

ニーズマネジメント検定合格者特典②

カンタン！「男女間コミュニケーション（基礎編）」
～ 職場も家庭もカップルも、これひとつで「超円満！」～



NEEDS

MANAGEMENT

ASSOCIATION



1. 男女間コミュニケーションのカギは三つある！

世間では男脳とか女脳という言葉も浸透し、ネットや書籍を探せばいくらでも男女の差異についての情報が手に入る時代になりました。ですがまず男女間コミュニケーションについて覚えていなければいけないことは下記の三つです。いずれも当たり前のことではありますが、必ず確認しておいてください。

1. そもそも男女の差は、グラデーションと個人差で成り立っていること
2. 但し、コミュニケーションについては男女でそれぞれ傾向があること
3. その傾向を知っておくことでトラブルはなくなり、円滑な関係が築けること

【人差し指と薬指はどっちが長い？】

人は胎内で男性ホルモンの一つであるテストステロンを多く浴びると薬指が長くなり、女性ホルモンの一つであるエストロゲンを多く浴びると人差し指が長くなるという説があります。

薬指が長い人には男性が多く、短い人には女性が多いのですが、男性は一般的に

- ・ 闘争本能が強い
- ・ 注意力が高く、反応が速い
- ・ 強い自信があり、リスクや冒険を好む
- ・ 意思決定が速い

といった特性があると言われます。



それに対し女性は、

- ・ 思いやりがある
- ・ 共感が上手である
- ・ 自然に優しい行動がとることができる
- ・ 言葉表現（受け取り方も）が繊細

こと等が挙げられます。



ただ、「その差は実際どのくらいあるの？」となると結局は「個人差がある」といわざるをえません。ご存知のように、そもそもこの世にあるほとんどの差異にはグラデーションがあり、人を白か黒かに二つに分けることには無理があるからです。

ですがその一方で、さまざまな研究や考察を見ると、

「個人差はあれども男女特有の傾向はあるらしい」

というところまではわかっています。

本書ではそれらの情報をベースにお役に立てるポイントをまとめました。

2. 男女間コミュニケーションには「基本」と「応用」がある！

では、さっそく具体的なコミュニケーション方法についてみてみましょう。

「基本」と「応用」がありますので、まずは本書の「基本編」をマスターしてください。
必ずとは言えないまでも、今までよりはずっと気が楽になり、上手くいくと思います。

「応用」については、さらに深い他者理解の知識が必要になりますので、ご興味のある方は私たちの主催するニーズマネジメント協会のBASIC講座をご受講ください。

3. 男女間コミュニケーションの「基本」 ～男女の傾向を知っておく～

まず、最初に重要な項目を列記しておきましょう。

これを見るだけでも具体的な手法が思いつく方も多くいると思います。

【男性が女性に対して気を付けるべきこと】

1. 問題解決のための会話にしない
2. 事実確認をするのは後でいい
3. 結論を急がない（共感の時間を15分取る）
4. 何が「得」かを考えない
5. 一緒に笑う、怒る、悩む、解決する
6. 日常生活の作業をねぎらう・手伝いをする
7. 3回に1回は自分の「して欲しいこと」を言葉にする



【女性が男性に対して気を付けるべきこと】

1. ありのままを受け入れて「発言する」
2. 褒めるときは「さしすせそ」
3. 獲得したものを称賛する
4. 意見はしても、最後は相手の意思を尊重する
5. 聞かれたことにストレートに答える
6. 相手の仕事や趣味に付き合う・協力する
7. 3回に1回は自分の「して欲しいこと」を言葉にする



上記のものは一般的に言われている男女の傾向や職業上筆者が経験した多くのケースを基にして記載しました。

これらの内容は「男女の思考傾向を決めつけ、男女に差別的な意味を持たせるもの」では決してありません。

ただ、後述の内容をご覧いただき「これは役に立つ」と思うポイントがあれば、ぜひ職場や家庭でおおいに活用してください。

4. カンタン! 男女間コミュニケーションのポイント「男性編」

【男性が女性に対して気を付けるべきこと】

男性の方が女性よりも異性に対するコミュニケーションの悩みが多いように思います。

そこでまずは男性が女性に対して気を付けるべきことをまとめました。

1. 問題解決のための会話にしない

女性と話をするときには、シリアスな場面であればあるほど、「何が問題で、何を解決すべきか」を優先してはいけません。

まずはたくさんの言葉を「口から出してもらおう」「話してもらおう」ことを優先しましょう。

男性の1日に使う言葉の数は7,000語ですが、女性は20,000語が必要です。

そもそも今の世の中で「今すぐ問題を解決しないと死んでしまう」という場面はほぼありません。

まずは相手の女性に一旦感情を吐き出しもらって、その後にとしたらいいのかをじっくり考えればいいのです。

2. 事実確認をするのは後でいい

女性は感情に共感してもらうことで安心します。

ですから、まずは安心してもらうために女性のそのときの感情に共感しましょう。

共感と言われてもどうすればいいのかわからない、という場合は、

①相手の思いを「べき論」に変えて話す

②「感情の同意を示す」言葉を使う

ことから始めましょう。

例：

女性 「この髪の色見てよ！美容院の人にいろいろ話したのに、こんなに明るい色にされたら職場で注意されるかもしれないじゃない！」

男性 「ホントだね！だいたい美容院に何時間もいるんだから、切る人は世間話の中で『どんな職場で、どんな色が常識の範囲か』くらいは想像しろ！って話だよな！」（べき論）

