

## 《理事長のコーナー》

マズローの欲求五段階説に隠れている黄金のコミュニケーションとは？

(4月の寄稿者；高野理事長)

下図は、マズローの欲求5段階説といわれる有名な図です。

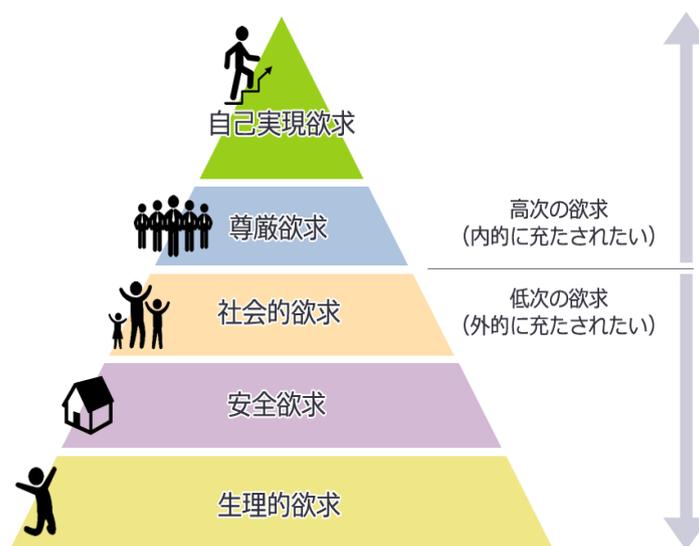


図1：マズローの欲求五段階説

人というものは先ずは一番下層レベルの欲求、生理学的欲求が満たされて初めてその上の段階の欲求をもとめるという説です。

確かに、食べて眠ってセックスが満たされなければ、その上の安全の欲求、愛される欲求、尊敬される、そして自己実現へと登って行かないかも知れません。

ところで、生理学的第一次欲求として、「食べて眠ってセックスをして」というこの3つの欲求はよく知られていますが、それでは、セックスに続く第4の生理学的欲求とは何でしょう？

私は、それを真面目に調べてみました。

なんと、驚いたことに・・・、「優しい目で自分の目を見つめてもらいたい」※というものでした。見つめてくださーいーい！！という。心からの叫びなのです！！だから、目と目を合わせて微笑む事は黄金のコミュニケーションなのです。



図2：ニコニコ君

※この理論の出展；ここまできた新常識「赤ちゃん学を知っていますか？」・・・産経新聞「新・赤ちゃん学」取材班 新潮社版

## 微笑みは黄金のコミュニケーションなり！

人間だけではありません。チンパンジーも互いに見つめ合うと言われています。相手の目を見て親愛の情を伝え合っているのです。

私は、定期的にスポーツクラブに行きます。スポーツを共にするので、お互いに目を合わせて微笑みあったら良いのと思いますが、さにあらんや、ほとんどの人が視線を合わせないようにと故意に見て見ぬ振りをし合っています。

スポーツクラブはまるで都会の砂漠の様です。いわんや、電車の中は、都会の独房の様です。私はコミュニケーションの講師ですから、たとえ「いやなおやじ！」と思われても言われても、電車の中や、スポーツクラブで率先して相手の目を見て微笑むことにしています。訓練だと思って心して実行しています。

さすがに微笑み返してくれる人は稀ですが、でも大概の人は悪い気はしないようです。時間の問題で、いずれ向こうからも笑顔をつくるようになります。なんととっても、生理学的第一次欲求の第4番目に強い欲求は、「見つめられたい」事なのです。

さて次は、5番目の生理学的の基本欲求についてお話しします。それも予想もしない凄い欲求なのです。

## 肌を合わせたい、さすって貰いたいという欲求

それは、ストローク（肌を合わせたい、さすって貰いたい）という欲求だと主張する※人達があります。だから「握手」や「ハグ」は黄金のコミュニケーションなのです。

私もまったく同感です。

私たち大方の人達は、人間として元々備わっているこのような基本的な欲望が満たされないまま大人になってゆくのです。

現代人は、正にこれらの欲望に関して欲求不満なのです。都会の孤独と言っても良いでしょう。

銀座やすすき野のナイトクラブやバーに行ってみれば直ぐわかります。ホステスから“優しい瞳で見つめてもらいながら会話をしたい”、“そっと手を添えて優しい言葉をかけてもらいたい”、“帰り際にやさしく握手をしたり、出来ればハグをしてもらいたい”・・・そのような欲求不満な“男達”が溢れています。そしてその代金の高さは天井知らずで馬鹿げているのです。

私は、日本中にハグを広めようと活動している団体「日本ハグハグ隊」に入っています。そのキャッチフレーズをご紹介します。

日本中にハグを広めよう！！

- 温かい心で！
- 握手する感覚で！
- 勇気を出して両手を開いて！

でも、Hな感覚を持って行えば、間違いなく相手には見抜かれますからね！！ダメですよ！！

私はまだ、ファシリテーションの修業が足りなくて・・・、ちょっとだけ、Hさが漂うかも知れません。でもそれはまだ若いってことかな！？なんて思っています。

さて最後になりましたが・・・最も基本的な第一段階の欲求は、生理学的第一次欲求でしたね。その生理学的欲求で六番目に強いと思われるのは、人に話を聞いてもらいたい、人前でプレゼンテーションをやって賞賛の拍手喝采をもらいたいと言うものです。



現在のハグ隊員総数

合計 **2,031人**

図3；私はハグ隊員として10年くらい頑張っています。

## 人に話を聞いてもらいたいという欲求

思い出してみてください。  
貴方が過去に“輝いた瞬間”ってどんな瞬間だったでしょうか？

結婚式で、ひな壇に上がった時ですか？  
希望の学校に合格して、桜の満開のキャンパスで仲間に胴上げをされたときですか？  
大きな商談が締結した時ですか？

もしかして、大勢の大衆の前で貴方がなにかを演じて皆から賞賛の拍手をもらえた時ではありませんか？（アスリートの体技や演劇などもプレゼンの一種といえでしょう）。

そうなんです！人は人の話を聞くとより、人に話して、感激して聞いてもらいたいのです。ですから、人に好かれたかったら、自分から話すのは、引き出しの水向けの話程度に留めて置いて・・・相手に思いっきり話させるのです。

売れる営業が、予想外に多弁でない人に多いというのは、このあたりに原因があるのでしょうか。

- ・目を合わせたい・・・4番目

- 肌のぬくもりを感じるコミュニケーションをしたい・・・五番目
- 話を聞いてもらいたい・・・六番目

これが基本的な、生理学的欲求だなんて、ちょっとびっくりしませんでしたか？



写真1；エエーほんと！！

高野、嘘じゃないだろうなあ・・・！

嘘だと思ったら、ご自分の胸に手を当てて考えてみてくださいませ。

おわり