

お互いに気持ちよくなる特集



## 「はい」の言葉で 自分も相手も 気持ちよくなろう

登場人物紹介

安田課長（以下「安」）

営業の課長でいつも部下や家族とのコミュニケーションで困っている  
やる気仙人（以下「や」）

安田課長が困っているとき

アドバイスをくれるお助けマン



安「おお、なかなか歯切れのいい返事するじゃねえか。いやあ、新人は気持ちいいねえ」  
や「ほう、安田のところにも新入社員とやらが入ってきたか。確かに、なかなか良い返事をしておるのお」  
安「それに引き換え、おめえたちの返事はなつてねえよなあ。すぐに『でも』とか言うし」  
や「うむ、確かに『でも』と否定をされると、嫌な気持ちになるからのお」  
安「いいか、まずは相手が言ったことに対して『はい』と気持ちよく返事をする。これが大事なんだぞ。わかったか」  
や「安田のやつ、なかなか厳しい部下指導をしておるが。しかし、言っておることはとても大切なことじゃ」  
安「だからあ、そこで『でも』って言うんじゃねえよ。なんか反論があるのか？」  
や「おやおや、雲行きがあやしくなってきたぞ」

安「えっ、言われたことに対して全て『はい』って言ったら、それは単なるイエスマンじゃないのかって？えっと、それはだなあ…」  
や「おつ、安田のやつ、いきなり暗礁に乗り上げおつたぞ。さて、どう答えるかな…」  
安「そ、それはだな。『はい』ってのはイエスマンになれってことじゃねえんだよ。まずは、相手が言ったことに対して、きちんと受け止めたことに対して、きちんと受け止めたことに対して、さう、意思表示のために返事をするんだよ」  
や「ほうほう、なかなか良いことを言うではないか。確かに、安田の言うとおりじゃ」  
安「じゃあ、反論しちゃいけないわけじゃない、そう言いたいのか？」  
や「うむ、反論してもよい。じゃが、この場合の言い方が問題じゃぞ。さて、安田はどう切り返すかな？」  
安「えっとだなあ。ちよっと待てよ。相手に反論するときは…」  
や「安田のやつ、なにやら手帳をパラパラとめくっておるが。さて、どう答えるかな？」  
安「あ、あつたあつた。これだ。えっとだな、まずは相手の言葉を『はい』で受け止める。そう、受け止めるんだよ。その上で相手を否定せず、自分の意見をいう。これだ！」

や「ほう、正解じゃ。大事なのは相手の言葉を受け止めるということ。その上で、相手を否定せずに自分の言葉を伝える。これは大事なことじゃ」  
安「だから、『でも』とか『しかし』なんて言葉をつかうんじゃねえぞ。わかったか！」  
や「ほう、安田の言葉に部下一同、感心して『はい』と返事をしおつたわい。今回はワシの出番はなかったな」  
安「ふう、なんとか乗り切ったあ。にしても、このメモがなかったら危なかったなあ」  
や「おい、安田、安田よ」  
安「おお、仙人か」  
や「今回の部下指導、なかなかうまくいったではないか。見事じゃったぞ」  
安「仙人に褒められると照れクセじゃねえかよ」  
や「ところで、そのメモはどうしたのじゃ？」  
安「ああ、これか。これは今まで仙人から教わったことをきちんとメモしていたんだよ。今回はこいつのおかげで助かったわ」  
や「いつの間にかそんなもの作っておつたのじゃ。まあよい。ところで、今回の指導、お前さんは『はい』の返事はきちんとできておるのか？」  
安「もちろんでえー」  
や「その割には、奥さんの言葉には『でも』が多いようじゃがお…」

## ワンポイント・コミュニケーション

このコーナーでは、「コミュニケーションをとるとき」「コツ」をご紹介します。今回のテーマはこれ！

### 「ベイ・フォワード」

あなたが誰かに親切やほどこしを受けたら。さて、どうしますか？

通常なら、そうしてくれた人にお礼をしたりお返しをしたりするでしょう。それは当然のことと思われませんが、それよりもっと進んだ考え方があります。それが「ベイ・フォワード」です。

