

1. 交渉や要望は身近にもある気がする。

分かりやすいのはお金のことですので、幼稚なたとえで申し訳ないですが、聞いて下さい。

夫婦がいて、財布（家計）を夫が握っているとします。毎月の生活費を夫にもって入れて欲しいとき、妻はいろいろ作戦を立てると思います。直接夫と話をする、親や親類に相談して夫へ言ってもらう、交換条件を提示する、折り合いがつくラインを探り合う・・・でしょう。これが、交渉や要望のイメージです。夫が妻に、子どもが親にお小遣いを要求するために話す（ねだる）のも、広く言うと交渉や要望だと言えます。交渉とは、「特定の問題について相手と話し合うこと。掛け合うこと。」を言います。要望とは、「物事の実現を強く求めること。」を言います。交渉・要望しないと、生活費は少ないままで赤字続き、お小遣いはないままです。だから、まず願いを表現する（言う、書く、ジェスチャーetc）ことが大切なのです。

では、立場を変えて。妻が財布を握っているとき、夫に小遣いをあげているとします。例えば、妻は「節約に努め、貯金しよう。」と考えます。あまりにも家計を引き締めると夫が不平不満を漏らすだろうから、妻はたまには夫に何かを買ってあげる、皆で外食をする、たまの飲み会代は出す、といった行動で夫の不満が出ないようにします。特に財政を切り盛りする側としては、当然のことです。

しかし、夫は本当にお金がないのか、何かを節約する分、自分にお金を回してもらうことはできないかと考えを巡らし、妻に話をするわけです。

夫が財布を握っている場合でも似ていませんか？ 苦労している奥様はみえませんか？

これが、ほとんどの家族ならば住居を共有し、同じ環境にいて、人数も少ないので、問題を共有しやすく、共感しやすく、そして、すぐに話し合おうと思えばできる可能性が高いのです。ここが、職場と家庭の違う所です。