、「はい」「YES」と言う姿勢のお話。

私も変化・変容していきたい思いは強いので、「はい」「YES」と言う姿勢で

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

やっています。

■決意したこと

当音源は、私にとって大変濃密であり、1回聴いただけでは、きっと、まだまだ気づけていないことが多々あるという印象です。時間を見つけて、繰り返し聴いていくこと、また、実践できるところから実践していき、少しでも多くのことを身体化・血肉化していくようにいたします。

■弊社セミナー音源の購入を迷われている方へのメッセージ

1回聴いただけの私が言うのも何ですが、当音源を聴くことで、コミュニケーションの奥深さや難しさなど、様々な気づきや学びが、必ずや得られるかと思えます。コミュニケーションのことで悩んでいる方やコミュニケーション能力を向上させていきたいと考えている方にとっては、必聴の音源であると言えます。

(M. Y 様)

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

シングルタスクで十数回、聞き流しではそれ以上繰り返し拝聴した結果、意外にも「生涯の課題などと言ってはいるが、もしかするとコミュニケーションというものを軽んじている自分がいるのかもしれない」という想いが浮かび上がってきたことに動揺しましたが、改めて気を入れてコミュニケーションに取り組む所存です。

鮎谷さん、スタッフのみなさん、お世話になっております。同床異夢音源の感想を送らせていただきます。

コミュニケーションがテーマの当音源を購入したということは、コミュニケーション能力の向上は生涯の課題であると認識しているつもりでした。しかし、シングルタスクで十数回、聞き流しではそれ以上繰り返し拝聴した結果、意外にも「生涯の課題などと言ってはいるが、もしかするとコミュニケーションというものを軽んじている自分がいるのかもしれない」という想いが浮かび上がってきたことに動揺しましたが、改めて気を入れてコミュニケーションに取り組む所存です。

感想ですが、まずは「相手の見ている世界、文脈、背景、前提を完全に理解することは不可能である」と認識してコミュニケーションするべきだということ。百戦錬磨、一騎当万の鮎谷さんでさえそういう前提でコミュニケーションされているということなので、これは無条件で受け入れ、決してブチ切れずに「クッション言葉」を適宜用いながらコミュニケーションという難題に取り組んでいこうと思いました。

また、気づかずに地雷を踏んでしまうこと、そしてやらかしてしまったことを自覚できていないという最悪の事態をまずは回避することを念頭に、コミュニケーション技術の向上に精進してまいります。さらに「相手が求めていることを話して、自分ひとりで喜んでいることはないか？そしてそういう場合は得てして自分では気づいていないことのほうが多いのではないか？」という一節には冷や汗が出ました。振り返るまでもなく、数えきれないほどやらかしてきました。

そして「逸脱」の問題ですね。おっしゃる通りまったく逸脱せずに、当たり障りのない会話をしていれば、やらかしたり、地雷を踏むこともないが、面白みがなく、印象にも残らない・・・という極論すればお互いにとって時間のムダになりかねません。かといってイキって逸脱しまくれば一時的に雰囲気が悪くなるだけならまだしも、これっきりで次の機会がなくなってしまうかもしれません。どこまで踏み込むかを見極めなければならないというとても繊細な観察と感覚が要求されると思っていましたが、中上級編では「あえてぶつけにいく」と語られてい

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

たのには驚きました。いきなり真似すると大怪我してしまうことは間違いないでしょう。まずはこういうレベルがあることを頭の片隅に置いて徐々にレベルアップするよう改善を重ねていきます。

さらに、相手の世界観を推察するためには「データベース」が充実していることが必要で、そのためには勉強をし続け、他人の人生に興味を持ち続ける必要がある、とのことでしたが「他人の人生に興味を持つ」ことが私には足りないことがすぐに理解できたので、この部分も時間をかけて改善していきます。

他にも、摩擦ゼロ、ストライクゾーンと配球の妙、踏み込む→回収する、我見・離見・離見の見・・・などたくさんのヒントをいただきました。

最後に、今回も鮎谷さんの膨大な経験を明瞭な言語に落とした、極めて実践的な音源を提供していただきありがとうございました。

今後ともよろしく願いいたします！

(K. K 様)

音源を拝聴してからすぐにコミュニケーションにおいて効果を発揮しています。

いつもお世話になりありがとうございます。  
今回も貴重な音源を販売して戴き誠にありがとうございました。

「コミュニケーション」とは、動物において壮大な課題だと思います。人だけでなく、犬も猫もあらゆる動物も「コミュニケーション」によって、それぞれのコミュニティの中で生きることができるもの。

とりわけ人類は、他の動物以上にコミュニティで生きる動物であるため、他の動物以上に「コミュニケーション」が重要な役割をもっているものだと思います。人類である限りコミュニケーション術は誰もが学ぶべきものですね。

おそらく鮎谷さんは覚えていらっしゃると思いますが、初めて妻とともに鮎谷さんにお会いした日、会ってすぐに、鮎谷さんが私の妻に向かって「コミュニケーション能力高いですねえ〜」とおっしゃっていました。妻だけに・・・涙

なぜかは明言されませんでしたでしたが、おそらく妻はいつも笑顔で愛想がよく（特に外では笑）（特に初めての方には笑）、会った瞬間の第一印象がよかったのだと思います。

それに比べて私は「初めてあこがれの鮎谷さんにお会いできる！」と、フンッ！フンッ！しており、顔が固まっていたのだと思います。

その一件が悔しく、妻よりもコミュニケーション能力を高めようと思ったもので、その余波もあって？、今回コミュニケーション音源を購入させて戴きました笑

本当に、コミュニケーション能力ひとつが抜きん出るだけで、QOLは変わっていくと思います。

「一人ひとりに文脈、背景がある」「自分の見ている世界が正しいと思わない方がよい」

「断罪しない」「見えない世界がある」「多種多様な事例に触れること」「失点を少なくして加点を多くする」などは、音源を拝聴してからすぐにコミュニケーションにおいて効果を発揮しています。

また、どこで仕入れたか忘れましたが（おそらく鮎谷さんから）、「『無敵』とは『敵が無い』こと」という言葉を思い出しました。

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

その言葉を学ぶまでは、「無敵」とは「最強」のことだと勘違いしていました。  
「誰よりも強いものが無敵」と思っていたのですが、そんなことはなく、上述の通り「敵が無い」ことが文字通り「無敵」なのだと思います。

「最強」を求めると、次々に敵が現れいつまでも戦わなくてはならない。  
けれども、「無敵」を求めると敵がいないので戦うことはない。

きっとコミュニケーション術を高めることは「無敵」に近づいていくのだと思います。

「そこのお前、震えて眠れ」の裏話は、まさに「無敵」のためのコミュニケーションだと思いました。

私も「無敵」をめざして、質の高いコミュニケーション術を身につけ磨いていこうと思います。（妻に負けにくいくらい笑）

改めて今回も、いつも、生きている限り永遠に役に立つ貴重な学びをありがとうございます。次作も楽しみにしております。今後ともよろしく願います。

（桑原考太 様）



今回の音源を聴いて、パラダイムシフトのイメージが自分の中でも確立できた気がします。

いつもお世話になっております。

「コミュニケーション術」の音源ということで購入させていただきました。

花火大会の話聞いてその手の事例は、本当によく起こっていることだと思いました。私も仕事柄、窓口で同じように吠えている人を見る機会があります。

完全に一方通行になっていることが多い。鮎谷さんの言葉を借りれば、「人は見えている情報でしかコミュニケーションとらない、全部の状況を理解したつもりでコミュニケーションをとってしまう」ということ。つまり、相手の背景を考える・理解するということが完全に抜け落ちているのだと思います。そして、相手は自分のことを理解してくれているという思い込みもあると思います。背景を知った途端、パラダイムシフトが起こる。今回の音源を聴いて、パラダイムシフトのイメージが自分の中でも確立できた気がします。

そして、「キレてしまう・怒ってしまう」といったモードになると終わってしまうということ。

これもよく見ます。仕事柄、本部の人間が現場の人間にキレてしまう。現場の人間も確認せずに連絡するというのは問題であっても、本部の人間が相手の背景を理解せずキレてしまうと、以降、現場の人間は電話できない。もしくは、そういう人だと認識してしまい、ずっと心の中で思い続けるかも知れない。完全に関係性が途絶えてしまうパターン。

だから、感情をコントロールするということは、自分意思決定基準として本当に大事だと実感しました。

何よりもキレる段階に行く前に、コミュニケーションにおいて、少なくとも相手の背景や文脈が全て理解できないにしても理解しようとする姿勢、加えて、こちらの開示も本当に大事になると感じています。人は見えている情報が全てだと思い込んでしまうということをお忘れのないようにしたいです。

そして、これは営業でも同じだということです。いかに相手の背景を推察しながら摩擦をゼロにしていくか、これは非常に勉強になりました。だから、推察できるように自分の中のビッグデータを拡大していくかが大事だということも再認識できもっと勉強しようという気になりました。北斗の拳セールスの話の復習にもなり、良かったです。

そして、コミュニケーションの関係人が複数にまたがる時に、大変さを感じるとの話も組織にいと、何となく分かった気がします...関係人が多い場合に、あっちを立てるとこっちが立たなくなるからその着地点をイメージしながら、話を持

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>



っていく。鮎谷さんの話の中のインタビューするのとは少し違うかも知れませんが、様々な人の背景を汲み取りながら考え、そして理解していく。これも大切なコミュニケーションだと感じました。

そのためにも、3つの視点。自分から見た視点、相手から見た視点、2人を上から見た視点。この観点を意識することだけでも、自分のコミュニケーションを俯瞰してみれるような気がします。だから、このイメージを常に自分の中から取り出せるように意識していきたいです。

そして、最後にまずは、相手から言われたから「はい」、「YES」、「喜んで」の精神で何でもやってみるといふ姿勢が大事だと思いました。何でも、行動しないと変化しない。だから、変化し続けるためにも行動すること。それがよく分かりました。

「コミュニケーションは、エレガントに摩擦なく自分の要望、要求、作りたい状態、出たい状態を通す技術がある」

この言葉を聴いて、言葉にはそれだけの力があること、そして、自分もそのレベルまで引き上げることができるように頑張ろうと気持ちを新たにできました。

改めて、いつも貴重な学びを戴き本当にありがとうございます。

今後ともよろしく申し上げます。本当にありがとうございました。

(金融機関 R. I さま)

弱さを出すことに対して、これまで、バカにされるんじゃないかと思っていました。しかし鮎谷様のお言葉から、逆なのだとわかり、雷が落ちたような気持ちです。

鮎谷様がホテルにお送りしたメールの内容、大変参考になりました。私はコミュニケーションにおきまして、日常的に我慢するか、我慢し続けて爆発（誰もいない所でです）してしまうことが多いです。理由は、自分の意見や思い、要望を伝えたら、相手がどう思うのか、もしかしたら怒らせてしまうのではないかと不安になり、それならば自分が黙って我慢していれば、よっぽど楽だと感じていたためです。しかし、楽とは言い切れず、爆発してしまうこともあり、それを繰り返してしまい、自分をごまかしたままでした。

しかし、鮎谷様のメールの内容を拝聴し、どこからどこまでをどのように伝えて良いかを理解することができたのです。メールの内容を拝聴しながら全てメモいたしました。ぜひ活用させていただけたらと思っております。

