

仏の顔も三度まで だったら、3回までは 許される・・・？

ガマンの限界特集



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お助けマン
アドバイスをくれるお助けマン



安「まあまあまあ、気を落ち着けて。そんなに怒るんじゃないよ。ほれ、落ち着け」

や「おやおや、安田のやつ、今日は奥さんとケンカをしておるようじゃが。奥さん、やたらと怒っておるようじゃお」

安「わかった、わかったって。確かに前回、きちんとやりまして約束したけどよ。まだ二回目じゃねえか。仏の顔も三度までっていうくらいだから、もう一回くらいは大目に見ても…」

や「ありやいや、安田のやつ、今の言葉はマズイぞ。ああ、思った通り、奥さんの怒りに対して火に油を注ぎをつたわい」

安「あ、血を持ち出すんじゃない。おい、こっちに投げようとするな」

や「奥さんの怒りは、残念ながらすぐにはおさまりそうにないのよ」

安「ふう、皿を投げるのは踏みとどまってくれたか。な、落ちていて。はあ、疲れた…」

や「どうやら奥さんの怒りのピークも峠を超えたようじゃな。この隙に安田はトイレに向かったぞ。おい、安田、安田よ」

安「ああ、仙人か。どうせ今の夫婦ケンカ、見てたんだろ」

や「つむ、見せてもらったがお前さん、ちよいと言葉を慎まんどいかなぞ。仏の顔も三度までということわざを持ちだしておったが」

安「いやいや、ああいったことわざだつてあるんだから、人の間違いも三度くらいまでは許されるってことじゃねえのかよ」

や「お前さん、あのことわざを間違つて解釈しておるようじゃな。実はあれは『仏の顔も三度』が正しいのじゃ」

安「えっ、何が違うんだよ？」

や「仏様のような温厚な方でも、三度も無礼をされるとお怒りになる、ということじゃ。三回までは許される、という意味ではないぞ」

安「じゃああなたに、三回目が本当の限界ポイントってことか？」

や「ことわざの意味からすると、そうなるがのよ。じゃが、それはあくまでもことわざの上のことじゃ」

安「ってことは、うちのカミさんの限界ポイントは二回目までってことだったのか？」

や「おそろくはのよ」

安「せ、仙人、お、オレっち、ど、どうすりゃいいんだよ」

や「動揺するでない。怒りという感情は、一時的にボルテージは上がるが、時間が経つにつれて次第に落ち着いていくものじゃ」

安「じゃあ、今だったらもう大丈夫ってことか？」

や「大丈夫とは言っても、普通に戻っておるわけではないぞ」

安「じゃあ、どうすりゃいいんだよ？」

や「まずは、もう一度しっかりと奥さんに謝ることじゃな。誠意を持つて謝るのじゃぞ」

安「お、おう、わかったよ。ふう、ったく気が重いよなあ」

や「この先、このままの状態であれば、無理に謝る必要はないがのよ」

お「

安「いやいや、それは困るぞ。カミさん、機嫌が悪くなるとメシも作ってくれなくなっちゃうからよお」

や「ところで奥さんは、どうしてあそこまで怒っておったのじゃ？」

安「いやあ、カミさんの誕生日、すっかり忘れちゃってよ。それなのに、飲み屋のおねえちゃんにプレゼントを渡しちゃったのがバレちゃってよお」

や「おいおい、さすがにそれは奥さん怒り心頭になるに決まっておるわ！」

安「やる気仙人の顔は、どうやら一度のようだなあ…」

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の「コツ」をご紹介します。今回のテーマはこれ！

「毎日新しい自分に」

「昨日、失敗しちゃってさ。なんだか今日は気が重いなあ」

そんな気分で朝を迎えたこと、ありませんか？

えっ、毎朝そんな気分ですって？ それはいけませんねえ。

一日の始まりがそんなだと、何をやってもつまみ食いかないものです。そんな状態だと翌朝もまた同じように思ってしまうでしょう。いわゆる負の連鎖です。

「ここでいいことを教えましょう。私たちは日々進化しています。昨日と同じ自分というのはありえないんです。

ですから、昨日と同じ考えを引きずる必要はありません。昨日友達と喧嘩をして不愉快な思いになっても、一晩寝たらリセット。そんな嫌なことは忘れてしましましょう。そうすることで、気持ちのいい一日を迎えることができるのです。

