

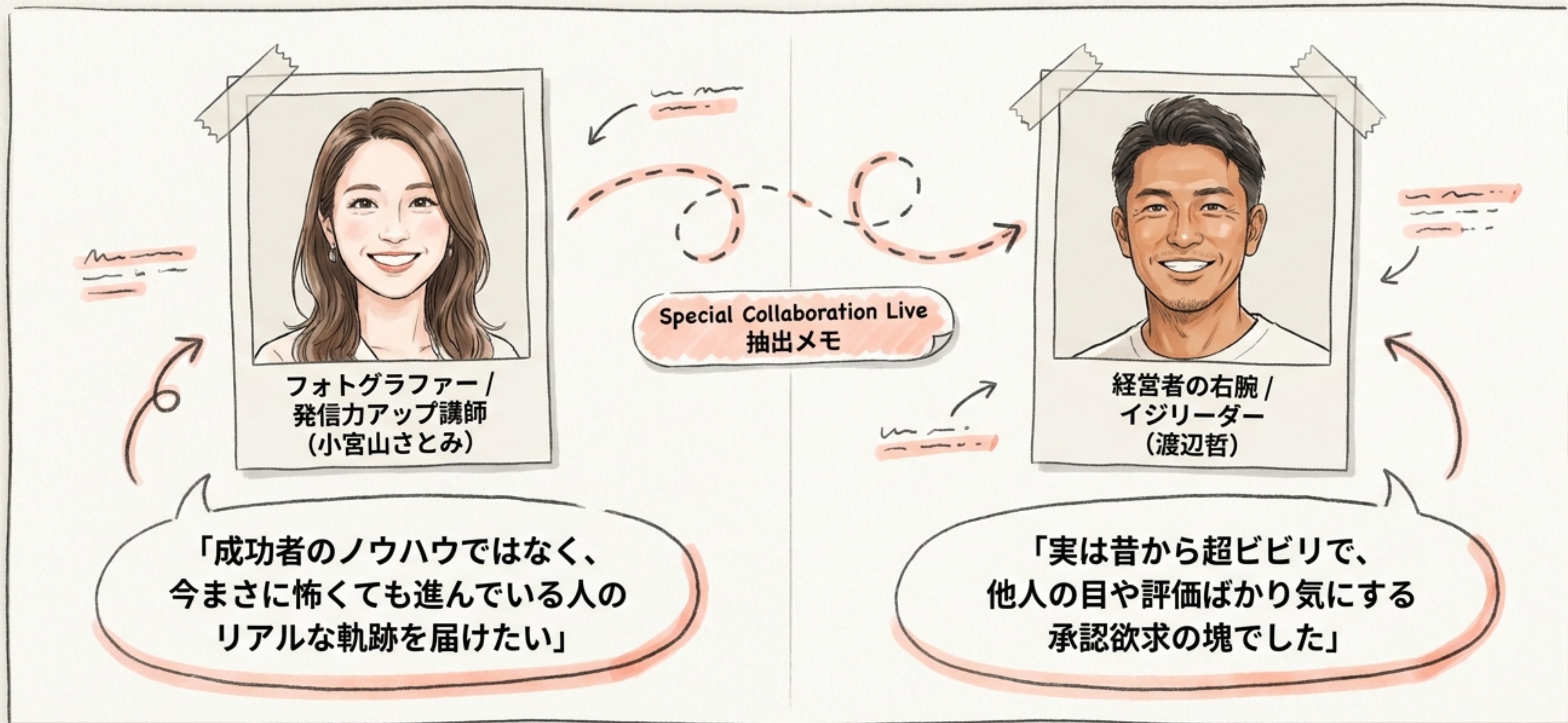
# 怖くても進む理由。

「人の目が怖い」を武器に変える、愛される人の2つの法則

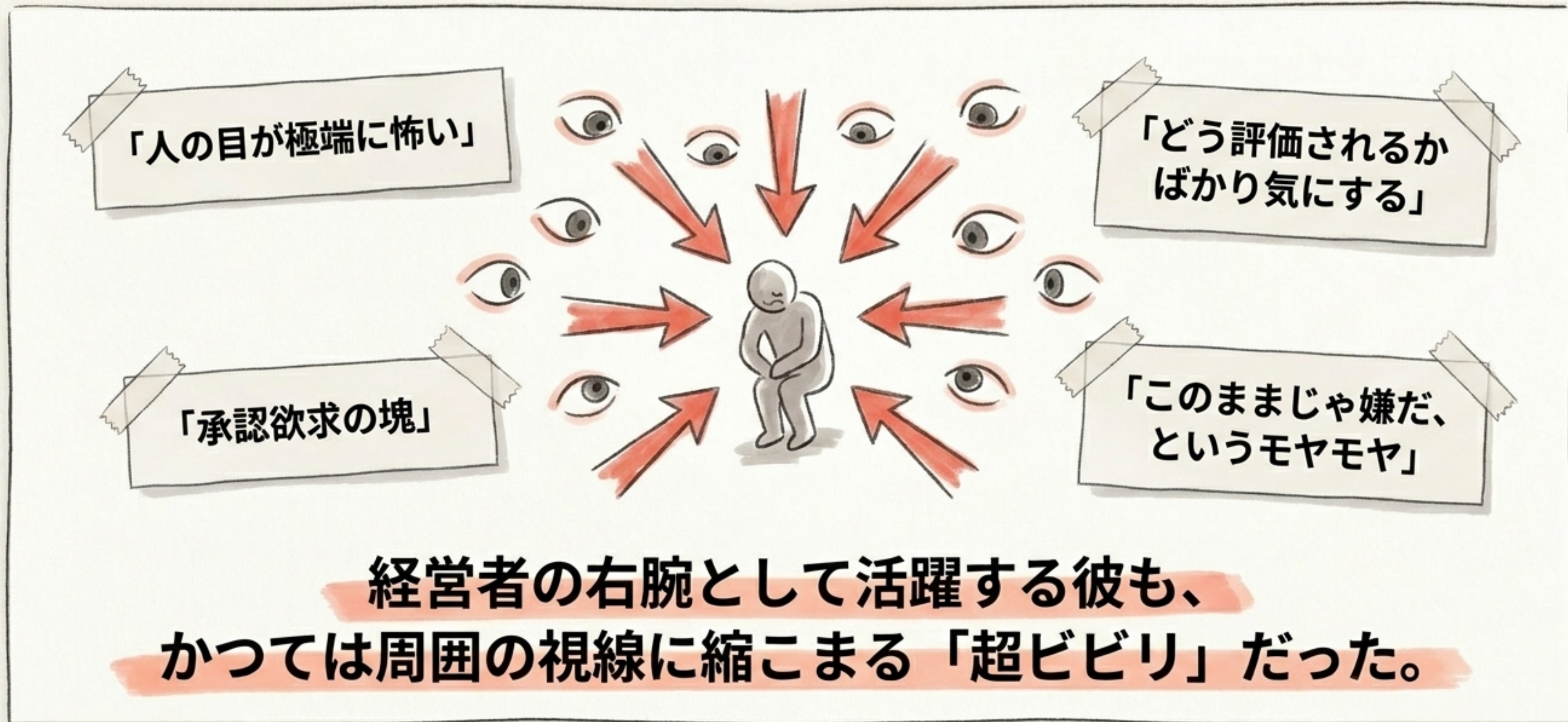


Live Talk Highlight:  
Satomi Komiyama  
×  
Tetsu Watanabe

# 変化の途中にいる、私たちの物語を。



# 「自分がどう見られるか」に怯えていた過去



# 弱点は、裏返せば「最強の観察力」になる



ホテルのビュッフェで、仲間の御膳に  
ラーメンがないことに気づく。  