また、文脈を理解しようとする、だめなら洞察しようとする、それを反復し正しい方向に向かって量稽古を重ねることで、地雷を踏むこともあるけれども、それを学びとして前に進めばいいというお言葉、背中を押していただけた気がしまして、大変勇気づけられました。また、自分の弱みを、むしろことさらに出すことによって、強みを強調できるし警戒されないという点も、大変印象強く残りました。弱さを出すことに対して、これまで、バカにされるんじゃないかと思っていました。しかし鮎谷様のお言葉から、逆なのだとわかり、雷が落ちたような気持ちです。しかし、ただ弱みを出すのではなく、自分の強みがあってこそそのことだと感じ、新たに本を3冊購入し、勉強を始めました。コミュニケーションの量稽古を重ねてまいりたいと思います。正しい方向に乗れるよう、メルマガも拝読し続けたいと存じます。

この度、貴重な学びをさせていただき、本当にありがとうございました。  
この度のご縁に心より感謝申し上げます。  
今後ともご指導ご鞭撻の程、よろしくお願い申し上げます。

(Y. I 様)

日頃から気にしている、どうすれば良好なコミュニケーションがとれるかについて、多くのことを学ぶことができました。

今回も貴重なお話を提供していただきありがとうございました。

日頃から気にしている、どうすれば良好なコミュニケーションがとれるかについて、多くのことを学ぶことができました。特に冒頭のホテル予約に関するコミュニケーションギャップの事例は、あるあると思いながら聴きました。

他の多くの情報がいくらあったとしても、たった一つの情報がないだけでこの事例のようなすれ違いが起きてしまい、これまでどんなに良好な関係を築いていたとしても、一歩間違えば二度と修復不可能な関係になることだってあり得ることがよくわかる事例でした。

全く初めての相手に何の情報もなく接するようなことができれば、お互い相手の話を一から真剣に聞いた上で対応するでしょうから、誤解も生じにくくなるのかもしれません。ただ、現実にはそのような状況は稀でしょう。

名刺に記載された会社名や肩書き、容貌、口調、経歴等々の情報から、人は勝手に相手の人物像を思い描き、自分の思い描いた人物像にあてはめるように話を進めていくように思います。

だからこそ、相手の話をよく聞くこと、予断をもって相手をみないこと、自分の考えを相手に押しつけないこと等に気をつけながら、人に喜ばれ、求められる人になれるようなコミュニケーション力を身につけられるよう日々改善し、磨いていきたいと考えます。

今後ともよろしく願いいたします。

(H. K 様)

この音源は、繰り返し聞くことで、同じ気づきだけでなく、毎回、違う気づきもあるなと感じています。

今回も素敵な音源ありがとうございました。

相手の文脈を考えなければいけない。

よく聞きますし、理解していたつもりでいますが、果たして自分はできているのかといわれると、できていないなと、音源を聞きながら痛感しました。

特に、具体的な花火大会の話を知っていると、自分も似たようなことをやってしまっているなと。。。

あることを考えると視野が閉じてしまい、また、テンションが上がってしまい発火してしまうという言葉、印象に残りましたし、まさに、自分がそうなっていることも多いなと思います。

また、1つの情報が入るだけで見え方が変わる確かにその通りで、仕事をしていくうえでも、たった1つの情報が入るだけでこれまで見てきた状況ががらりと変わった経験があります。

視野が閉じて相手の文脈に気付かず、テンションが上がってしまうことを避けるためにも異なる文化、立場の人の意見、話を聞く、日々の情報収集を怠らないことを地道にコツコツやっていかなくてはと思っています。

この音源は、繰り返し聞くことで、同じ気づきだけでなく、毎回、違う気づきもあるなと感じています。

このような音源は、繰り返し聞くことが大事ですね。そして、聞いて感じたこと/思ったことを行動することがもっと大事だと思っています。気づきを消滅させないように、行動にうつしていきます。

今後とも、素敵な音源、楽しみにしております。  
ありがとうございました。

(オオバヤシダイスケ 様)

パラダイムを『OS』ビジネススキルを「アプリケーション」に置き変えるならば、この同床異夢音源は、『OS 自体』の性能向上は勿論、同時に「アプリの一括アップデート」が可能となる、リーサル・ウエポン級の（！）音源の一つではないかと思えます！

コミュニケーションについて、改めて、その言葉の意味の「深さ」「広さ」を、真剣に考えさせられた機会となりました。

- ホテルのやり取りから学ばれた経験、
- インタビュー対談の仕掛けの話、
- コミュニケーションにおける、3つのレベル
- 相手の地雷を踏まないための心構え、
- SNS でのコミュニケーションの取り方、

豊富な事例から、新たな気づき（視点）をインストールさせて頂きました。コミュニケーション（スキル）自体は、AI やテクノロジーがどれだけ発達しようとも、代替されることのない、普遍のスキルであり、「生き方」そのものと言えるのではないのでしょうか。コミュニケーションの土台（土壌）をしっかりと整備した上でこそ、他のスキル（営業、マーケティング等）も、いっそう磨かれることになると感じた次第です。

パラダイムを『OS』ビジネススキルを「アプリケーション」に置き変えるならば、この同床異夢音源は、『OS 自体』の性能向上は勿論、同時に「アプリの一括アップデート」が可能となる、リーサル・ウエポン級の（！）音源の一つではないかと思えます！

最後に、過去の痛みや失敗に対し、内的解釈を変え、自らの強みや笑い話につくりかえてこられたお話しから、決して、タダでは転ばれない、鮎谷さんの強さの秘密（大阪人の精神）を垣間見ることができました（笑）。  
「肉を切らせて、骨を断つ」ビジネスマインドを見習い、コミュニケーション力を昇進させる「糧」にいたします！

生々しくも深みのある貴重なお話しをありがとうございました。

（井出 大輔 様）

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

気づくことは、言語化能力を要する高等な技術だと思いますが、鮎谷さんはこの気づきをいつも簡単に起こしてくださいます。

鮎谷さん、私、おどろきました。

以前聴かせていただいた物語音源と、今回聴かせていただいた同床異夢音源が化学反応を起こしました。

その理由と感想を以下に綴ります。

同床異夢音源を聴いたとき、気まずい気持ちにならざるをえない音源でした。私は、人とコミュニケーションをとるとき、よくないなと思っている癖があります。それは、相手が話をしている最中に次に自分が話す言葉を頭の中で組み立ててしまうことです。＝話を聴いていない。答えを決めてしまっている。相手が語る言葉や表情が、相手が伝えたいことであるのに、自分の意識は自分の言葉や世界に向くのです。相手の世界を知ろうとせずに、それでは適切な質問もでてこなくて当たり前だよ、と胸が苦しくなりました。

相手の物語は相手が表現するものでしかわかりません。それを語らせないなんて、稲川淳二の前で、こっちが怖くもない怪談を語っている、ある意味怪談のようなものです。怪談を編んでいた自分を認識してしまいました。このようなことは、うっすらとわかっていただけ、鮎谷さんに、ハッキリ輪郭を刻み込まれたそんな感覚になりました。

そして、この音源の一番の気づきは、物語音源と化学反応が起こった時に、また雷にうたれました（笑）物語音源では、理想としている自身のストーリーと他者が欲しがっているストーリーが一致したとき、売らなくても売れていく世界の扉が開く、そんな未来に向かう物語のすばらしさを気づけた音源でした。

一方で、同床異夢音源は、自分が編み出したストーリーが他者にのっとられるとどうなるか、がわかりました。言い換えると、自分の編んだストーリーに苦しむこともあるということです。特に、ネガティブな感情が噴出したとき、現実は、ただそうであるだけ／そうでしかない、ただの現象なのに、その現象に自分のストーリー（理想のそうあるべき姿）をのっけて、ストーリー展開と違うことがおきると、そのストーリーを書き換えたくなくて苦しくなる、ことがあります。

鮎谷さんを例にあげて申し訳ないですが、期待していたホテルの西側部屋で停泊するストーリーとホテル側の花火大会サクセスストーリーが繋がらず、苦しくな

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>



った、ことと似ているでしょうか。人が語る物語には、語られない背景があるから、わからない・仕方がないところはあるのですが、そうであるからこそ、語っていただくことの意義や、またそれを引き出さないと自他のストーリーが調和する日はやってこない、ということに気づきました。自分のストーリーで苦しむ瞬間はいつも、いつの間にか主人公（主語）が相手になっているときです。

“あの人”は、もっと私を評価してくれてもいいはずなのに、どうして、評価してくれないんだろう。

“あの人”は、もっと早くレスポンスしてくれてもいいのに、どうして、こんなに遅いんだろう。

“あの人”は、もっと優しくしてくれてもいいのに、どうして、連絡ひとつくれないんだろう。

主語が自分ではなくなり、ストーリーの中から私がいなくなっています。本来の主人公不在です。自分の人生を生きていない瞬間であり、自分で他人にストーリーをのっらせています。これが苦しいのです。

同床異夢とは、私は私の物語をあなたはあなたの物語をそれぞれが主人公で生きているそこを強烈に理解するのだ、ということを知っていただいたとともに、自分の物語の主人公（主語）は、私であることを忘れてはならないし、また他者に奪われてはならない、ということも気づかされました。

自分が描くストーリーを深化できればできるほど、他人を主人公としたストーリーも深く描くことができ、時に感情のもっていかれ方のパワーが増しそうですので、編み方を誤ると、自爆しかねないなと思いました。（というより自爆してきました）

このようなことから、人によって描くストーリーの深さは階層的である、というイメージも同時にわきました。それは思考の階層かもしれないし抽象の階層かもしれないし感情の階層かもしれないしどの階層で物語を語っているのか、また語ればいいのか、梯子をのぼりおりできたなら、＝ここの階層を身体感覚でつかんで相手の階層にあわせて、即時に物語化できたら、最強になれるんだろうな、と思いました。

物語って何次元でも広がりそうですね。鮎谷さんがよくおっしゃる当意即妙、変幻自在に語るってこういうことなのかなと思いました。そしてこの階層にあわせて、物語を渡してくださる鮎谷さんって無敵のストーリーテラーです。

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>



人の話を聴かずに自分の考えを通そうとしていたとき私は「物語」というよりも、「教科書」をつくってお渡ししていました。それは（私が思う）規格品の幸せを売っていたのだと思います。その教科書を渡されたお客さんの心にはささったでしょうか。それが嬉しい人もいたかもしれませんが、それじゃない、違う違うそうじゃないと、思われた方もいただろうなと反省します。

今回も、鮎谷さんにたくさん気づかされてしまいました。

毎回、音源を再生する前に、お前はもう気づいている（笑）のです。気づくとは、無意識にあるもの、あるいは、ぼんやり考えていてハッキリ認識できないものを言語化して意識にのせること、だと思っています。

気づくことは、言語化能力を要する高等な技術だと思いますが、鮎谷さんはこの気づきをいつも簡単に起こしてくださいます。簡単が一番難しいです。例えば、難しいことを簡単に説明することが一番難しい、といったことです。それは、簡単の反面には膨大で緻密な難しいがあるからこそ簡単が身につく、簡単にできる、からだと思っています。

あらためて鮎谷さんが、視覚なしで「言葉だけで」いとも簡単に気づきを着火されることに、気持ちが火照りっぱなしでした。

「質問力」がほしいと思って、どの音源がよいのか、ご相談いたしました  
が、鮎谷さんのご提案の通り、まずは、質問力うんぬんの前に、さらに、  
物語音源の次に、この音源を聴けて本当に良かったと思っています。

