



イケン先生の『恐縮ですが…一言コラム』

第 569 回 「気が利く人」になるために…

2014.3.23

我々の周辺には、どこでも必ず「気が利かない人」がいる。

そう、あの人やこの人も…きっと、すぐ思い浮かぶだろう、いわゆる「KY 族」という種族。

彼らはもう治らない、重病の手遅れ患者なのだろうか？

小生、医者でも心理学者でもないが、古今東西、先人達の貴重な経験談から、こんなことの実践を是非、お奨めしたい。「気が利く人」になるための心がけコラムである。

相手のことを尊敬する

相手のことを理解しなければ、相手のことを満足させることはできない。「よく相手を知ること」「相手から信頼されること」だ。セールスにおいても、相手の求めていることを知らなければ良い提案ができず購入には結びつかないし、人として信頼されるためには約束を守らなければいけない。一度、信頼を受けると、相手の求めているものを、先方から話してくれるようになるものだ。だから、人との接触では聞き役に回ることが大事だということが何より重要になる。相手を知るためにどうしたら良いか、相手から信頼を得るためにどうしたら良いか、そのスキル(術)を身につけることが、「気の利く人」への第一歩である。

自分から壁を作らない

壁を作ってしまうと、相手の気持ちや状況を察するセンサーも働かない。「生保セールス日本一の座を9年間続けているセールスレディ」第一生命保険相互会社の柴田和子氏の言葉…「壁は心のうちにある」…見事な言葉と言わざるを得ない。

多くの方は状況が変化し続けているのに、ついて行こうとしないのである。困難にぶつかるやすぐに「これは難しい」とか「これは不可能である」と言ってすぐに諦めてしまう。そして出来ない理由をいっぱい並び立てて自分の考えを正当化しようとする。しかし、そんな時信頼できる上司や先輩から「大丈夫！ キミならできるよ。ボクが保証する。チャレンジしてご覧よ。大丈夫だから」と断言されると、自分のうちに築いた壁が少し崩れてくる。更に続いて励まされ、促されると更に壁が崩れていく。つまり、信頼できる人の権威ある言葉が、その人の心の壁を少しずつ崩していくのだという。自分の壁を自分でぶち壊すことである。

見返りを求めない

「世の中で一番尊い事は人の為に奉仕し決して恩にきせない事です」とは、福沢諭吉の『心訓』の言葉である。見返りを求めて気を利かせると、なかった場合、気を利かせる行為が嫌になってしまうから。愛されることを求めるよりも、愛するほうが幸せである。他人から責められたくなければ、自分も他人を責めてはいけない。「見返りを求めて、親切にする」のではなく、「過去に受けた親切に恩返しをする」と考えればよいのかもしれない。