「ラーメン食べたいって言ってたな」と察知し、  
頼まれる前に列に並んで取ってくる。

人の目が怖いのは、  
実は「他者をよく観察している」証拠。  
ベクトルを相手に向けるだけで、  
気配りの才能が開花する。

# 法則1: 「信頼される人」は、 まず相手を信頼する

「この人が言うことなら間違いない」  
という開き直りの信頼。

- 自分に自信がなくても、  
相手を信じることはできる。
- 相手を徹底的に信頼する  
スタンスが、行動の起点に  
なる。



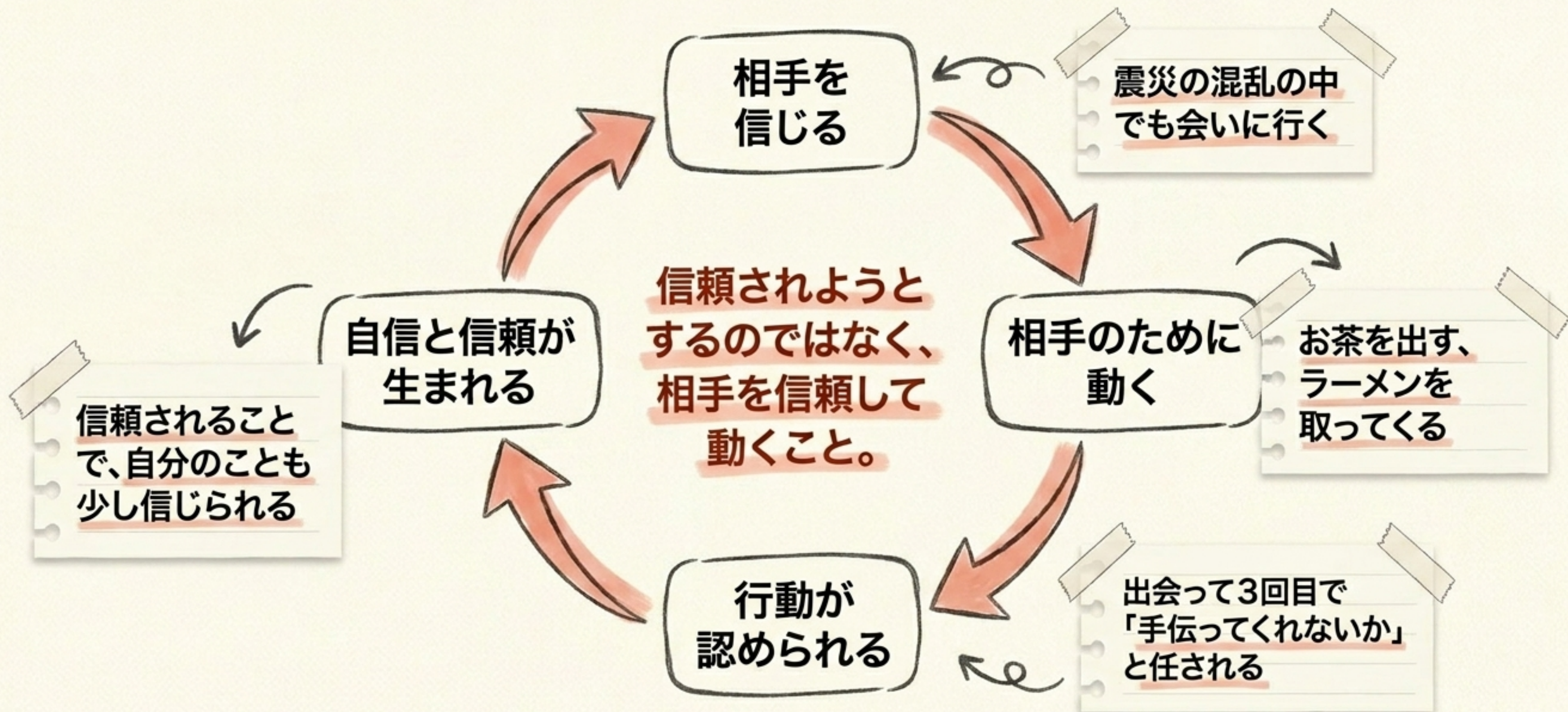
自信がない自分



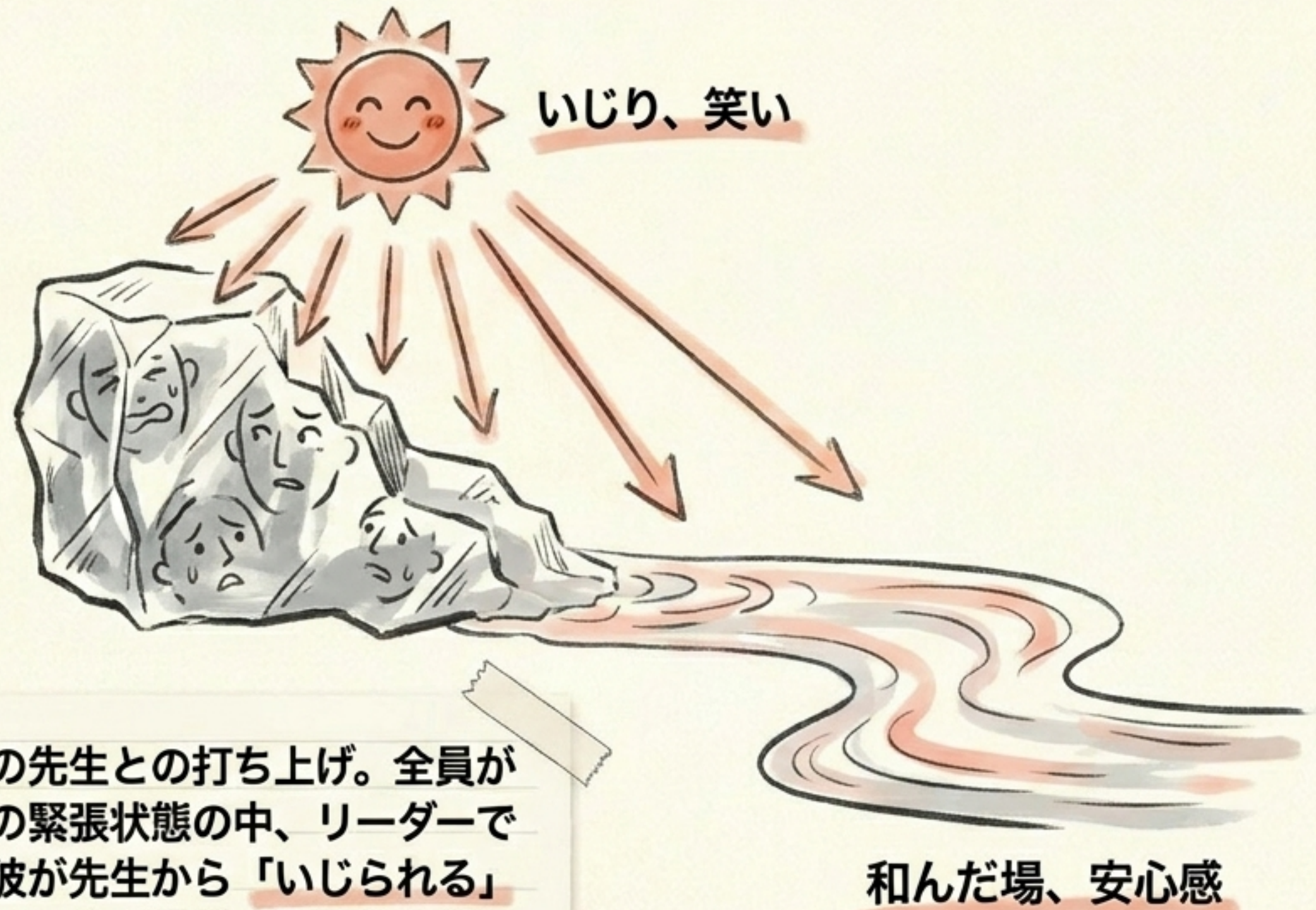