鮎谷さんの音源を聴いていると、知れば知るほど、わかりますし、知れば  
知るほど、わかりません。こうして鮎谷さんの音源ジャンキーになりそ  
うです。

こわいよー。でもほしいよー。という感じです（笑）

メルマガだけだった頃よりもいっそう鮎谷さんの言葉を大好きになりました。  
おかげで言葉自体もどんどん大好きになっていってるな、と思っています。

いつも通り、抽象的な感想となりました。鮎谷さんなら絶対にくみ取ってください

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

ると信じているので、思いつくままに書きました。ここまで読んでくださり、ありがとうございます。

(M. H さま)

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

本音源、コミュニケーションの本質を様々な角度から照らし、浮かび上がらせてくれる音源、引いては人生の質を大きく向上させてくれる音源、だと感じました。

鮎谷様

いつも貴重な音源、有難うございます！

本音源、コミュニケーションの本質を様々な角度から照らし、浮かび上がらせてくれる音源、引いては人生の質を大きく向上させてくれる音源、だと感じました。

家族、友人、恋人、職場の人間関係、等コミュニケーションに少しでも悩みがある全ての人に聞いて欲しい音源です！

以下、一例ですが、

- 人はそれぞれ異なった世界（パラダイム）を見ている
- 様々な人（パラダイム）を想定してコミュニケーションする必要がある

どこかで聞いたことがある、言われて見れば当たり前、の話かもしれませんが、実体験に基づき、深く、多角的にご説明いただき、理解が深まると共に、改めて毎日意識していかなければいかな～！と強く思いました。  
(今日の家族とのコミュニケーションですら、意識できていませんでした・・・)

鮎谷さんの音源はどれも、常に何度も聞き返して血肉化しなければ！と思っておりますが、本音源は今までのどの音源よりも、より一層強くそう思いました。

コミュニケーションの質は、人生の質である、という言葉があったと思います。その通りだと思いながら、残念ながら本音源を聞くまで、日々の生活でほぼ意識出来ておりませんでした。。(私以外にも、そのような方が多いのではと思います。。)

繰り返し繰り返し聞き、無意識に行動できるようになれば、人生の質が大きく改善されることになると思います！

(別の話ですが、改めて思いましたが、最初は意識的に行う行動を無意識化するのに、音源はピッタリですね！)

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

人生の質を向上させるべく、この感想を送付した後も、すぐにもう一度聞こうと思っています！

(K. M 様)

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

自分自身、社会人になって以降、コミュニケーションをいい加減にしてはこなかったつもりですが、今回の内容を踏まえて考えるとまだまだあらゆる方面でできていないことが多々あるなと感じました。

鮎谷 周史様

今回は同床異夢音源を拝聴いたしました。

お話に登場した大阪のホテルには、個別コンサルティングやセミナーで何度もお邪魔してきましたので、問題の東側のお部屋にてコンサルを受けたこともあります。

その時は「あ、いつもと別の景色だ」と思っただけでしたが、実はレアな体験であったということがわかり、本題とは関係ありませんが得した気がいたしました笑。

本題の感想の方です。自分自身、社会人になって以降、コミュニケーションをいい加減にしてはこなかったつもりですが、今回の内容を踏まえて考えるとまだまだあらゆる方面でできていないことが多々あるなと感じました。特にオンラインでのやりとりが増えている昨今、月並みですが、一層丁寧なコミュニケーションを心がけたいと思いました。

そのためにも、「地雷を踏まないためにクッション言葉をうまくつかう」という点は、私の言語学の研究テーマとも近い内容であることもあり、ご提示いただいた具体例も含めて非常に興味深く受け止めました。

また、情報発信の際のコツという意味でも学びがありました。

例えば、

安全地帯の話では感情が動かないので時には逸脱する必要がある

という点。これは頭では理解できるのですが、何年やってもある種の怖さが伴います。実践あるのみですね。

他にも頭に入れておきたい内容として以下のようなメッセージを受け取りました。

- 弱みは強みを魅せるためのコントラスト
- コミュニケーションを摩擦なく行おうとする意思とデータベースの充実。それから量稽古。

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

- お金を摩擦なくいただくための力＝コミュニケーション力と定義する。
- データベースを充実するためには他人の人生に興味を持ち続けること
- ハイか Yes か喜んで

最後のハイか Yes か喜んで散々聞いてきていることですが、今ちょうど、個人的にやるかやらないか判断しなくてはいけない件を目の前にして、どうしようか迷っているところでした。やはり教訓を思い出し、yes と返答したいと思いません。

今回も行動変容につながるお話をありがとうございました。  
また次回個別コンサルでお会いできるのを楽しみにしております。

(デザイン&ランゲージ株式会社 代表取締役 鈴木 大介 様)

鮎谷さんの様々な、超具体的な事例を聴くことによって、臨場感を持って想起することができ、自分自身の行動変容につなげることができそうです。これからも何十回とリピート再生し、意思決定基準を刷り込んでいきたいと考えています。

満を持して発表されたコミュニケーションに関する音源、大変、参考になりました。

まず、同じ世界に暮らしているけれども、見ている世界が全く違う、という前提に立って、俯瞰の視点を持ったうえでコミュニケーションをしたほうが良い、という考え方に、目が覚める思いでした。

家族、同僚など、同じ空間を過ごしていると、ついつい、相手の文脈を把握している、と思いがちで、期待が発生してしまい、それが裏切られると、いきどおる。しかし、そもそも違う人間であり、まさに「同床異夢」である、という前提に立てば、自ずから、コミュニケーションの質が変わっていきます。

いわんや、普段コミュニケーションを取っていない人であったり、サービス提供者と顧客、という薄い関係性の間では、もっとコミュニケーションについて気を入れて接する必要があります。

鮎谷さんの様々な、超具体的な事例を聴くことによって、臨場感を持って想起することができ、自分自身の行動変容につなげることができそうです。これからも何十回とリピート再生し、意思決定基準を刷り込んでいきたいと考えています。

この度は、コミュニケーションに関する音源のリリース、誠にありがとうございました。  
コミュニケーション関連音源の第2弾がいつか発売されることを、楽しみにしております。

引き続き、よろしくお願いいたします。

(S. I 様)

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>



この音源を聴き、具体的事例と抽象度の高い言葉が紐付くと自分が何かの感情（怒りなど）を感じた時に簡単に抽象度の高い言葉が出て来て、自分を律してくれます。鮎谷さんはいつも価値の10倍返し、とおっしゃって下さいますが、こうした言葉と具体的事例が紐付いて自分の行動が躰けられるとしたら、この価値は10倍ではきかないなと思います。

先日は同床異夢音源を拝聴させて頂きありがとうございました。  
感想をお送りするのが大変遅くなり申し訳ありません。

これからの時代、ますます環境が複雑化し課題がより大きくなると言われています。  
今までも大変だったのに、楽になるどころかどんどん辛くなる、ということだと思います。

一方でふと周りを見回すと楽々人生を謳歌しているように見える友人がいて、スキルや人脈を活かして熊本の大雨災害のチャリティなどを行なっています。

何もない自分とそういった周りの方との彼我の差を分析すると、そうした人は超絶高いコミュニケーション能力をお持ちだと感じていまして、私も少しでも近づきたいと今回同床異夢音源を購入させて頂きました。

コミュニケーション能力の有無とは、つまるところ想像力やセンスの有無ではないかと思います。想像力を持ちましょう、センスを磨きましょう、といってもこうした言葉は抽象度が高すぎて日常の場面場面で活用できません。

しかし、この音源を聴き、具体的事例と抽象度の高い言葉が紐付くと自分が何かの感情（怒りなど）を感じた時に簡単に抽象度の高い言葉が出て来て、自分を律してくれます。鮎谷さんはいつも価値の10倍返し、とおっしゃって下さいますが、こうした言葉と具体的事例が紐付いて自分の行動が躰けられるとしたら、この価値は10倍ではきかないなと思います。

鮎谷さんがご自身の行動をして以ってご教示下さっているのに、私の方はここ最近更年期の症状なのか。。。自分ファースト（涙）になっておりまして、お約束通りに感想をお送りできず申し訳ありませんでした。

今後もこの音源をヘビロテさせて頂きます！  
これからもどうぞよろしくお願い致します。

（Y. O 様）

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

今回はコミュニケーションに関する音源とのことであり、普段から人間関係では対応に悩むことが多々あり、日々反省しつつ解決策が容易に見いだせないで、これはと思い購入しました。

いつも貴重な音源を提供していただき、得がたい気付きや学びに活用させてもらっています。

今回はコミュニケーションに関する音源とのことであり、普段から人間関係では対応に悩むことが多々あり、日々反省しつつ解決策が容易に見いだせないで、これはと思い購入しました。

自分はどちらかと言うと慎重な対応をすることが多いので、ホテルとのメールのやりとりは（あそこまでの配慮はできていませんが）、気持ちがよくわかるなど納得しました。

今回の音源でいちばんの気付きは、コミュニケーションでは「量稽古」することも大事であるが、「データベース」を充実させることが大事である、というところでした。より多くの症例をあたり、どんな人がどんなコミュニケーションで嫌な思いをするのか、それをより多く集めないと精度が上がらないので、ただ数をこなしても仕方がない。

それを聞いていろんなことを考えるきっかけになりました。

患者さんに病状を把握してもらい、いくつかの複雑な治療内容のうち、どれが必要になるのか、どれを選択するべきか、それをすることでどんな結果が期待できるのか、ただしどんな合併症や副作用があるのか、そんなことをわかってもらうのはとても難しいのです。

相手の知識や理解力、情報などがどれぐらいか、本人の治療意欲や告知をどこまで希望するか、家族や周囲に経済力を含めてどれぐらいサポートが期待できるか、そんなことによって伝え方や、どのタイミングで、どこまで伝えるのか、さまざまなことが変わってくるのです。

外来診療ではそういうことに全神経を注ぐので、非常に疲れるしんどいものなのですが、それだけ認知能力を全力で注いでいるからこそ、今自分が持っているデータベースの質と量は、かなり充実したものになっていると言えるかもしれません。

だからこそ様々な患者さんに対応できるし、状況が深刻な患者さんや背景の複雑な家族に対する説明が、他の先生に比べてもより配慮の届いた、踏み込んだ部分までできるのだと思います。もちろんまだ至らない部分があることは承知していますが、客観的に見て、あるいは周囲からの評価でもある程度のレベルには至っているとと言えるでしょう。

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

これは自分にとっての強みであるとも言えますし、「データベース」を意識することで、さらに強みを伸ばして弱い部分をこれから埋めることができるでしょう。

そしてさらに後輩たちにも伝えていくこともできるようになってくるので、自分だけの強みとするのではなく、よりデータベースを確立するよう意識を向けたいと考えます。

ほかにもコミュニケーションは奥が深く、まだまだ改善しなければならないことが山積みです。

引き続き学びを積み上げていきたいと思えます。

(外科医 S. Y 様)

今回の音源で、特に心に残ったのは、鮎谷さんのコミュニケーションレベルの高さでした。

この度は素晴らしい音源をご提供くださり、誠に有難うございました。

今回の音源で、特に心に残ったのは、鮎谷さんのコミュニケーションレベルの高さでした。

花火大会のホテルの事例を、文字で起こしてみると、これでもかという位に、クッション言葉を入れられて、摩擦をゼロにしながら主張を伝えておられることに驚きました。

これ以外でも、随所に相手への配慮が凝らされていることに鮎谷さんの大逆転大成功の根底に流れているものを感じました。

また、人間関係で失敗しないための秘訣は、相手の感情をこちらで勝手に思いこまないこと、そうしないと、不条理な状態に出くわしたときに、自分から暴走し、テンションがマックスになって、大事な関係を壊しかねない、ということに教えて頂き、非常に共感いたしました。

