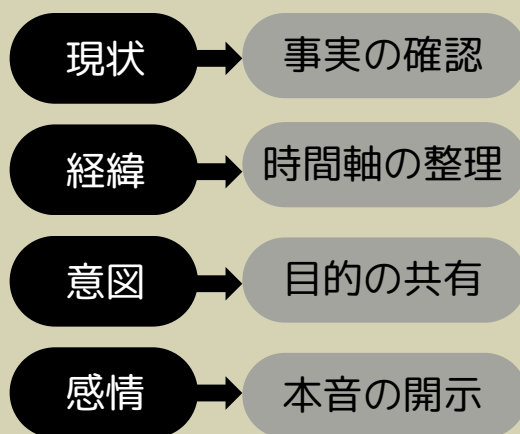


ながら整理できる人」である。

また、「相談の順序」にも作法がある。いきなり結論を求めず、まず「現状→経緯→意図→感情」という流れで話すことだ。現状とは事実の確認であり、経緯は時間軸の整理、意図は目的の共有、感情は本音の開示である。この四段階を踏むことで、相談は単なる情報伝達から、共同思考のプロセスへと変わる。相手は「あなたが何を求めているか」を理解しやすくなり、助言の精度も上がる。

相談の順序



この四段階を踏むことで、相談は単なる情報伝達から、共同思考のプロセスへと変わる。
相手は「あなたが何を求めているか」を理解しやすくなり、助言の精度も上がる。

信頼に投資する覚悟を持つ

私は不動産業のみならず、無数の相談に立ち会ってきた。印象的なのは、相談の成否が専門知識よりも「態度」で決まるという事実である。すぐに答えを求める人、途中で話が飛ぶ人、他人の意見を気にして右往左往する人…。いずれも相談そのものが“発散の場”になっている。一方、状況を整理し、相手の意見を踏まえながら再び考え直す人は、相談を“決断の場”に変える。違いは、質問力よりも構えにある。

相談料の問題も、この構えの一部として考えたい。無料相談は入口として大切だが、真に踏み込んだ話は、対価を払う場でこそ成立する。なぜなら、相談料とは“関係の責任”を共有するための契約だからである。無料の場では、双方が軽くなる。責任の所在が曖昧になれば、話は浅く終わる。日本人は欧米人に比べて、無形のサービスにお金を支払う感覚が薄いとも言われるが、相談料を支払うという行為は、相手の時間を尊重し、自らの意思を確認する儀式に他ならない。それは「私は本気で考える」という宣言なのである。