これは以前映画にもなったので知っている人もいるでしょう。

受けた親切やほどこしを、与えてくれた人に返すのではなく次に送ること。つまり、今度はあなたが別の人に親切やほどこしを与えていきましようというものです。

与えてくれた人に返すのだしたら、それで完結してしまいます。ところが、ベイ・フォワードだと次から次にそのほどこしの輪が広がっていきます。

そうすることで、世の中の人みんなが相手に対して何かをしてあげようという気持ちになれますよね。

助け合いの社会が今必要とされています。この助け合いも、自分が何かをほどこしたのだからその見返りを求める、といったものではないはずです。考え方はベイ・フォワードと同じ。その助け合いの輪をどんどん広げていくことが大事なのです。

私も大学時代、先輩にこんなことを言われたことがあります。先輩からお礼をこちそうになったときにお礼を言ったら

「今度はお前たちが後輩に同じことをしてやれ」なるほど、そうやって心というのは受け継がれていくものなんだな。そのときそう思いました。

このベイ・フォワードの気持ちがあれば、みんなが優しくなれる。そんな社会ができますよね。

さて、あなたは何をベイ・フォワードしますか？

## ミーティング秘伝のタレ

こちらでは会議をうまく運ぶ「秘伝のたれ」を伝授しちゃいます。今回の秘伝のたれはこれ！

### 「ファシリテーターはイメージを持って」

会議の進行役、ファシリテーター。この勉強をしている人がだんだん増えてきました。うれしいことです。

けれど、経験の浅い方からよくこんな言葉を聞きます。「学んだ通りのことをやりたいのだけれど、思ったように進行できないんです」

まあ、それは当然のことでしょう。会議って、筋書きのないドラマのようなものだから。

しかし、慣れたファシリテーターはどんな状況であっても、さも予定していたかのように進行します。その差ってなんなのでしょう？

私はこう思っています。それは「イメージの差」だと。経験豊富な方は、どんな状況が降ってきたとしても、それをうまくファシリテートする「イメージ」が瞬時に作れるのです。だから、突然の出来事でも対応できちゃう。

じゃあ、初心者はどうやってイメージをつくれればよいのでしょうか？ そんな経験がないから、イメージ出来ないの。

簡単なことです。上手なファシリテーションの場に参加する。これだけでいいんです。

参加といっても、議論をする参加者側になっては、ファシリテーターの視点はなかなか養うことができません。できればオブザーバーとして、ファシリテーターと同じ客観的な視点で会議を見てみましょう。

そうすることで「なるほど！」と思える気づきを得られたり、上級者の技を盗むことだってできます。

ファシリテーションを上達したければ、ぜひ上手なファシリテーションの場に参加してみましょう。

実は私は、今までそうやってファシリテーターを育ててきました。大事なのはどれだけ自分の中でイメージ作れるか、ですよ。

## ひろさんのはまり本

このコーナーでは、ひろさんが今はまっている本を紹介。今回はこれ！

### 「なぜ儲かる会社には神棚があるのか」



窪寺 伸浩 著  
あさ出版  
1,500円＋税

この本のタイトル通り、ホント儲かっている会社ってほぼ例外なく「神棚」が備わっているんですよ。私も今までいろんな会社を訪問してきましたが、「この会社はいいな」と思うところは、必ず神棚がありました。

私も、ちよつと神佛の勉強を始めたのですが、そのときに真つ先に言われました。

「神棚を設けていない会社はありえない」と。

実は今まで、私の会社では神棚なんて祀っていませんでした。家でもそうです。しかし、いろいろと学んでいくうちに「これは必要だ！」ということ、すぐに神棚を祀るようにしたんです。