その他、地雷を踏まないための極意が明確に言語化されていること、摩擦を防ぐ鮎谷さんの謙虚でエレガントないい回しは、とても勉強になりました。

コミュカは、先天的なものでなくいくらでも鍛えられるということを忘れず、日々精進したいと思います。

これからもレベルの高い貴重な音源を楽しみにしております。  
このたびは深い学びの宝を頂き、誠に有難うございました。

(Y. F 様)

## 今回の音源も本質をつくものであり、勉強になりました

この音源を聞かせていただき印象に残ったのはコミュニケーションにおいては（家族、友人を除けば）目には見えない線路が敷かれていなければいけない。しかも出来れば同時にいくつもの方向（人物）のニーズを満たさなければいけない。

上記のことでした。先のインタビュー音源で鮎谷さんが苦労されてるのは感じておりましたが、あそこまで多方面へのニーズを満たそうと皿を回し続けられていたとは思いませんでした w。

そう考えるとちょっと失礼ですが、サファリパークのツアーみたいな物なのかなと。

もちろん各動物（船津さんの投資とか、中田さんの仕事の話とか）について見るべきものはあり、個人的にはとても興味深いものですが（特に船津さんの投資話は私も結婚前ではありますが身に覚えがあり。。。）

そこに深く立ち入ってしまうてはある方面（今となっては笑い話。ですよ？）のニーズを満たす事にしかない。

その中で鮎谷さんが目指していたのはプロフェッショナルとして目標達成の全体感を見せること、それも本人たちの口から語って頂くこと。

方向性のコントロール、及び事前の蓄積が重要だということを改めて感じました。

また個人的に刺さった（イタかった）のは切れたら終わり、自分の事情（忙しいとか）は誰も分かってくれないのくだりでした。

ここ2ヶ月リモートワークを続けており、zoom の会議を除けばほぼ文字だけのやり取りで仕事をしております。

その中でこちらの提案に関して強く反発されると思わずレスバ（ネット上だけの喧嘩）を買ってやろうかと思った事が一瞬あり、これに乗ってはいけないと思ったのを思い出しました。

昨今の自粛以前には毎日顔を突き合わせていた相手であり、悪気はなくとも時々言葉が強い、ある意味正直な方であるところが分かっていたので

特に問題とはしませんでした。オンラインでのやり取りがますます増える状況では今後ますます注意しなければを思いました。

また他人は自分の事情考慮してくれないとキレかけた、と言うのはのはまさに体験した事があります。今となっては周りの方を不安な状態にさせたからいろいろ

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

な質問を受けたのであり、自分の未熟さが招いたものだと振り返ることができませんが

当時はそこまでの余裕がもてずただ、のり切った（ご迷惑をかけた）事を覚えています。不完全な状態、それが自分の力量不足を露呈するものであっても情報開示していくところが重要だと感じました

今回の音源も本質をつくものであり、勉強になりました

（システムエンジニア S. H 様）

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

この時世、御多分に洩れずリモートワークで働いており同僚とのやり取りはすべてチャットなどのオンラインツールです。口頭でのやり取りとはまた違うコミュニケーションが求められていて、この音源の内容がかなりフィットしました！

この時世、御多分に洩れずリモートワークで働いており同僚とのやり取りはすべてチャットなどのオンラインツールです。口頭でのやり取りとはまた違うコミュニケーションが求められていて、この音源の内容がかなりフィットしました！

コミュニケーションという言葉聞いて当初は以前のメルマガで「かわいがられる力」の方を強くイメージしており、そちらの方が強い課題感がありました。

しかし今回の音源を聞いて私はまず初級もクリアしていないことに気が付きました。

野球に例えるなら真ん中かデッドボールしか投げないクソピッチャーでした。普段は何も面白くもない普通のことしか言わないし、相手のことを考えないで勝手に勘違いして相手に喧嘩腰で訴えていたと思い返し音源を聞きながら反省しきりでした。

まずは初級を心がけて次に相手（バッター）の内角をえぐったり外角ギリギリコースを狙うような技巧派を目指していきたいと思った次第でした。

（S. O 様）



この世界を快適に生きていくためには必須の力がコミュニケーション力であると意識して、これからもコミュニケーション力の更なる研鑽に努めていきたいと思ひます。

鮎谷さん

お世話になっております。

この度も貴重な学びとなる音源を提供いただきまして、誠に有難うございました。

コミュニケーションに苦手意識があったため、購入させていただきました。

まず最初にホテルの部屋予約のご体験をとおして、コミュニケーションについて話していただきましたが、私自身耳が痛くなるようなことをしてかしてしまったことが比較的最近あったため、その際のことが思い出されました。

相手にどういう事情があるか分からないのに、一方的にこちらの推測のみで判断し、相手を責めると、実は何らかの事情が相手にあったことが分かり、後で分かっても取り返しのつかない失態を犯してしまうということがたしかにあると思ひます。

常に予防線を張っておくことや、あえてメールでやり取りして感情を爆発させない様にする等、色々な策があることが分かりました。

また、鮎谷さんもいわれていたとおり、一方的に自分がよく分からない理由で責めを受けた場合であっても、相手が何か思い込んでいるんだろうなということが推定できるということで、自分自身の防御にもなることが分かりました。

この世界を快適に生きていくためには必須の力がコミュニケーション力であると意識して、これからもコミュニケーション力の更なる研鑽に努めていきたいと思ひます。

くれぐれもご自愛ください。

(株式会社日本医療機器開発機構 経理管理部長 公認会計士 川本幸司 様)

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

まだまだ自分の言語化を意識し、明確な意思決定基準を探し・集めている状況ですが、鮎谷さんの音源などを通じて、すこしずつバージョンアップしていきたいと思います。

導入で某ホテルとのやり取りの例を通じて、コミュニケーション時に陥りやすいケースを教えて頂き、自分にも思い当たるふしが何度もあり、ドキッとしました。

自分の余裕のある時はクッション言葉をつかえる時もあったのですが、感情に任せて言ってしまった（書いてしまった）ことも多々ありました。そんな失敗を何度もしておきながら、いまだに出来ていたり出来なかつたりしているのは、自分自身がどうすべきなのか言語化できていないからだと思いました。

クッション言葉を使っていたのは、振り返ってみると「自分にも非がある」可能性があるからだと思います。しかしながら、それが言語として自分の中に落とし込めていないから直接的に自分の言い分だけと言ってしまうという失敗を度々犯してしまうのだと思います。

私自身がなんとなく思っている事を鮎谷さんは明確に言語として表現されているので、「なるほど」と頷くことも多いですが、自分が少しでもそのように表現できるかというところまでできなれないと思います。

自分自身の言葉となって、収まるようであれば意思決定基準にはなりえないと思います。意思決定基準としての言語化がまだまだ出来ていないから、失敗が減らない。言語化し意思決定基準に作用してこそ、失敗は減るのだと思います。そもそものコミュニケーションの定義や、失点を少なくすることが大切である事など、自分の意思決定基準として取り込みたい内容もたくさんありました。

まだまだ自分の言語化を意識し、明確な意思決定基準を探し・集めている状況ですが、鮎谷さんの音源などを通じて、すこしずつバージョンアップしていきたいと思います。

この度は、有り難うございました。

（林 様）

鮎谷さんの話を聞き、それぞれのタイプを想定し、どういう反応があるかまで考えながら話をされていることを知り、今までそこまで考えて話をしていないことを学びました。

今回の音源を聞いて、学んだことは、

- 相手のことをどれだけ想像できているのか。
- コミュニケーションにおいて、1対1、1対多では異なる

という点です。

「相手のことをどれだけ想像できているのか」

相手のことを考えながら話しているつもりが、いつの間にか独りよがりになってしまっていることが多いことに気づきました。

自分の話したい、伝えたいという想いが先行してしまい、どうしたら伝わるのか、相手はどう受け止めるのかということを考えていなかったことや、思い込み、決め打ち、決めつけで話をするのがあり、自分がそうになっていることを分かっていないまま話をしていることもありました。

相手が独りよがりな話をしてくれている時は、気づき、分かることが多いのに、それに自分も陥っていることに気づけていませんでした。

「コミュニケーションにおいて、1対1、1対多では異なる」

1対1の場合と1対多の場合では、自分の中では、使い分けていた「つもり」になっていました。「つもり」のままで終わっており、明確に意識できていませんでした。

鮎谷さんの話を聞き、それぞれのタイプを想定し、どういう反応があるかまで考えながら話をされていることを知り、今までそこまで考えて話をしていないことを学びました。分かってはいたつもりなのに、できていなかった。「分かる」と「できる」は違うということを実感しました。

今回の音源でも、自分のできていない所、意識できていなかった所が分かりました。

ありがとうございました。

(Y. N 様)

メルマガでよくおっしゃっている「気を入れる」という点について、いかに人の話をよく聞くか、その背景の文脈まで想像して聞くかと言うのを、相手にどのような価値提供ができるかという点で集中されていることなんだとあらためて気づくことができました。

今回も音源を拝聴させていただき、ありがとうございました。

今回の超実践的コミュニケーション術からの学びは、

「いかに相手側の文脈背景まで、自分の心を思いやれるか？」

に尽きるのではないかと感じました。

相手方の気持ちを思いやる、文脈を想像してみることで、自分の態度をよりフレキシブルに変えて、円滑なコミュニケーションを実践できると確信することができました。

またメルマガでよくおっしゃっている「気を入れる」という点について、いかに人の話をよく聞くか、その背景の文脈まで想像して聞くかと言うのを、相手にどのような価値提供ができるかという点で集中されていることなんだとあらためて気づくことができました。

さらに、1つのアクションで、あらゆる副次的な効果を狙って鮎谷さんが行動されていることを学び、私自身も一石二鳥三鳥四鳥と狙って行動を起こす必要があると、感じました。

このたびも学びの多い音源を提供いただきまして、ありがとうございました。

(医薬品会社勤務 M. F 様)

本音源では某ホテルの話がわかりやすく、コミュニケーションの基本的な考え方について自分なりに納得感のある形で理解することができました。

私の単なる思い付きを書いた感想から、即座に船津様・中田様のインタビューを行われ、それを音源にされたスピードとその行動力に驚いておりましたが、船津様・中田様音源、北斗セールス、同床異夢音源をお伺いしながら、一連の流れ、その背景等を学べたのは、大変勉強になりました。

本当にありがとうございます。

「即断・即決・即行動」「はいかイエスカ喜んで」については改めて、再インストールし直し、私の明確な意思決定基準にします。

また、本音源では某ホテルの話がわかりやすく、コミュニケーションの基本的な考え方について自分なりに納得感のある形で理解することができました。

私自身は同世代の中ではその場に参加されている方の視点というのは、意識している方だと考えています。

というのも、過去の鮎谷さんの他の音声でも、「我見・離見・離見の見」の話をされていたこともあり、普段からこの言葉を回すようにしていたというのも大きいです。

しかし、相手の立場や状況、文脈を理解せずに、自分の立場だけで怒りに任せてコミュニケーションを凶ってしまうことも、やはりあります。理性ではひよっとすれば、相手もこうかもしれない、と考えるものの、感情を抑えられないというケースです。