「君の言う通りだね。これで職場で何か言われたら嫌だよな。こっちはカラー入れ始めたら、仕上がりまでどうなるかわからないっていうのに・・・」（感情の同意）

3. 結論を急がない（共感の時間を15分取る）

「結論」とか「要は・・・」とか「つまり・・・」とかを考えるクセがある男性は、まずその考え方を少し変えた方が上手くいきます。女性は

「会話を楽しむ」

「会話自体に意味を感じている」

「内容は必ずしも『結論ありき』である必要がない」

という傾向がありますので、上記のように共感を示しつつ時間的には15分くらい費やすつもりで会話をした方がいいでしょう。

つまり「時間を使って、男性側も会話を楽しむ気持ち」が結果的に「より仲良くなるためのカギ」になるのです。

4. 何が「得」かを考えない

男性が考える「得」というのは目先の利益とともに「将来的な長い視点」での戦略的利益も考慮に入れている、という説があります。これが男性特有の「得」の理解です。

一方女性側が考える「得」はその場のコミュニケーションの心地よさや、会話を通して信頼関係が深まる等の「安心感」なども含まれていると言ってよいでしょう。

ですから、男性の考える「得」を前面に出して話すことはあまり女性には響きませんし、それは後回しでもいいのです。

重要なのは、

①その場の会話を楽しくする（ビジネスの場面ほど有効）

②その場の会話の最後は元気づける、安心させるフレーズで締める

ことを意識するということです。

例：

男性 「いろいろ大変だけど一緒に頑張ろう！お客さんと社員を守るのは絶対に正しいことだから、自信をもって堂々と対応しよう！何かあったらすぐ教えてね」

「なにより大切なのは親の僕たちの気持ちより、子どもの気持ちだと思うから、塾の先生や周りの人のいうことなんかはどうだっていいよ。僕たちは笑顔で子どもを応援しよう！」

5. 一緒に笑う、怒る、悩む、解決する

女性とのコミュニケーションでは「ともに会話を楽しむ」というのが本来理想ですが、職場やプライベートでは決して楽しいことばかりではないので、楽しむこと自体が難しいときもあります。

そういった場合は、一緒に怒り、悩み、そして「感情を共有して同じ時間を過ごす」という方向でコミュニケーションをしてください。

男性の「群れ意識」は戦略的に獲物を狩り、何かを獲得することに向いており、女性のそれとは違うと言われます。女性の「群れ意識」は所属したコミュニティの中で助け合い、安心して出産、育児ができる環境を作り出すことに向いているという考え方もあります。

男性側は女性の多くが太古の昔から行ってきた「採取・出産・育児」という女性同士の共同作業を男性の自分も一緒にするつもりで接していくと良いでしょう。

6. 日常生活の作業をねぎらう・手伝いをする

これも上記と同じ発想で、ねぎらうことは共感、同調、承認に通じ、手伝いをすることは協働し、同じ立場を共有することに繋がります。

例えば、スーパーで包丁とバーベキューコンロを買おうとしたとき、効率性を考えれば

「君は包丁を探してきて。僕はバーベキューコンロを探してくるから」

というように別々に行動した方が買い物は早く終わるかもしれません。

ですが、それではうまくいかない、もしくはもっと関係を深めたいなら、ぜひ一緒に調理器具コーナーに行き、

「この包丁はとても切れそうだね。でももっと軽そうなものはないかな。これなんてどう？」等、『ああでもない、こうでもない』と会話しながら、ぜひ「協働」することを楽しんでください。

7. 3回に1回は自分の「して欲しいこと」を言葉にする

ここまでいろいろ書きましたが、そればかりの毎日では男性側も疲れてしまいます。

ですので、3回に1回は自分のしたいこと、して欲しいことを言葉に出してお願いしましょう。

注意する点は

①「ここまで君に合わせてきたのだから・・・」と言ったり、態度に出さないこと

②クッション言葉を使うこと

です。

「君に合わせてきた」と相手に知らせる言動は「君はわがままで、良くない性格だ」と言っているようなものです。いわば人格否定の言動なので、せっかく築いてきた信頼関係を壊してしまいます。相手に合わせるということは自分を抑えることなので、それを負担に思う気持ちはよく分かります。ですがそれでは何も変わりません。