でも、どうして神棚って必要なのでしょう？

表面だけ捉えると、神棚を祀ることで、神様の力を借りることになるという、摩訶不思議な力を与えられるから、ということになるのでしょうか。

実はそれだけじゃないんです。神棚を祀るということは、経営者自身の意識を変える事にもなり、さらに社員教育にもつながっています。

おっと、これ以上書いたらこの本のネタばらしになっちゃうのでここまでにしておきましょう。気になった方は、ぜひ本を読んでください。

あ、神棚はあるだけじゃダメですよ。きちんと毎日やることをやってください。

## 最近ちょっと思ったこと

予告です！

4月から、十分間ではありませんが、ラジオ番組を持つことになりました。タイトルは「安田課長とやる気仙人のミーティングワンポイントトーク」。

タイトルからお分かりの通り、あの安田課長とやる気仙人が登場します。(ご存じない方は、Youtubeで「安田課長」「やる気仙人」で検索！)

でも、登場するのはこの二人だけじゃありません。なんと、私も地声で登場。さらに今回は、ラジオパーソナリティの平尾理美さんにも登場してもらっています。

放送はコミュニティエフエムのエフエムのべおか。時間は毎週水曜日、夕方6時30分くらいから。

ええ、コミュニティエフエムじゃあ聞けないじゃない。

ふっ、ふっ、ふっ。なんと、ちゃあんと全国でも聞くことができます！

スマートフォンアプリ「ListenRadio」(通称リスラジ)をインストールしてくださいませ。そして「全国のラジオ」から「エフエムのべおか」を選んで下さい。

そうすると、安田課長とやる気仙人、そしてりみさん(平尾理美さん)、私の4人(?)の掛け合いで、話し合いや打ち合わせで活用できるワンポイントをお伝えします。もちろん、あの二人の会話ですから、ちゃあんとオチがありますよ。

さらに、このラジオをお聞きの方に特別な商品をご用意しています。(といいつつ、4月からネットで全国販売しちゃうんですけどね)

どんな商品かは、ラジオをお聞きになってのお楽しみ。きっとあなたの話し合い、打ち合わせ、ミーティングで有効活用できる商品ですよ。

また、この商品の利益は、障がい者施設と福祉財団へ寄付させていただきます。これは私からの社会貢献番組でもあるんですよ。

にしても、念願のラジオ番組を持つことができ幸せです！これ、夢だったんですよ。まあ、調べてみたら、こんなにも簡単にラジオ番組って持つことができるんだなあって実感しております。

てなこと、4月からスタート「安田課長とやる気仙人のミーティングワンポイントトーク」、ぜひ応援よろしくお願ひくださいませ。

## こんなお仕事、してきました

このコーナーでは、最近やったお仕事の中身を紹介していきます。

今年に入ってから、久々に自主セミナーを復活させています。

昔はいろんなかたちで、自主セミナーを頻繁にやっていたんですけど。ここ二年くらいは自主セミナーって控えていたんですよ。

理由は、集客と収益性の問題。労力の割には、収益性が低くて悩んでいました。それに、手伝ってくれる人もいなくなっちゃったし。

そんな中、どうして自主セミナーを復活させたのか？それは、目的を変えたからです。

以前は、自分の収益のためにセミナーを開いていました。まあ、これは当然のことではあります。けれど、それだけだと、行き詰まっちゃうんですよ。これを身をもって体験しました。

では今回の目的は？

それは、私が一年間かけて学んできた「マーケティング」の情報を、広く知ってもらい、役に立ててほしいから。こんなにいい情報を、独り占めするのはもったいない！その思いで、自主セミナーを復活させたのです。

そのセミナーの名前は「ダイナマイトマーケティング大学」。通称DMDといえます。内容は、ジェイ・エイブラハムのマーケティングを学んだジェイ大を、さらにわかりやすく、ターゲットを十名以下の零細・個人事業主に向けて改変したものです。