最近家族に対してはそういったことはないように、妻の立場・子どもの立場で考えるようにしながら、コミュニケーションを取るようにしていますが、仕事ではなかなか抑えきれない部分がありました。

改めて、相手の立場や背景を考えるようにしながらコミュニケーションを取りたいと思います。

アバターについてもアバター音源を購入したことをきっかけにブログを開始しました。

まだ20日弱ですが、毎日2000~3000字程度を書いています。とりあえず100日続ければ何かが見えてくるだろうと思いながら、その日の気付きを書いています。

そんな中、無難な内容でも奇抜な内容過ぎてダメなことは気付いてはいました

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

が、鮎谷さんのメッセージとしてお伺いできたことで、構成や内容についても方向性が見えたこともありがたいです。

次の音源も楽しみにしております。

今後ともよろしく願いいたします。

(T. T 様)



普通に毎日、当たり前のようにやっているコミュニケーション、でも普通なんかない、一つひとつが違うもの。コミュニケーションの前提が、そもそも違っていたのではないかと、改めて考えさせられました。

鮎谷様、大塚様

今回も色々な気づきを得ました。  
ありがとうございました。

今回購入しようと思ったきっかけは、現在コロナ禍の中で在宅勤務が増えてきており、ちょうど仕事でコミュニケーションがうまくとれていない案件があったため、改めてコミュニケーションについて、しっかりと考えてみたいと思い購入させていただいた次第です。

仕事では早速参考にさせていただいたのですが、今回音源を聴かせていただき、メモを見返してみて、思い浮かんだ言葉は、「想像力」でした。「想像力」で思い出したのが、どの音源だったかは忘れましたが、知らないことは想像できないということでした。（もしかしたら私が聴き間違いをしているかもしれません）

知らないから、想像できない。自分の経験も大事。しかし、自分の経験だけでは時間、空間の制約がある中で、非常に限られてしまいます。だから、どれだけ色々な物語を知ることができるのか。物語には時間や空間の制約はありません。過去の物語でも、海外の物語でも、取り入れることは可能です。

ただし、知ったからといって、出来るわけではありません。つつい自分の文脈で考えてしまいます。自分が正しいという前提。しかし、そもそもが相手のことなど分かるはずかない。分からないことを前提にした時に、自分は何をするのか、考えさせられました。

普通に毎日、当たり前のようにやっているコミュニケーション、でも普通なんかない、一つひとつが違うもの。コミュニケーションの前提が、そもそも違っていたのではないかと、改めて考えさせられました。

そして、インタビュー音源での背景、書いている内容と、その裏での鮎谷さんの配慮、ここは手品の種明かしとして聞かせていただきました。改めて手品の種を知ったことで、その構造は理解できました。しかし、手品の種がわかったからといって、すぐにできるようにはなりません。もちろんすぐにできる手品もあれば、練習して練習してできるようになる手品もある。

結局、結論といたしましては、実践あるのみ。やはり原理原則であればあるほど、気がつけば、忘れていたり、勘違いしたり、調子に乗ったり、自分の文脈で生きてしまっています。定期的な振り返りは必須だと改めて思いました。この点でも、音源はいつでもどこでも振り返りができる素晴らしい

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>



システムですね。

今回も素晴らしい音源ありがとうございました。

(菅 智教 様)

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

気に入れて接するようにしてからというもの、相手の心情を察知する筋力が鍛えられたり、推察の経験値が増えたりしています。今回の音源の内容で上塗りされ、さらに強固なものになりました。これからもさらなる上塗りをしていきます。

今回、学ばせていただいた点をいくつか書かせていただきます。

#### 1 コミュニケーションが噛み合わないのは普通である

某ホテルでの一件のお話から、ボタンのかけ違いが起こる可能性と、その理由がよくよくわかりました。振り返れば、自分の過去にも同じようなことが、何度もあったように思います。言葉を発してしまったが故にもう取り戻せず、その言葉が勝手にあちらこちらに拡散され、益々、手に負えなくなる、、、。その起点に何があったかという、単純な自分の勘違いです。一人歩きされるのは困りますが、一人歩きされても困らない設計をしていくことにしています。

#### 2 気に入れて接する

こちらは他の音源でも何度も語って頂いています。その後、気に入れて接するようにしてからというもの、相手の心情を察知する筋力が鍛えられたり、推察の経験値が増えたりしています。今回の音源の内容で上塗りされ、さらに強固なものになりました。これからもさらなる上塗りをしていきます。

#### 3 ピラミッド構造音源を繰り返し聴いていると、音源の構成そのものが、ピラミッド構造になっていると理解ができました。

具体的で生々しい話があり、そこから抽象度を上げて行って、横に展開して、また掘り下げていく。これが何パターンも出てくる、そんな感じですね。

前回音源の復習も兼ねることができました。

ありがとうございました。今後ともよろしく願いいたします。

(奥田龍史 様)

音源を聞いたことで得意分野だと思っていた私自身のコミュニケーションに対する捉え方にパラダイムシフトがおきました。

かれこれ 10 年以上メルマガを読んでいます。

今回音源購入に至った理由が少し異質かもしれません。ちょっと横道にそれますが・・・毎日メルマガを読んでいて「フィットネス・運動習慣」のキーワードが目にとまり、中野さんの「お手軽ご自宅フィットネス」に参加。1 ヶ月と少し継続している中で体調はよく身体の変化を実感しました。（レコーディングとフィットネス併せてコロナ禍で体重 3 kg減）

中野さんのご自宅お手軽フィットネスが、習慣化を求め、中毒化していくという鮎谷流メルマガと全く同じ、さすが黄金パターンの歩みの方（適切な表現ではなくすみません・・・）

そんな中で鮎谷さんに与えて貰ってばかりではいけないと思い、2016 年 9 月にセミナー参加して以来の経済圏に突入してみようと購入に至りました。

コミュニケーションは 20 年営業に携わってきた私にとってどちらかといえば得意分野ですどの様に言語化されているのか興味深く聞きました。改めて気づかされた点は

- ・「離見の見」第 3 者として俯瞰する
- ・インタビューにおける 5 者間を考える
- ・摩擦なくエレガントに交渉し自分の理想を手に入れる

営業職は相手の立場になって考えるのが基本ですが、その先の相手がどう上司に報告を上げるのか最終、生活者の手元にどうすれば手にとってもらえるのか。自分のコミュニケーションでどこまでをイメージしていくのかももっと想像していく必要あると気づかされました。

レベル 1 ・レベル 2：（ここまではなんとかやってきたつもりです）

レベル 3：相手の充足されていないニーズをくみ取りパラダイムシフトを起こすまで目線を変える必要があると気付かされました。

もう 1 点、勉強になったのはどの目線を意識するかです。

この数年、事業部長を拝命すると苦戦する理由が分かりました。それは、経営者との目線の違いです。インタビューに臨まれる 5 者間への想定がストンと心に落ちました。経営者目線で業務にあたるといってもコミュニケーションの中でどこまでやれていたのか。改善する点が多々あったと反省しております。

オーナー企業である弊社経営者目線は生半可なコミュニケーションではたどり着

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

けないんだと。

音源を聞いたことで得意分野だと思っていた私自身のコミュニケーションに対する捉え方にパラダイムシフトがおきました。コミュニケーションレベルを二階級特進できると言いたいところですが、胸を張って言えるかは実践あるのみと考えています。

「知っていることとできることは違う」

日々意識していきます。長文になり失礼しました。

最後に中野さんのご紹介からコミュニケーション術まで有難うございました。

(磯田 和彦 様)

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

この音源を聞いてからは、夫婦間のコミュニケーションは今のところ良好です（笑）。

今回、私が購入に至ったのは、令和2年6月18日 平成進化論 6125号を読んだことで背中を押されました。

鮎谷さんがロイス・クルーガーさんのセミナーを受けて「コミュニケーションの真髄とも言えるあるパラダイム」を聞かれてお客さま、ならびにお客さまの苦悩や怒りと真正面から丁寧に向き合う、ことを自らに課しました。と行動が変わったことで、結果もよい方向に変わった。

という記述を読みこれは、聞かないといけないなと思い購入しました。機会があれば、この話のエッセンスを音源なりメルマガで紹介いただけたらと思います。

この音源を聞いた感想ですが、大阪の常宿の部屋を変えられて、やんわりとクレームを入れた事例で先方の状況を知ること霧の晴れた思いをされたということでした。

私たちの日常の中でも一方的な思い違い・勘違いとしてよくあることだなと思いました。

特に夫婦とか近い関係になると、誤解されないようクッションを置くことなしに話すと相手の怒りを買うことも時々ありました。夫婦も含め相手の文脈を理解することでコミュニケーションをとることが大切だと感じました。

この音源を聞いてからは、夫婦間のコミュニケーションは今のところ良好です（笑）。

(H. S 様)

この音源では、インタビュー音源で鮎谷さんが何を考えて、インタビューしていたが語られているので、

インタビュー音源 →例題  
コミュニケーション音源 →解答

として、繰り返し聞くと理解が深まると思います。

音源を聞いて印象に残ったことは、自分の見ている世界が正しいとは限らないということです。

誰しも、自分が見ている状態、入手している情報等をもとに判断し、意思決定をして、それが正しいと思って行動します。そこに別の情報が入るだけで、正反対の判断となることは、よくあることですが、それを強く意識できているか否か。これまではその意識が弱く、自分の見ている世界が全てで、判断が正しいと思いつ込み過ぎていたように思います。

それが原因でコミュニケーションに摩擦が生じることもあったので、見えていないことがあることを強く意識して、決め打ちせず、クッション言葉を入れながら、コミュニケーションを取ることが重要と感じました。

また、我見、離見、離見の見のうち、離見の見＝俯瞰的に捉える視点について、強く意識する切っ掛けとなりました。他の音源でも我見、離見、離見の見に言及されており、概念は認識していましたが、コミュニケーションを行うときは、我見中心、離見少々といった程度で、離見の見は全く意識できていませんでした。俯瞰することで見え方が変わり、コミュニケーションに余裕と奥行きが出てくるのではないかと感じました。

この音源では、インタビュー音源で鮎谷さんが何を考えて、インタビューしていたが語られているので、

インタビュー音源 →例題  
コミュニケーション音源 →解答

として、繰り返し聞くと理解が深まると思います。

自分が鮎谷さんの立場でインタビューするつもりでどうやって欲しい回答を引き出すかと考えながら聞いたり、鮎谷さんにインタビューされる立場で、鮎谷さんはどのような回答を求めているのだろうと考えながら聞いたり、俯瞰的な視点で鮎谷さん、船津さん、中田さんが何を考えながら言葉を発しているのかを考えながら聞いたりすれば、様々な気付きが得られるのではないかと感じました。

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

今回も貴重な音源をご提供いただきありがとうございました。

(K. N 様)

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>



**人間としての謙虚さ、相手にたいする思いやりこのことを本音源では学ばせて頂けたと思います。**

以前のメルマガの枠組みでなかなかうまくいかない、という気持ちが生まれたなら処世訓を求めたり、疑うのではなく、自身の世界認識そのものを疑うところから始めてみてはどうかとおっしゃっていましたが、これがコミュニケーションにおける本質をすべて表しているのではないのでしょうか。