憧れの人

震災直後、福島から開通したばかりの  
高速バスに乗り、埼玉のセミナーへ。  
「会いたい、信じたい」という一心での行動。

# 小さな行動が回す「信頼のフライホイール」



## 法則2：究極の心理的安全性は「いじられる力」



憧れの先生との打ち上げ。全員が極度の緊張状態の中、リーダーである彼が先生から「いじられる」ことで、その場が一気に和んだ。

### Key Takeaways

- ✓ いじられるのは、関係性と信頼の証。
- ✓ 自分のリアクションが、場の緊張を解きほぐす。
- ✓ 相手からいじられたら「ガッツポーズ」でいい。

# 新時代のサポート役、「イジリーダー」爆誕。

要素A：いじられ力

要素B：いじり力



相手の懐に入る親しみやすさ。  
記憶に残るリアクションで  
場を明るくする（潤滑油）。

相手がどうしたら動きやす  
くなるかを観察し、的確な  
パスを出す気配り。

前に立って引っ張るだけがリーダーじゃない。  
「いじり・いじられ」で人を動かす新しいリーダー像。

# 牽引型リーダー vs イジリーダー

	旧リーダー	イジリーダー
スタンス	前に立って強く引っ張る	後ろから支え、場を和ませる
完璧さ	弱みを見せない、隙がない	いじられる隙がある、 親しみやすい
他者への影響	指示して相手を動かす	相手が自発的に動きやすいよう パスを出す