毎月、テーマを変えてお届けしています。どこからスタートしても大丈夫なつくりになっていますよ。

料金も三段階に分けています。プラチナコースはテキスト、撮影DVD、飲み物付き。ゴールドコースはテキストのみ。そしてシルバーコースはなんと無料！けれど、特典はなにもついていません。

また、有料のプラチナとゴールドの方には、二週間後にDMD交流サロンへの参加券もついています。

ぜひあなたもDMDにお越しください！

[http://c-youme.com/?page\\_id=462](http://c-youme.com/?page_id=462)

# お互いに「えらい」を 使い分けて伝え合おう



このコーナーでは、毎回幸せな男女関係を築くための考え方についてお届けします。

先日、カミさんと話しをしておもしろいことに気づきました。「えらい」って3つの活用方法があるんだなって。

まず一つ目は、相手を褒めるときに使う「えらい」。たとえば、良いことをした子どもに対して「えらかったね」って言うでしょ。あのときの「えらい」です。

二つ目は「大変」という意味。ものごとを大げさに言う時に「えらい」という言葉を使います。「これやるの、えらかったんだよなあ」って感じで。これは方言かもしれませんが。

そして三つ目。多くの人が使う「ランクが上」って意味の「えらい」。ノーベル賞をとった人なんかに対して、「あの人はえらい人だねえ」って言うでしょ。あの「えらい」です。相手の格を上に見るときに使いますね。

で、肝心なことは、この3つの偉いを男女の関係できちんと意識をして使っているか、ということ。

一つ目の「えらい」、これを私たちはうまく使えないことが多いみたい。なにしろ、相手のことを褒めるってことが、なかなかできないことが多いですから。

あからさまに褒め言葉を与えると、照れくささもあるでしょうし、言われた方も滅多にそんな言葉をかけられないので、何か裏があるんじゃないかって勘ぐっちゃうかもしれないですね。

だから「えらい」を使って欲しいんです。この「えらい」という言葉だと、それほど抵抗なく言えたり、受け止めたりできちゃうから。

「ホント、きみはえらいよ」

そうやって言われるだけで、なんとなくうれしくなるもの。

関係の深い間柄であれば、ここで頭をポンポンって軽くなるように叩いてあげると、親しみも湧いてきちゃいますよね。

二つ目の「えらい」。大変っていう意味で使うものですが、男の間ではマイナスイメージで使わないようにして下さい。

「お前、えらいことしてくれたなあ！」

と言われると、すごい粗相をした気持ちになっちゃう、責められている気持ちになっちゃうでしょ。そうではなく、逆の意味で使うようにして下さい。

「きょうの料理、えらくすごいね！」

こうやって言われると、なんだか自分がやったことが素晴らしいと感じ取れます。だから、良い意味で相手に「えらい」を使つて下さい。

肝心なのは三つ目の「えらい」。なにしろ、相手のことを自分よりも「格上」として見ることになるのですから。

「そんなこと、できるわけじゃないじゃない」

そう思う人もいるかもしれませんが、私はこう思っています。本当に相手のことを尊敬し、信頼しているのなら。そして、相手のために本気で愛していこうと思うのならば。

相手のことを「格上」の存在として敬うことが大事なのではないか、と。

だから、家庭でも「私の妻は私よりもえらい」「私の夫は私よりもえらい」と伝え合うことも大事じゃないかな、と。

ちなみに我が家はカミさんを「えらい」存在にするために「亭主閑白」です。その意味は「三通のVol.262を読んでね。

<http://c-youme.com/tuushin/vol262.pdf>

この「えらい」の3つの活用方法をぜひ意識して、使ってみてください。大事なのは、お互いに使い合うことです。そうすることで、男女の関係も良好になっていきますよ。

てなことで、今日はどんな「えらい」を使ってみようかな。

お互いに使えば、きっと気持ちのいい1日を過ごすことができますでしょう。