相手の文脈（パラダイム）でものを考えられるかという問いを立てたのですがそもそも相手の文脈（パラダイム）で考えること自体ムリではないかという前提でものを考えた方がよいのではなかろうかと。そうすれば自然と謙虚に人を接するようになるのではないのでしょうか。相手の文脈を考えずに決め打ちするとたいていズレが生じ、取り返しがつかないことになりがちです。

コミュニケーションにおける初期設定の微妙なズレが、結果大きな差を生み出します。船の羅針盤が1度でもズレれば最終的に数百マイルの方向のズレが生じるようなものです。

あと、よくやるのが音源でも語られていたとおり自分が正しいと思い込むと、だんだんと自分の都合のよいように理論武装しだして、勝手に盛り上がって相手のパラダイムがみえなくなるとのこと。自分が正義になると、自然と相手が悪になり善悪の二元論に陥ってしまうこうなると、とどのつまりは宗教戦争に発展しかねません。相手とのコミュニケーションをとる時点で何かしらの目標が生じ、タスクが発生するならその物事に対して、なわを編むように相互依存の関係ができてくると日々、意識することが必要なのではないのでしょうか。

**人間としての謙虚さ、相手にたいする思いやりこのことを本音源では学ばせて頂けたと思います。**

これからもよろしくお願いします。

（歯科医 I. G 様）

マウンティングなんて自分の辞書にはないと思っておりましたが、油断するとやってしまうのではないかと恐怖している最近、格好のワクチンをいただいたと感じております。ありがとうございました。

このたびは、貴社音源を安価で購入させていただきありがとうございました。

今回、このセミナー購入の動機になったことをお伝えします。

感想とは言えないかもしれませんが、おつきあいいただけると幸いです。私は現在、56歳で税理士事務所の代表を務めております。今から20数年前、税理士事務所勤務の頃、30歳代ながらもリーダー（会社の課長に相当）を任されていました。その際に、50歳の方が入所されて、私の下につきました。サラシーマン経験があるものの、税理士業界は初めてとのことで、「新人のつもりでがんばります」と何度もおっしゃっていました。

しかし、新人のつもりでと言うのは口だけで、仕事の進め方などでは私の言うことを聞かずに勝手なやり方で仕事をしていました。私が若いので力不足かと思い、ほかのリーダーさんからも言ってもらったのですが聞かず、最後には所長先生からも諫めてもらったのですが（所長先生は当時40歳代でその方よりも年下でした）やはり言うことを聞かずに轢轢が日に日に大きくなって半年で辞めていきました。

この時、私が感じたのは「自分も、50歳過ぎると他人の言うことが聞けなくなるのではないか」「自分では柔軟なつもりでも頭が固くなってしまわないか」という恐怖心でした。自分もあと15年で50歳、こんな風になってしまったら人生が詰んでしまう。と強烈なインパクトを受けました。

その後独立し、当初は苦しい思いもしましたが、現在は生活に困らない程度には何とかなっております。税理士として卓越した能力はありませんが、とにかくクライアント様の欲していることは何か、お話を聞き、察して、できる限りご要望にお応えするのが自分の生業だと思っております。

年齢を重ねるにつれて、あの人のようになってはいないか、気にして心がけてきたつもりです。そんな中、つい先日クライアントと話していたときに、やらかしてしまっただけです。仕事の話が終わって雑談のときに、クライアントの社長が「渡辺さんは、頭が白髪で真っ白になっちゃったけど、染めた方が良いよ」とおっしゃったのです。それに対し私は、「いや、私は皮膚が弱くて頭皮が傷むので、染めるつもりはないんですよ」と即座に返しました。私の頭髪は、最近一気に白くなったのですが、一回染めると髪が伸びるたびに染め直す必要があり、面倒なので自分としては黒く染めるつもりは全く無かったのです。

その気持ちをそのまま反射的に言葉にしたのですが、社長の表情に違和感を覚え

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

つつ、時間になったのでクライアント先を辞しました。帰りの道中で、コミュニケーションをぶった切ったことに気がつきました。なんで、「髪は黒い方が良いですかね？」などと聞けなかったのかと。

今回は気がついたから良い（よくないですが）ものの、気がつかないところで何度やらかしてしまっているのか。私はもう56歳、人の話が聞けない身体になってしまっているのではないか。以前からも似たようなことを時々感じていたのですが、ちょうど今回の出来事があった直後に、鮎谷さんのメルマガでセールスされていたので購入することを決めた次第です。

まだ一度しか聞いておりませんが、内容としてはうなずけることばかりで、かつ知識としては存じ上げていることがほとんどである、という印象を受けております。ただ、この印象がくせ者で、知っていてできていないことばかりの私にとっては、これから何度も聞き直し、加齢で固くなった頭をほぐさねばならない、そんな思いでおります。

マウンティングなんて自分の辞書にはないと思っておりましたが、油断するとやってしまうのではないかと恐怖している最近、格好のワクチンをいただいたと感じております。ありがとうございました。

(H. W 様)

自分の世界観で決めつけて相手にソリューションをお渡しすることの危険性を気づかせていただきました。

今回の音源を聞いて「極小リスクミドルリターン」の死なないための、敵を作らないためのコミュニケーションとともに「北斗セールス」のように最大限相手に価値をお渡しするコミュニケーションとともに、多数に向けての発信において相手と自分の関係のみならず、投げたものをいかに波及効果を及ぼしながら全体最適を考えた上で価値を最大化させるかについてのコミュニケーションが語られているなぁと感じました。

商売をする上で価値を最大限提供する前に敵を作らないこと、そのために相手の背景を可能な限り推察した上で言い回しにも気をつけながらこちら側の意図を伝える。鮎谷さんの某ホテルに対するメールの文面からものすごく伝わってきて、それでいて自分の世界観で決めつけて相手にソリューションをお渡しすることの危険性を気づかせていただきました。

幽体離脱をして相手の中に入っていく、という言葉は頂いていますが、幽体離脱をしたところで自分の持っている世界観が小さければそれだけのものしか相手から見えませんが、相手の中に入ったときの見える範囲、相手の文脈を広げるように自分の世界観を広げたいと改めて思うきっかけとなりました。

そしてインタビュー音源を通して多方面への価値提供も考えながらしていると言う事は、それ自身いつもそのような姿勢を持つことで常に修行をして自分の幅を広げる場を設けているのだなぁと感じました。

この姿勢こそが単位時間あたりの生産性を最大化するためのスタートでありゴールなのではないかと感じました。全てを第二領域として考えて行動する事で第一領域がなくなっていくものだと思います。

そのために目標設定の being 目標があってこそその見える世界であり、行う姿勢だなと感じました。今の自分に見られる範囲を模倣させて頂きながら、見えない世界をもっと見えるようにしていきます。

(なんば鍼灸院 南波利宗 様)

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

楽しく自分の主張を伝えていく鮎谷さんの音源は、その辺りも参考になることが多いです。

鮎谷様

【同床異夢音源】音源、何回も拝聴しました。

言われてみれば自分も含めて当然のことですが、人は見たもの以上に想像力を広げるのは難しいです。自分の地雷を踏まれた時もなかなか忘れないし、逆に自分が目の前の人の地雷を踏まないようにと気をつけていても、それもまた難しいです。

ずっとそう思っておりましたが、鮎谷さんでもそうであったかと思い、やはりコミュニケーションは、永遠の修行の場であると改めて感じています。

地雷を恐れて当たり障りのないことばかりではつまらないと思われ、自分の希望とは裏腹に世界が閉じてしまいます。

ちょっとだけ変わったことも言わなければ、自分のオリジナリティも出せずに終わってしまいますので、大失敗をしない程度にあれこれ試していくのが良いのだなどだろうと思います。

誰かのためになるかどうか考えて発信するのは、理想です。

そこまでは高みを目指すのは難しいとしても、楽しいコミュニケーション、元気になるようなコミュニケーションは、自分にも、自分の世界を広げるためにも必要なことだろうと思います。

楽しく自分の主張を伝えていく鮎谷さんの音源は、その辺りも参考になることが多いです。

ありがとうございました。

(武藤明德 様)

ホテルの話し、生々しく赤裸々にお話し頂き、よりリアルに感じました。

ホテルの話し、生々しく赤裸々にお話し頂き、よりリアルに感じました。  
視野がだんだん閉じてくる、見えないことを想像するなど日常起こりうる大事な事を意識していきたいと思います。

私が思いますのは、相手の半分は見えても半分は見えないものと思う必要があると思っています。人は同じものを見ていても違うものを見ているというのもその通りだと思います。

相手の事情を察する力が人間力にもつながる事を今回の音源から学びました。

ありがとうございます。

(Y. F 様)



鮎谷さんの音源を聞く意味というのは、その内容自体もさることながら、やはり鮎谷さんの生の声で迫力をもってそれを聞けることだと感じます。これにより、自分の中での納得感、腹落ちの度合いが、単に本を読んだりして得られるものとは全く異なるように思います。

鮎谷さんの音源については、基本的なものは一通り購入させて頂いており、あとはとにかく聞いて聞いて行動に移すだけだ、と思っておりました。

ですので、最近は新たな音源が発売されても、新たな音源を買うより、今ある音源を何度も何度も反復して聞くほうが重要だ！と思い、心ひかれつつも購入を自粛しておりました（笑）

しかし、今回、コミュニケーションをテーマとした初めての音源ということで、以前からコミュニケーションにあまり自信のない自分は、まんまと鮎谷さんの罠に引っ掛かり（笑）、またも購入してしまったのでした。

結果、やはり鮎谷さんのお話にはズレはなく、自らの行動基準にまた新たなそして大変重要な気づきを追加することができたと感じております。

コミュニケーションをとる際には、

- ①相手の文脈を意識すること
- ②自分の文脈が相手に理解されていると勝手に思わないこと

上記2点を日々意識し、自分と相手の関係性を俯瞰してとらえられるよう訓練することの重要性を改めて認識することができました。

鮎谷さんの音源を聞く意味というのは、その内容自体もさることながら、やはり鮎谷さんの生の声で迫力をもってそれを聞けることだと感じます。これにより、自分の中での納得感、腹落ちの度合いが、単に本を読んだりして得られるものとは全く異なるように思います。

上記のコミュニケーションに関する考え方、についても全く聞いたことのないことというよりは、どこか本で読んだことはあるはずだし、言ってみれば当たり前のことではあるのですが、ではそれを日々意識して生きていることができたかという、そうではないわけで。

上記を実践して、成功している鮎谷さんの生の声として、迫力をもって聞くことで真に納得して、それを行動に移すことができる、ということが音源の価値なのであると改めて感じた次第です。

今後も、メルマガ拜見させていただき、できるだけ今手持ちの音源を聞くことに

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>



専念しようと思いますが（笑）、また何かのはずみで購入してしまった際には何卒よろしく願いいたします！

（消費財メーカー マーケティング T. N さま）

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

鮎谷さんのインタビュー音源の背景を伺い、多方面に配慮しながら、インタビューをして音源化する工程は、ただただ脱帽です。私もアウトプットする際には、対象者のためにと思い配慮しますが、異なるレイヤーに対し、満足感を感じてもらうために苦勞しているのです、とても参考になりました。

鮎谷様、スタッフの皆様

いつも大変お世話になりありがとうございます。

鮎谷さん初のコミュニケーション音源。楽しませていただきました。ホテル担当者へのメール本文を読み上げて、具体例として登場させて、ホテル側からの返事内の「花火大会」という単語でパラダイムシフトが起きたという事例は、すごく惹きつけられた具体例でした。

