

「人に好かれるコツ」

1. 「人に好かれる」

右掲は、Facebookにあった記事です。私は、今年7月に満65才になり、フルに年金を頂けるようになり、サラリーマンなら完全リタイアの世代に突入します。お蔭様で経営コンサルタント業を自営し、人も雇って法人化していますので、まだまだ「現役」でなければなりません。

しかし、同じ世代が現役卒業するので「客層」が変わって行き、若い人との付き合い方が課題になります。確かに、誰でも上から目線で物を言われたくないが、豊富な経験を教えてもらいたいという気持ちもあるのです。私は、こういう前向きな方と一緒に仕事して行きたいと思っています

ので、うまく付き合う方法を身に付ける必要があります。その重要な要素を表しているのが上掲の「笑顔」「ハイ」「頷きながら」という3要素なのです。どれもシンプルな事ですし、誰もが「あたり前」と思う事柄ですが、実際には、これが出来ないケースも多々あるのです。

私の場合、「笑顔」はよい方だと思いますが、故福井社長に「心が表情に出る」と指摘されたように内面が現れる方です。従って、常に「笑顔」を心がけることが重要なのですが、その一つは「求めない」というスタイルをとる事で過剰に反応することが少なくなりました。余りにも真剣に期待を込めていたのです。加島祥造さんの「求めない」と詩集に出会ってパッと閃いたのです。「求めない」という気持ちでいれば、どんな事でも意外に受け入れやすくなるのです。受けれやすいという事で顔の表情も「笑顔」に近づいて行くのです。

次に、「ハイ」ですが、これも問題がない方です。どんな事でもチャレンジして解決しようとするタイプなので、お客様の無理な問題にも前向きに反応できるのです。言葉を濁したり、条件を付けたり、あるいは、無言になったりする方も多くいらっしゃいますが、根底には「関わりたくない」という心境がベースにあるのです。「苦勞」は買ってでも行えという格言がありますが、これは、何も若い時ばかりではないのです。前向きになる為に「ハイ」と返事したいと思います。

最後の「頷きながら」は、積極的傾聴法にもつながって行きます。まず、相手を受け入れる事が重要なのです。聞いてもらえたという喜びは重要ですね。故福井社長は、一方的に話すのではなく、必ず、「栩野君は、どう考える」と誘い水をかけてくださり、意見を聞いてくださいました。この聞くという事で、私は、社長の思いとのギャップを埋める事ができるので「腑に落ちる」という状態になりやすかったのです。この経験を大事にして行きたいと思います。



2. 「他山の石」

右掲は「成功の方程式」と名付けている有名な4行詩ですが、物事の第一歩は「心」→「行動」というステップなのです。いくら、心でいいなと思っても行動に移さないと実現しないのです。「気づき」を行動化させる事が重要なのですが、私の仕事で言えば、お客様が動けない「壁」を取り除く事も重要だし、一緒に「壁」を突破するという心の通い合う行動が、さらに、重要になってくるのです。よく「言っておいたのに」という話を耳にしますが、行動を起こさせるにも、また、逆に思い止まらせることも重要なのです。

成功の方程式
心が変われば、行動が変わる
行動が変われば、習慣が変わる
習慣が変われば、人格が変わる
人格が変われば、天命が変わる

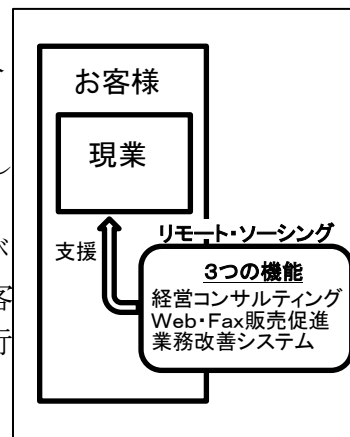
では、年齢が高齢化した現実を踏まえて、若い人どのように接し、自分のアドバイスを受け入

れてもらって経験が活かされるようにするのが課題であります。北朝鮮のNo. 2と言われていた張氏の事態が急変して処刑されたように、若い人に「上から目線」のアドバイスをしても周囲との整合性がないと客観的に正論であっても結果的に「うとまれる」存在になってしまうという事例であり、「他山の石以て玉を攻むべし」として自分の言動を改めていく必要があります。

3. リモート・ソーシング

私は、お蔭様で平和な日本で生活していますので、北朝鮮のような厳しい環境ではないのですが、それでも、契約を維持できなくなるというリスクを背負っています。確かに、迎合するようでは、経営コンサルタントの資格ではないのです。やはり、専門性の中で経験を提供することが重要なのですが、その提供する事柄がお客様の組織内で動くことがポイントになるのです。

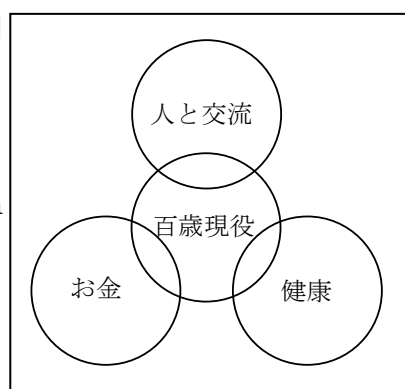
右掲は、当社がお客様に提供している「3つの機能」を表しています。まず、主に私が提供する経営コンサルティングの機能があります。総合的ではありますが、主として販売促進に関して「一番商品」づくりなどをご指導しています。その過程で発生する企画物(ホームページやちらし等)を前沢さんがデザインしてくれて専門性のある物をご提供しています。さらに、業務改善の面で将男がソフト開発を行いシステム提供及び運用フォローを行っており、リモート・コンピューティングで自社からお客様のコンピュータを操作して必要なデータ処理やソフトの更新作業を行っています。これらの作業をリモート環境で実施していますので、当社では「リモート・ソーシング」と名付けてサービス提供しています。



デザインもソフト開発も専門性が高いものです。お客様で専門要員を抱えるには、その稼働率が低くなる、また、技術進歩の著しい世界なので技術が陳腐化するなどのリスクがあるのです。その上、自社で雇うと固定費化しますが、外部だと変動費化できるというメリットがあります。社内だと依頼するのも遠慮が働くが、その依頼の部分を私が理解し、ある程度の仕様書にして前沢さんや将男に伝えるので、この要件を伝える部分も不要なので重宝されています。

4. ベースを確立

右掲は前号でもご紹介した私の戦略構図です。「お金」と「健康」をベースする事が大切で、この面では、「年金」と「ウオーキング」という事が大きく貢献するものと思います。特に、「ウオーキング」は、Facebookで全国のお友達に公開しながら実践していますので自ずから継続力のあるものになっています。最近では、月に250kmを平気で行えるようになっていきます。ちょい歩きを入れると1日に10km位歩くようになりました。



この「お金」と「健康」を担保にして「人との交流」なのです。好かれるがキーワードです。「笑顔・ハイ・頷き」は素直な心がポイントになると思いますが、「100ある物を100出すのではなく、『秘すれば華』という能の格言がありますが、奥ゆかしく5と少ない方が魅力的」というスタイルで「過去」や「経験」を誇るのではなく、「共感」しながら「経験」を伝えるというスタイルで進めて行きたいと思います。若い人にとっては「ヒント」になって考えたりアクションするキッカケになるのです。これを心得たいと思います。