実はこれがコミュニケーションを向上させるコツでもあります。クヨクヨするのはその日で終り。一日、一日の区切りで生きていきましよう。

大きな船は沈没を防ぐのにある工夫をしています。それは船には細かく区切りがしてあって、一箇所に穴が空いても全体に水が浸水しないようになっていんです。人生も同じ。

一日、一日の区切りで生きていけば、その日に嫌なことがあっても翌日は新しい自分を迎えることができます。すると、嫌なことが頭から去って笑顔で一日を過ごせますからね。

見ていくのは過去ではなく楽しい未来。あなたは毎日新しい自分に生まれ変わっているのですから。

ぜひそのことに意識を向けて、新しい朝を迎えてくださいね。

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！

「決め方を決めておく」

こんなこと、ありませんか？

学校のPTAの役割を決めるとき。まず最初に時間がかかるのが「学級委員長」を決めるところ。

誰もやりたくないの、なかなか立候補がない。結局、先生がこの人ならという人に働きかけるけれど、全力で断る。そのおかげで時間だけが過ぎていく。

PTAの役割ぎめにかかわらず、このように何かを決めるときになかなか決まらずに時間だけが過ぎていくという話し合いは山のようにあります。こういうときにはどうすればいいのでしょうか？

ここで私からのご提案。まず最初に、決め方を決めておくのです。

例えば先程の学級委員長を決める場合。どのような決め方があるのかをみんなで出し合います。

ジャンケン、くじ引き、立候補、推薦による投票、無記名式の投票、などなど。決め方は山のようにあります。

そうして決め方に対しての合意をとった上で、そのとおりに決めていくのです。

こうすることで、決め方には同意しているので、結果的に委員長に決まった人は全力で断る、なんてことができなくなります。

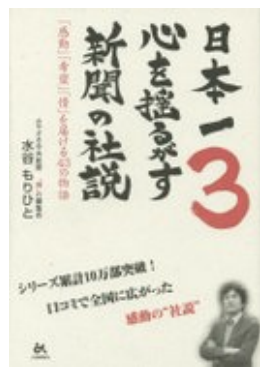
この方法はなにも、一人の人を陥れようというものではありません。仮にジャンケンで決めることになっても、最初に決め方には同意しているわけですから。あきらめも付くでしょうし、逆に開き直ってしっかりと仕事をしてくれることもできるでしょう。

ジャンケンが嫌ならば、決め方を決めるときにきちんと理由を告げて、別の決め方を提案する。こういったやり方を行うことで、結果に対して皆さん合意がとりやすくなりますよ。

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！

「日本一心を揺るがす新聞の社説3」



水谷もりひと 著
ごま書房新社
1,250円＋税

シリーズ三作目！日本一心を揺るがす新聞、これは水谷さんが編集長をつとめる「みやざき中央新聞」のこと。新聞と言いながら、時事ネタは一切ありません。さらに暗いニュースも一切ありません。

あるのは、読んで明るくなる、ハッピーな気持ちになれる、そんな記事ばかりです。

この新聞の名物コーナー、というよりもほとんどの読者が一番最初に目にするコーナーが、この水谷編集長の社説です。

って、社説がトップ記事ってどういこと？ まあ、これは読んでみればわかります。とにかくおもしろい！

多くは水谷さんが取材で出会った方たちのこと。また、いろいろなところから得た人の情報。これを読むと、なんだか心が温かくなっちゃうんです。

それだけじゃありません。「あ、こういう考え方もあるんだ」という気がきが得られたり、「この人、こんなこともやっていったんだ」という驚きの発見もあります。

先日、みやざき中央新聞は25周年パーティーを開催、そこで発売日よりも先行してこの本を手に入れました。

まあ、一説には「変人」とも言われている水谷さん。私の友人でもありますが、ライターとしての師匠でもあります。

ぜひこの本を読んで、あなたの心も「感動」という名の感情で揺るがしてみませんか？

最近ちょっと思ったこと

「ついでに」「運がいい！」

あなたは自分のことを、そう思えますか？

先日、とある経営者の講演会を聞いたのですが、やはり経営者たるもの「自分はずいぶん」「自分は運がいい！」と思ひ込むことが大事だと教えられました。

人は誰しも、運が良くなりたいと思ひますよね。実は、運が良くなる秘訣というのが、自分自身への思い込みみだそうです。

実際のところ、成功者や有名企業一流経営者は、ほぼ間違いなく自分のことを「運がいい人間だ」と自覚しているとか。さらにいえば、自分より運がいいやつは他にはいない、というくらい言い切っちゃってます。