相手の状況などほとんど理解していない状況での、ネット上でのバッシングの広がりには、まさしくコミュニケーション不全と思われ、私も安易に批判しないように自重している今日この頃です。

鮎谷さんのインタビュー音源の背景を伺い、多方面に配慮しながら、インタビューをして音源化する工程は、ただただ脱帽です。私もアウトプットする際には、対象者のためにと思い配慮しますが、異なるレイヤーに対し、満足感を感じてもらうために苦勞しているのです、とても参考になりました。

今後も何度も繰り返し聴いていきたいと思います。

ありがとうございました。

(S. S 様)

今回も素晴らしい音源ありがとうございました。

鮎谷様  
セカンドステージの皆様

今回も素晴らしい音源ありがとうございました。

音源\_3の6分前後から語られているコミュニケーションとは、エレガントに摩擦なく自分の要求・要望等を通す技術という定義を与えらえるの部分を何度も何度も聞いて頭に刷り込んでいます。

他者の文脈を理解しようとする強い意志が謙虚さを生み、データベースを充実させることで身についた推察能力を身体技法として実践できるようになれば自分の理想の世界の実現に自分以外の方がリソースを割いていただける状態を手に入れることができると理解しました。

現在なかなか厳しい状況にあるのですがこれまでの失敗を教訓、学びに変えてコミュニケーション能力向上に努めることで状況打開を図ります。

改めまして、ありがとうございました。

(Y. K 様)

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

聴き応えのある音源をありがとうございました。

聴き応えのある音源をありがとうございました。

私は会社員をしており、ブログや SNS での発信初心者です。今回の音源で、特に響いたのは次の 2 点です。

■相手ありきのコミュニケーション

■信頼関係

当たり前すぎることもかもしれませんが、その時々でふわっと抜けていることがあったのだと感じました。無意識の思い込み・決め打ちで、ちょっと嫌な思いをしたことを考えていく → どんどん視野が閉じてそのことにエネルギーを使っていく → 爆発に近づくまさにその通りの出来事を職場で体験したばかりでした。

自分だけ被害妄想になるととても加速しやすいのだと納得しました。

「相手の見えていない何かを見ようとする気持ち」

を考える ひと呼吸 がもてることを習慣づけていきます。

まさに、我見から 離見の見ですね。演者と観客は自分と相手 と考えて信頼感が必要であり成功する演劇はお客さんを巻き込んでいるように、コミュニケーションも自分よがりではなく相手とつながっていくことを意識していきます。

私は言語化強化と発信力を今後につなげたいと思い、食関係のブログ、外食と健康についてのブログ、日常生活のちょっと面白い話のフェイスブック、と、自分のやりたいことと役に立てることを模索している発信初心者です。まだコントロールが完璧でなく、ストライクゾーンに投げる投球練習中です。

オンラインでもリアルでもコミュニケーションにいい球を投げることができて、音源ご教授いただいた中級・上級の技も使えるように投げ続けていきます。

ありがとうございました。

(フードサービス業 Y. I 様)

いつも QOL を上げる学びの音源を提供して頂きありがとうございます。

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

鮎谷様

いつも QOL を上げる学びの音源を提供して頂きありがとうございます。

今回の'圧巻！同床異夢の世界を生きる我々が心がけるべき、超実践コミュニケーション術'は銘打たれる通り、超実践コミュニケーション術だと思いましたが。

ホテルでの予約にまつわる赤裸々な事例を通して、立場・背景が違っていると、伝えることと感じ取ることがここまで違うことがある。それは、人は自分の見たいものや聞きたいことを聞く性質があるから。相手のことを分かっていると思っていても、分かっていることがあるから。しかし、花火大会という背景を知ると相手の状況を理解出来、その時の不平不満は、納得出来るものとなる。

背景を知ることや、推察類推することの大切さ、今知る情報だけで断罪せず、不満を直接的に伝えず、何重ものクッション言葉を交えて話すことで、決裂な事態を生まないことが、コミュニケーションとして大切な源であると分かりました。

インタビューの時の話。少なくとも5つの視点を持って、行っていたとは、そりゃあ音源を聞かれた人、接する人は、ファンになるよなど。関わる人に価値を提供されることを意識され、実際、長く価値が提供されるような方向になっているのだからと思いました。

変化変容のリアルなさまを見たい聞きたいというリクエストに対し、変化率の高い船津さんと中田さんへインタビューをされ、そのインタビュー自体にも関係者に価値提供を出来るように複数の視点を持って行う。

インタビューにおいては、価値が生まれるだろうと思われる言葉を引き出すために、アレコレ質問され、音源として価値を引き出すために、最終的にはほぼ鮎谷さんが話されたことなど、コミュニケーションの難しさ、もどかしさも伝わりました。

地雷を踏んではいけない。

スクールカーストの話では、いじめる側の人間は、いじめられる側の人間の気持ちが分からず、飲み会においては、中心にいる人は、端っこで一人静かに話に参加出来ずにいる人の気持ちが分からず、それぞれ時によっては、それらの人を笑いのネタにするような会話をすることさえある。そんな話をされた側の気持ちを考えない、もしくは、配慮し声を掛けられるかで、コミュニケーションとして雲泥の差がある。

こういう具体的な話からもコミュニケーションの大切が伝わってきました。

特に、私が無意識で行っていたのではと思わされたのは、自分の考えを正義だと決めつける。決め打ちする。ということであり。私が、意識して行っていなかったのが、謙虚でいる。理解しようという姿勢があれば致命傷にならない。 とい

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

うことでした。

メルマガなど、発信する時の要点。

弱みを出すことで、強みが出る。

特にプライドが高い人相手には、マウンティング合戦にならないように弱みを見せておくことで不要な摩擦を生み出さない。それによって相手は心地良くなり関係が良くなる。

アバターで見せるということ。発信は、起こったことから始めると臨場感が湧いて聞いてもらえる。起こったことを話してから、共感を得られる事例をいくつか上げ、教訓を伝える。（具体から抽象へ）。ただし、テンションが上がった時は、刃物が鋭利になりやすいので、刃物を?き出しにしない

コミュニケーションをとる時に

ごく一部の情報で、断罪する。文脈を理解したつもり、もしくは理解しないで断罪するのは危険。威勢のいいこと言っていると気が乗ってくるけど、世界は狭まっていく。

それに対し離見の見。文脈を理解し、多くの事例を集め。量稽古を行う。

こういうことを意識してコミュニケーションをとり続けると差が出る。出ないわけが無い。

おまけの変化変容の秘訣。 はい か YES か 喜んで（笑）。  
納得です。

自身にとってのまとめ、レジュメのような感想になり恐縮ですが、感想とさせていただきます。

音源学習は、忘れないようにするために通勤などの空き時間で毎日聞き、定着させるために音源学習散歩を1～2時間休日などに行うのが私にとって良いようです。

これからも引き続きよろしくお願いたします。

（粟嶋伸吾 様）

ぼんやり自分が考えていたことを明確に言語化していただける事がいつもですが自分の為の大きな学びとなり行動につながります。

花火大会のお話について

自分の見えている範囲でしか自分が物事を考えられていないことを改めて認識をしました。

今後その認識をもとにコミュニケーションを取ることが、不要なトラブルを起こさない事につながることを学びましたので普段の生活の中で活用させていただきます。

インタビューの際の気配りについて

音源を聞く顧客への対応、インタビューを受けられる方のメリットを考える事、自分自身のブランディングの為に適切にお客様の口から語っていただく手法等、人に話を聴く際に気をつけるべく様々な具体的な角度を具体的な例で語って頂く事で自分自身で実行する時に大変イメージがわきました。

プライシングの妙

非顧客を顧客化するための適切な値段の下げ方の実例はマーケティング施策を考える際にとっても有用でした。

致命傷にならないようにすること

あらかじめコミュニケーションを適切にとることで致命傷にならないように立ち回っておく事の重要性。特にじわじわときて気がつかない事がある可能性がある事を念頭にコミュニケーションをとろうと思いました。

地雷を踏む可能性について

地雷を踏む可能性があることを認識しながら、慎重に考える。  
肝に銘じます。

交渉について

摩擦ゼロで交渉する方法。ファストの思考回路でサクサク動いていくことと、自分の方が知識が少ないという前提でじっくり考える事両方の思考をうまく使って判断して交渉していくことの重要性。ファスト思考という言葉自体をしらなっただけでこれはこれで新たな定義が自分の中でできたのでありがたかったです。

見えないものを見るようにする重要性

相手が見えていることを理解するだけでなく、相手が見えていない事まで見るように心がけることの重要性。対話を通してお客さんに気づいていただくようにする為のコミュニケーションの重要性。  
改めて勉強させていただきました。

震えて眠れ・・・の話し

人畜無害の話しをしていたら面白くない。逸脱すると認知を集められる。摩擦を

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>



限りなくゼロにしながら認知を集める具体的な方法。野球の配給の妙の例え。  
あえてぶつけに行く事のコミュニケーションの楽しさなど。  
例え話によってコミュニケーションの勘所を教えてくださいました。  
多種多様な事例を集める事で人の痛みを知る事で配慮するようにする重要性等も  
きづかせていただきました。

ビジネスを推進させるためのコミュニケーション  
一生懸命意識をして皿をまわすことがコミュニケーション能力の強化につながる  
正しい方向性に向かって努力をすること。意思とデータベースと量稽古 それを  
かけ算することでコミュニケーション能力が強化されていく。それでも地雷をふ  
んでしまう。

コミュニケーションはエレガントに摩擦無く自分の要求を実現する為に人に協力を  
をしていただく。

ほんやり自分が考えていたことを明確に言語化していただける事がいつも  
ですが自分の為の大きな学びとなり行動につながります。 今回の音源で一番  
自分の為に学びになったのがこの項目でした。

いつもは音源をスマホで歩いているときや電車に乗っているときに聞いているこ  
とが多かったのですが今回は座って感想を書きながら音源を聞いてみました。  
事前に何度か電車で音源は聞いていたので1回目というわけではないのですが。

改めてアウトプットを意識して音源を聞く重要性を理解しました。今後の  
日々の生活に生かしていこうとおもいます。

ありがとうございます

(R. S 様)

**今回の音源で、どのような努力が必要か、その方向性を知れたような気がします。**

この度ご提供いただいたコミュニケーション術について、コミュニケーションに関して苦手意識を持っており、メルマガでのご案内を見てすぐに購入させていただきました。

今回の音源では、コミュニケーションに関して、データベースがいかに重要かを教えていただきました。私は、地雷を踏んでは後悔することを繰り返し、逆に他者から地雷を踏まれ、不快な気持ちになる事が重なり、他者と関わることを避けるようになっておりました。

摩擦ゼロのコミュニケーションを行いたいと思いつつも、何も努力をしてきませんでした。

**今回の音源で、どのような努力が必要か、その方向性を知れたような気がします。**

コミュニケーションとは直接関係ないのですが、この音源を聴いた直後に、鮎谷様がよく言われる「はい。か、イエス。か、喜んで。」という姿勢について突然、整理されましたので、ここに書かせていただきます。

自分が価値を感じない仕事をふられ、不満に感じることもありましたが、具体的には自分にとって何もプラスにならないような仕事でも、抽象度を高めることで、それを行う経験は何かしらプラスになる可能性があるという見方ができるという言葉が湧いてきました。これまで感じてきた不満がずっと消えて、前向きに捉えることができるようになりました。

