

## 「元気な人」の特長

### 1. 元気な人は第一印象が良い

右掲は、私が人生62年間にお会いした人々の中から「元気」というキーワードで思い浮かべた方の特長を書き出して共通点を洗い出してみたものです。まず、元気な人の最大の特長は「**第一印象**」が良い事です。パッとお会いした瞬間が素晴らしいのです。ある方は、「やあ、栩野さ〜ん！」と笑顔・笑声で迎えてくれたり、また、ある方は「福の神さんが来た」と大喜びしてくれたりするのです。

この「第一印象」の良さは、その方独自の物かも知れませんが、大いに参考になるのです。もちろん、ビジネスマナーやエチケットの問題は基本中の基本なのですが、その上に、笑顔・笑声という外面上の特長があり、さらに、その人なりにキビキビしているという点なのです。笑顔で向かえ、笑声で話すことは「鏡の法則」で初対面でも相手の気持ちを解きほぐしてグッと心をつかむのです。その上で、キビキビとしている、すなわち、結構、忙しいのでダラダラとしていないのです。若い人なら行動スピードが物理的に早いのです。

#### 元気な人の特長

1. 笑顔・笑声でキビキビしている
2. いつも前向きな話でイッパイ
3. 新鮮な商品や話題を常に用意している
4. その結果、多くの人に会うので非常に忙しい
5. 忙しいので時間を大切にしている
6. 忙しい中で自己研鑽している
7. 自己研鑽の師匠や仲間を持つ

### 2. 「前向き」

次に、「**いつも前向きな話でイッパイ**」という点ですが、何もマシンガン・トークのように自分の話を一方的に押し付けるのではなく、相手の話と同調しながら「ありがとう」という言葉を織り込んで、相手の話をドンドン加速させるのです。この「ありがとう」の言葉を連発しながら、相手の心を高めて行き、ある段階で「前向きな話」として自分の提案を持ち出すのです。十分に自分の言い分を聞いてもらっているので、相手も「提案」を受け入れやすくなっているのです。

また、自分から「新しい事」を言い出す場合、「栩野さ〜ん、〇〇の話って、知っている？」と切り出して「〇〇」を共通の土俵にしようとするのです。もちろん、〇〇を誰もが知っている訳ではないので、「〇〇って、何んですか？」という返事が返って来るので、〇〇を話し出すのです。そういう点で「元気な人」は、結構、新しい事への関心が強いという側面を持っているのです。そして、「新しい事」を話題するので、「夢」が膨らむような話になるので聞く方もワクワクするのです。

このようなタイプの方は、「**新鮮な商品や話題を常に用意している**」という事につながるのです。一般の方では、この辺が非常に難しいことになるのです。「新鮮な商品」を用意するには、相手の状況をよく理解しておく必要があります。相手の状況によっては、少しの違いでもドン、ピシャリの商品提案になる可能性もあるのです。食事に喩えれば「満腹の時にビフテキは不要なのですが、逆に、空腹時なら、塩をまぶしただけのおにぎりでもおいしい」という点なのです。相手が新品購入している時に「新しい情報」は不要なのです。困っていることを聞くのが営業の基本なのです。この点を忘れ易いのです。また、営業系の人なら、多くのお客様に接して勉強する機会があるので、自己研鑽で「話題のネタ」を仕入れる必要があるのです。お客様との会話からでも新しい話題のネタが出て来るので、それを引き出す新聞ネタなどを用意して「呼び水」に使うのがよいのです。

### 3. 「忙しい」

こういう「元気な人」には、多くの人が自然に寄って来るので、他人の言いなりになっていると幾ら

時間があっても足りないという状況になってしまうのです。10年程前の話ですが、近鉄特急で名古屋に出張した時の話ですが、鶴橋駅を出て名古屋駅までノンストップで2時間の道中なのですが、この間に、携帯電話が鳴りっ放しという方がおられたのです。確かに、少し迷惑な気分になったのですが、どの電話にも「ありがとう」「ありがとう」と連発されているのです。どれも商談のようだったのですが、どんどん電話で応対されて仕事を決めて行かれるのです。

その内容を類推すると依頼されたことを部下の誰かに電話するようにしているのです。電話がかかってくる度に、嫌な顔をせずに応対されて、自分ですぐに来る些事は即決で済まされて、大きなことだけを残すという感じで会話しているのです。そして、その多くの事柄は、事が大きいので、自分一人の力では出来ないで「他力本願」で他人(部下や関係者)を巻き込む術に長けているのです。

#### 4. 「時間管理」と「自己研鑽」

「忙しい人」のさらなる特長に「時間管理」と「自己研鑽」の2つがあります。彼らは、独自の時間管理術を身につけているので、いつもスケジュールがビッシリ詰まっているのです。それでも、新たなことが入って来ると、尚一層、時間を圧縮して新しいスケジュールを入れようとするのです。「圧縮付加」と言いますが、まさに、既存のスケジュールを圧縮する工夫をするのです。スケジュール帳では不可能に思えても、会って話す内容を事前に伝える事や、自分が行う作業も区切りの付け方に工夫すれば「作業時間」も短縮できるのです。

とにかく、忙しい人ほど仕事が集中して来るのですが、そういうスケジュール管理が出来ていても「空き時間」が必ず発生するのですが、この「寸暇」の利用法が素晴らしいのです。「寸暇」は5分10分という短い時間という場合もあるのですが、この時間もムダにしないように常に「ちょっとしたこと」を用意しているのです。携帯電話の時代ですから、空いている時にご無沙汰電話を入れたり、メールを打ったりして、要件を伝える努力をされているのです。

さらに、もう一つの特長である「自己研鑽」は、びっくりする位に努力されています。いろんなセミナーに出かけたり、読書したりされているのです。また、その「自己研鑽」でも「師匠」や「仲間」を作って、着実に進める仕掛けを作っているのです。

このように、私の経験による「元気な人像」をご紹介しました。私も、これから「元気な人」になるように、これらの事柄を良く理解して、実践を積み重ねて行きたいと思います。何事も今からです。皆さんも「元気な人」を目指して、自分なりの実践法を磨いて行きましょう。それが、自分自身で「元気」にする秘訣となるのです。「而今」は禅宗の言葉ですが、誰も「過去」も「未来」も修正できないのです。出来るのは「今」を大切にすることだけなのです。「而今」(今から)が大切です。

#### 【まとめ】

1. 元気な人は第一印象が良い(笑顔・笑声で人を歓待する)
2. 元気な人は相手をよく観察して、ドン、ピシャリの話をする
3. 元気な人は忙しいので「他力本願」で人を巻き込むのが上手だ
4. 元気な人は「時間管理」「自己研鑽」に熱心で「よい師匠・仲間」を持っている

【AMIニュースのバックログは<http://www.web-ami.com/siryu.html> でご覧になれます！】