ではどうすればいいのかというと、それは「様々なことを一緒に楽しめるように自分を変化させる」ことです。

これは一見大変なように見えますが、実際にやってみると意外と簡単にできるものです。

一方、クッション言葉とは簡単に言うと「先に謝る」言葉のことです。

「忙しいところ申し訳ないけど・・・」

「今回は僕の都合で悪いんだけど・・・」など

『あなたに何らかの負担をかけることは分かっているのだけど、お願いしたい』

という気持ちを伝えるための言葉と思って頂ければいいでしょう。

「女性に敬意を払い、かつこちらの意図も理解もしてもらった上で参加、協力してもらう」

この考え方が大切です。

【まとめ】

ここまで書いたことを男性側がきちんと行い、女性を尊重してコミュニケーションをしていれば、こちらの要望は簡単に受け入れてくれるでしょう。いえ、受け入れるだけでなく、きっとさらに応援してくれるはずです。

なぜなら、女性には優しい人が多いからです。

5. カンタン! 男女間コミュニケーションのポイント「女性編」

【女性が男性に対して気を付けるべきこと】

女性が男性に関してコミュニケーションに困る、という相談は意外と少ないものです。

ですが、それは女性の方がそもそもコミュニケーション能力が高いからともいえますが、あまり親密でない男性とのコミュニケーションに興味が薄いという面もあるようです。

ただ、もし女性側が今よりもっと男性との関係を深めたり、男性の多いコミュニティで上手くやっていきたいと考えるなら、ぜひ下記を参考にしてください。

1. ありのままを受け入れて「発言する」

男性はホルモンの影響により、闘争本能が強く、やりたいことがはっきりしていることが多いものです。獲得欲求も強く「**外の世界から何かを得たい**」願望が強いのも特徴です。

それを他人が抑えようとする、男性は自分の存在を否定する脅威、または自分の進む道を邪魔する「**敵が現れた**」と考え、瞬時に警戒態勢や攻撃態勢を取るかもしれません。

ですから、まず「**あなたの生き方は認めているよ。頑張っているんだね**」という気持ちで接すると、男性は警戒心を解き、その後の関係構築がしやすくなります。

2. 褒めるときは「さしすせそ」

男性は自分の「**実力を周りに示し、自分の価値を認めてもらう**」ことで輝いた人生を送ることができると思う人が多くいます。そこで男性を褒めるときには下記の「**さしすせそ**」を意識するといいでしょう。

「さ」・・・「さすが!」

「し」・・・「信頼されてますね!」「信じてましたよ!」「知らなかった!」

「す」・・・「すごい!」

「せ」・・・「センスがいいね!」「成功おめでとうございます!」

「そ」・・・「それ最高じゃないですか!」

どれも笑顔で言うと効果が高く、きっとあなたのことを仲間だと思ってくれるでしょう。

3. 獲得したものを称賛する

男性は狩猟時代から資産を外の世界から持ち帰ることが価値のあることでした。昔の資産は主に動物などの獲物であったのが、今はお金や権力に変わっただけです。

今の世の中では女性も男性も自立して生活ができ、一部を除いて資産を得ることも同等にできるようになりました。ですが脳は世の中の変化のスピードについていけず、ある部分では昔のままであることがわかっています。

つまり、男性の感じ方は昔と変わらず「**獲得してきたモノ**」を通して承認を欲しがっているのです。もちろん個人差はあるのですが、男性に対しては

「**こんなに早く課長になったってすごいね!**」

「**その車、高かったんでしょ!羨ましい!**」

など、獲得した成果物を称賛すると「**認めてもらえた**」と多くの男性は感じて、今まで以上にあなたに協力的になってくれることでしょう。

4. 意見はしても、最後は相手の意思を尊重する

男性は基本的に自分本位に行動を起こす（起こしたい）願望が強いと言われます。

なぜなら、今は随分環境が変わりましたが今までの男性にとって「周りに勝って生き残ることが正しい事」であり、他人より優れた存在になるためには自分で行動を起こし「競争に参加すること」が重要であったと考えられます。

また男性は脳の構造上「強い欲求」「わがまま」「周りの空気を読まない」などの特徴を持っています。

それは場合によっては、あまり良いことではありませんが、その反面「やる気や意欲の向上」「集中力・記憶力の増強」「大きな障害の克服」「困難を乗り越える力」も傾向として持っていますので、それを活かすには「意見や助言はするが、最後は男性の意思を尊重し、認める」というスタイルが良いでしょう。