コミュニケーションに関する感想とはズれてしまい、感度を疑われるかもしれませんが、音源を聴くことで得られた感情の変化を感想としてお送りさせていただきます。

**この度も気づきの多い音源をご提供いただきありがとうございます。**

(K. G 様)

今回も気づき多き音源をありがとうございました。

今回の音源を聞いてああ、あれはそういうことだったのか！と自分に経験があったことに合点がいきました。それは感情エネルギーについてです。

何かあったときに、自分しか見えていないと次第に視野が狭くなる、閉じていく。自分を補強する言葉がどんどん湧いてきて最終的には発火してしまう言葉の刃物を研いでいる時は本当にテンションが上がると言いますか興奮してキーボードを打つ手が震えて、打てないという事もありました。当時は何で震えているんだろう？まさか怖気づいているのか？とっていましたでしたが今回の音源を聞いて、あれはテンション上がりすぎて興奮していたんだ、自分のことしか見えていない、狭くなった場所で負のエネルギーが、どんどん燃えていたんだとわかりました。こういう事すら、言葉を与えられないと気付かない。また自分を俯瞰して見る視点の言語が一つ増えました。

そしてインタビュー音源は、こういう音源が聞きたいとリクエストしてくれた人インタビューさせて頂くご本人、音源を聞く人、鮎谷さんのマーケティング、年間プログラムの参加者そしてまだ音源の購入に踏ん切れていない読者さんなど様々な立場の相手を意識して考えていたんだなとわかりました。

また音源を聞かれる人に対して、価値を最大化する話の引き出し方と提供するサービスの価値が伝わる話をしてもらう自分で話すのと違い、なかなか苦戦したお話など裏側を聞けてインタビュー音源が一粒で二度おいしいお話になりました。

そして鮎谷さんが講演や露出をほとんどしない理由についてもなるほどと思いました。言葉や話は目に見えて価値がわからない無形の物です。仮に5000円の講演だから、5000円分の話にするとという事は難しいです。この言葉の重さは10kgだから〇〇円と量り売りすることはできません。5000円分に力をセーブして、あいつ大したことないと思われるでもマイナスだから話し手なら、その場でできる最高の話をするのではと思います。でも、他の立場（この場合セミナー参加者や音源購入者など）から見てこっちは何万出して聞いた話を、何千円の講演ですもの？となっても困る。鮎谷さんの考えるプライシング論を聞いて鮎谷さん自身が提供する価値とそして我々が感じているであろう価値について常々考えてくれているんだなと改めて感じました。

ふと、今回の音源を聞いて思い浮かんだことがあります。ゲーム機の値下げ発表があるときには値下げ数日前に買った人が、ふざけんなよとなるケースが見受けられます。ゲーム機は発売して新規ユーザー獲得の為に魅力的なゲームを取りそろえていきますそして発売から数年後、ある所で値下げをして値下がったから買う層を取り込んできたように思います。今回の音源では鮎谷さん自身が降りていくことはできないだからインタビュー音源を提供したというお話がありました。

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

これ Switch と鮎谷さんは同じでは！？と思いました。Nintendo Switch は廉価版の Switch lite が出ています。しかし、従来のように値下げ前に買った人がふざけんなよとなりにくい物だったと今気が付きました。lite は廉価版なので Switch のゲームが遊べます。そして一回り小さく重量は軽くお値段は安く携帯機として魅力的な製品になっています。それ故に携帯モードに対応したゲームしか遊べません。昨今ではフィットネスソフトなどの人気もあり廉価版ではない通常版 Switch の需要が高くなっていたりします。Switch は従来のゲーム機に共通していたある所で本体を値下げするしかないという構造ではなく本体価格を下げることなく、廉価版を出せるように設計しその上で通常版を売ってくれ！とお客さんが言う状況を作り出しているこれに Switch と鮎谷さんが重なって見えました。

コミュニケーションは信頼関係構築にも摩擦のないセールスにも重要な要素です。鮎谷さんはホテルへのメールを自分から部屋を変えてくれとは書いていないが実は交渉しているんですと言っていました。これが不満はあるけれども、渋々我慢して何もメールせずにと部屋は東側だったろうし単に怒りで不満だけぶつけてクレーム化していたら同じように理由を説明されて、他の日は西側に移れますとなるかもしれませんが今後、ホテル側であいつは口が悪いとか面倒な客だとマイナスイメージが記録されていたかもしれません。鮎谷さんのクッション言葉をふんだんに使ったメールは相手が嫌がらないように十分に配慮した自分と相手の会話の背景や前提をすり合わせる粘り強さを持った交渉だったんだと。

こうした日常の出来事でもまあいいかと諦め、単に我慢するのではなくまた怒りをぶつけ発散するでもなくどう摩擦なく交渉するか、考えられる事に気付かされました。

コミュニケーションにおいてブチ切れる事はしないと自分もルールに追加します。そして例え使う言葉は口汚くなかったとしてもキーボードを打つ手が震えるような時はこれは狭い世界で自分を補強する燃料で発火していると気付き自分を冷静に見つめ直したいと思います。

**今回も気付き多き音源をありがとうございました。**

またよろしく願います。

(庄野直明 様)

毎度のことではありますが汎用性の高い内容のレクチャーで学びをいただきました。

今回のテーマは、「コミュニケーションの難しさ」ということで、毎度のことではありますが汎用性の高い内容のレクチャーで学びをいただきました。

大阪の常宿の部屋を変えられて、やんわりクレームを入れた事例は、情報の非対称性があったが故のミスコミュニケーションであり、先方の都合を知った途端に全ての霧が晴れる思いをされたという説明は非常に分かりやすいものでした。

『7つの習慣』の、電車で子どもが騒いでいる父親が注意しない話は、とてもインパクトが大きくて私も未だによく覚えています。

パラダイムが異なれば、理解、解釈も当然異なる。相手のパラダイムを理解することで、見えなかったことが見えてくる。コミュニケーションには様々な地雷が埋まっているものであり、それらをいかに回避するかの具体的なテクニックを披露していただいたことも含め、普段から意識すべき意思決定基準を強化できたと思います。

船津さん音源の話のところで、ご自身で語るのは楽だが、他人に語らせるのはなかなか難しかったという本音を吐露されていらっしやいましたが、これも数多くのステークホルダーが存在するがために難易度が上がったということであり、あまり深い思慮のないまま感想をお送りした私自身、その辺の事情まで汲み取ることができていなかったのだという気づきをいただきました。

コミュニケーションは簡単ではない、という冒頭におっしゃったテーマの重みを感じた次第です。「震えて眠れ」の衝撃的なメルマガに関して、是非どんな心境であの号を書かれたのかを伺いたいと思っていたところ、丁度話題にさせていただいたので、有り難く質問させていただきました。常に「いい人」でありつつ、「人がいい」と思われないようにするという意思決定基準があり、何かしらそれを語るべき事例が出て来た際に、あのような形でメルマガで出すという「裏側」については今後の参考にさせて頂きたいと感じました。

(A. H 様)



今回のコミュニケーションのお話を聞いていて思った事は言語化して伝えられると言う事は武器になると改めて思いました。

今回のコミュニケーションのお話を聞いていて思った事は言語化して伝えられると言う事は武器になると改めて思いました。

組織内に長らくいたこともあり、コミュニケーションについてはいろんな経験をしています。鮎谷さんのお話を聞いて、体験をわかりやすい言葉や物語としてアウトプットすることにより、初めて価値が出るのだと思いました。そしてそれができればいろんなものが売れるのだと思いました。

またコミュニケーションについては今までのように対面ですと言うよりも、見えない人に対してやることが多くなると思われれます。今までのスキルと違うスキルが必要になると思いますのでその辺を注意していきたいと思いました。

船津さんの音源の話から以下のことを気づきました。ステージ上でゲストを迎えて話をしている時、ゲストの人のことをお客さんに聞いてもらおうとトークを展開していましたが、私自身のことも話が出るような展開に持っていけないといけなと気づきました。自分の事を他人から言ってもらうことに、もっと注力しないといけないと思いました。

配信は当たり前的事では誰にも振り向いてもらえない。ギリギリのところを狙って配信する。その通りだと思いました。つつい無難な内容で配信してしまうのですが、それでは誰の胸にも刺さらない。非常に難しいことですが配信の際には常にギリギリのところを狙って配信するように意識を持って恐れず配信していくようにします。

今後ともよろしく願いいたします。

(K. I様)

ネガティブな事柄を避けるという後ろ向きな理由だけでなく、エレガントに摩擦なく自分の意見を通せるように、今回の音源内容をインストールしたいと思いました。

今回の音源はコミュニケーションということで、鮎谷さんが考えておられることを実例を通して、お話し頂いているということで興味深いものでした。

特に、「船津さんと中田さんの音源」「そこのお前、震えて眠れ」の舞台裏は大変興味深く聞かせて頂きました。

私はコミュニケーションに関して、かなり臆病なので、人の地雷を踏まないように気をつけてはいるものの、「下手に出れば良いのだろう」という乱暴なもので鮎谷さんほど深くは考えられていませんでした。今回の音源でコミュニケーションの誤解の恐ろしさを感じましたが、一方、地雷を踏むことを恐れすぎれば、何も意味のあることが発信できなくなってしまいます。

世の中には思いもよらぬところが地雷の人もいて、ネットを見ていると驚くこともあります。最低限として「理解しようとする姿勢を見せる」ということは常に意識しておこうと思います。ネガティブな事柄を避けるという後ろ向きな理由だけでなく、エレガントに摩擦なく自分の意見を通せるように、今回の音源内容をインストールしたいと思いました。

また SNS で複雑な背景に思いが至らずに断罪している人、というのは結構な割合で見かけます。確かに、そういうところに知性が出るような気がします。気をつけているつもりではありますが、気づかないところで、そんな言動をしていないか、あらためてチェックしなければ、と思いました。

今回の音源で特に印象に残った個所を2点記したいと思います。

#### 1. 鮎谷さんが自分のできないところを出す理由

以前、何かの音源で鮎谷さんは自分の苦手な仕事がこないようにプレゼン資料の作成などは一切していません、ということを行うようにしている、ということをお聞きしました。今回、それだけでなく、コミュニケーション上の理由があるということを知って、勉強になりました。確かに鮎谷さんのお客様は、高学歴の方が多い印象があり、自分の履歴や仕事に自負している方も多いと思います。そんな方にもスムーズにコミュニケーションをとるためにあえて自分の弱みを見せるという話に感嘆しました。自分もそんな風に戦略的にコミュニケーションをとっていかうと考えました。

#### 2. 「そこのお前、震えて眠れ」の裏について

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>



このメルマガはインパクトが強かったので良く覚えています。メルマガを読んだ時は問題が発生したのかと思っていましたが、「予防のために書いた」ということを知り驚きました。確かに、コミュニケーション上問題が生じることもないので、こういう手段もありなんだと、新しいアイデアを頂けました。チャンスがあれば、私もこんな発想で、情報発信を試してみたいと思いました。

いつも良質なコンテンツのご提供、ありがとうございます。  
今後も期待しております。

(半導体エンジニア 蔵本 貴文 様)

あなた様の

鮎谷周史の、圧巻！  
同床異夢の世界を生きる我々が心がけるべき、  
超実践コミュニケーション術音源

のご購入をお待ちしております。  
お求めは下記リンクよりどうぞ。

<https://form.os7.biz/f/35304610/>

■当音源（圧巻！鮎谷周史の「同床異夢」音源）はこちらからお求めいただけます■

<https://form.os7.biz/f/35304610/>