AI時代に求められるのは、完璧さよりも「愛される隙」と「観察に基づくパス」。

# 怖いままでも、あなたにしか届けられない価値がある



# 出会った人の心を奪う「言葉の温度ストーリー構築術」

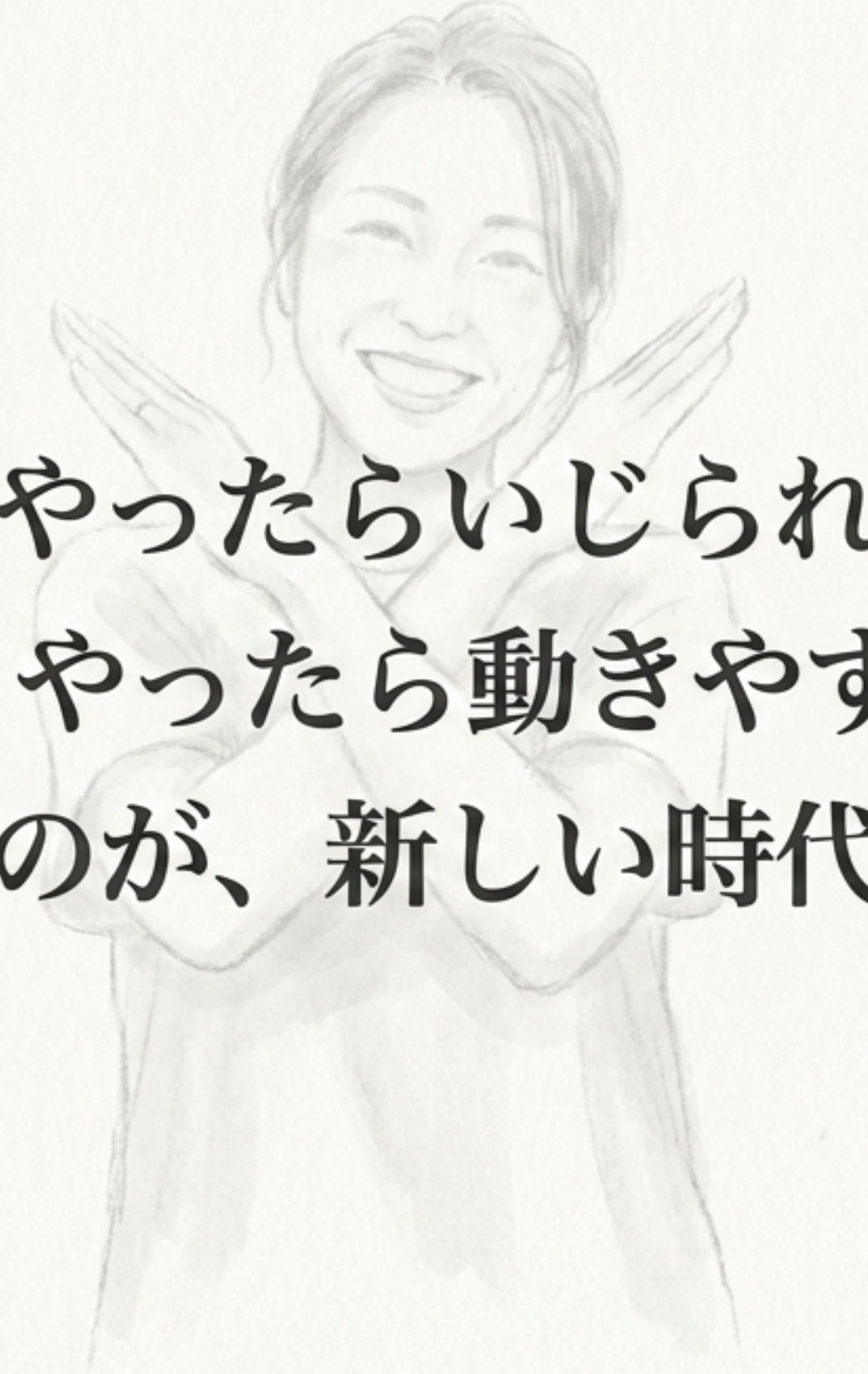
6月9日・10日開催

## 2日間の無料勉強会

発信が怖い人、自信をつけたい人、  
自分の物語を紡ぎたい人へ。



特設LINEへ  
参加する



「どうやったらいじられるか。  
相手がどうやったら動きやすくなるか。  
それを考えるのが、新しい時代の愛され力。」