5. 聞かれたことにストレートに答える

男性は女性に比べて「問題解決能力」「素早い判断力」に長けている人が多いため、何か困りごとや悩みごとがあった場合の会話では「事実確認のための質問」が多く現れます。

女性側は「もっと私の気持ちを聞いて欲しい」「私の気持ちを察してほしい」と思っているところに「それいつのこと？」「どうしてそうなったの？」「今どうなってるの？」「〇〇は試したの？」「なぜその時〇〇しなかったの？」などとマシンガンの質問が続くと、嫌気がさすことも多いでしょう。

ですが、これはなんとか目の前の問題を解決して、利益を獲得するためにどうすればいいのか、を男性なりに一生懸命考えていることが多いので、イライラする気持ちを少し抑えて、しばらくは「聞かれたことにストレートに回答する」ことが得策です。特に職場などでは重要なポイントとなるので、意識的にやってみてはいかがでしょうか。

6. 相手の仕事や趣味に付き合う・協力する

男性は「ありのままの自分を認めて欲しい」と思う人が多いので、少しつまらなくても女性側が相手の仕事を手伝ったり、趣味をともにしたりすることで男性の承認欲求を満たすことができます。これは男性ばかりでなく女性でも同じなのですが、特に男性に対しては、こちらが仕事の手伝いを進んだ場合、男性の「自己実現欲求」の充足を直接助けることになり、男性側の感謝の気持ちを大きく引き出すことができます。

そのためには「普段から男性の仕事のことをよく聞いてあげること」が有効です。

その際には「よく頑張っているね」という言葉忘れずに付け加えましょう。

7. 3回に1回は自分の「して欲しいこと」を言葉にする

これは前述の男性の場合と同じですが、女性から男性に伝える場合には、ギブ・アンド・テイクの話法も有効です。

ギブ・アンド・テイクの話法で大切なのは「笑顔で」「明るく」「相談風に」です。

そして、「自分の要望を重すぎないものにする」とより良いでしょう。

間違ってもその会話が、取引や契約っぽくならないように注意してください。

これは職場でもプライベートでも使える優秀な方法です。

例：

男性 「今度の金曜、ちょっと資料作りを手伝ってくれないかな？」

女性 「いいですよ♪じゃあ今度、プレゼンのやり方について教えてもらえませんか？今ちょっと行き詰まっています・・・」

男性 「来週もこの防波堤に釣りに来ようよ！今良い時期だから、できるだけ来たいんだよね」

女性 「うん、いいよ♪じゃあその次の土日のどっちかは買い物につき合ってくれない？二つ良いバッグを見つけたんだけど、実は他の人からどう見えるかイマイチわからなくて・・・」

この話法では男性好みのエッセンスが含まれており、多くの男性が違和感なく受け入れてもらえる内容になっています。なぜなら男性からすると

「依頼と承諾の内容がはっきりしている」

「自分の要望のありのままを受け入れてくれている」

「自分が獲得できるものと差し出すもののバランスが良い」

「自分を頼ってくれており、自分の実力を評価してくれている」

からです。ぜひ、ご興味があればお試しください。

【まとめ】

女性はコミュニケーションが得意な人が多いのですが、男性はそれほど得意ではありません。

男性は生来、プライドが高く、わがままな部分もあるためコミュニケーション能力の高い女性からすれば、相手をするのは疲れるかもしれません。

ですが、これは「国語が得意だけど数学が不得意な人」と、「数学は得意だけど国語が苦手」という学生がいるのと同じです。ぜひ、少し寛容になってお互いが補完できる良い関係を築いてください。

6. 男女間コミュニケーションの「応用」とは

はじめの方に書いた男女間コミュニケーションの「応用」について、少しだけ触れておきます。

本書で紹介した内容は、主に脳科学やホルモンに関する情報、古来からの男女の役割に関する情報、そして私の経験した事例等をベースにしていますので、読む方によってはかなり役に立つ情報になっているかと思います。

ですが本来、個人の人格には個性があり、冒頭にも書いた性差のグラデーションの問題も絡むため、本書の内容だけでは対人スキルとしてはやはり粗く、現実には対応できない場面も出てくるかと思います。

また、もっと多くの人と関わり、ビジネスの場などで指導、育成、管理も含めた業務を行うには、さらに細かく、精度の高い高度な理論が必要となります。

私達が運営をしているニーズマネジメント協会では、人の持つニーズ（欲求）をベースに、自己理解・他者理解のスキルとそれを知った上でのビジネススキル、対人スキルの向上を応援する活動をしています。

ご興味のある方はぜひ、当協会にご連絡をください。

私達は、よりストレスの少ない、自分らしい生き方、働き方をしたい皆様に応援しています。

お疲れ様でした！

男女間コミュニケーションは、やればやるほど上手く
いきます！自分と同じくらいに、異性の尊厳と価値観
を大事にしてあげましょう！



ニーズマネジメント協会

運営会社：オフィス・カバース 藤井社会保険労務士事務所

URL : <https://needs-management.com/>