実は私も、最近ひそかに「運がいいなあ」とは思っています。

突然、仕事の話が舞い込んできたり。決まっている仕事に対しても、さらに上乘せとなる依頼がやってきたり。他にも、いろいろといい話が舞い込んできています。

運を良くするためには、運がいい人と付き合いなさい、とも言われています。実はこれについても、最近運がいいなあと感じています。

クライアントさんに、非常に運がいい人がいるし。運気が上昇している人たちの中に入ることもできているし。なんだか毎日が楽しいです。

あ、そうか。こうやって一日一日を楽しく、そして感謝して過ごすこと。これこそが運気を上げる一番のポイントかもしれない。

運というのは、その波動を持っている人のところに吸い寄せられてくるとも言われていますね。とにかく毎日を笑顔で、楽しく過ごすこと。これを心がけねば。

実際に、私の研修って「笑い」を大切にしています。笑ってもらいながらも大切なことに気付き、そして実行してもらおう。実行するときも、眉間にシワを寄せるのではなく、目尻にシワを寄せて笑顔で行動してもらおう。

これをモットーに日々頑張っています。

さあ、私と一緒に運を呼び込んで、幸せを感じてみませんか？

あ、安心して。決してツボやプレスレットは売りませんから(笑)

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。

先月もお伝えした、新しい商品

「あなたの話し合い打ち合わせが10倍効果的になる秘訣」

すでに皆様にはお知らせしていますが、この商品の利益の一部を、熊本地震の義援金に当てさせていただいております。

先月号では、社会福祉団体へ寄付すると記載していましたが、このコミ通が発行された日に、熊本地震の本震が発生してしまいました。

そのため、急遽このセットの利益の配分先を、このように変えさせていただくこととなりました。

ここで思ったんです。私は宮崎という、隣の県に住んでいながら、震災ボランティアに行ったわけでもない。一部の有志は、周りの人から物資を集めてトラックで運んだりしていましたが、そういう行動を起こしたわけでもない。

じゃあ、何もしないのか？

確かに、そうやって真っ先に行動を起こされた方は素晴らしいと思っています。だからといって、わずかながらのお金を寄付しただけだったり、ほんの少しの物資を援助しただけっていう人が、何もしていないと非難されることはない。

おそらく、もう少ししたら災害復興の場で「ファシリテーション」が必要とされる場面が出てきます。そのときには、私は真っ先に手を挙げて活動をしようと考えています。

東北の震災の時にも、実は後々ファシリテーションが役に立ったという報告を受けています。おそらく、熊本震災でも同じことが起きるだろうと、一部では予測されています。

今回はやったお仕事ではなく、未来のお仕事のことになりますが、今私ができることをやればいい。背伸びをする必要はない。

とりあえず、引き続き

「あなたの話し合い打ち合わせが10倍効果的になる秘訣」

を、1000円(+送料164円)で販売しています。ぜひこちらからご購入ください。

http://c-youme.com/?page_id=501

要求をする前に まずは与えてみましょう



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。

恋人同士で、夫婦の間で、必ず起こるトラブルがあります。それがこれ。

「私はこうして欲しいのに、なぜあなたはやってくれないの」「俺はこうやって欲しいのに、どうしてお前はそれとおりにならないんだ」

口には言わなくても、心のなかでそう思ったことは何度もあるでしょう。それが高じてケンカになったり、下手をすると別れてしまうなんてケースもよく見られます。

「妻は夫に従うべきだ！」

という、昔ながらの考え方で女性を支配する人もいます。

「男は女に尽くしてこそ、価値があるものよ」

という、女性上位の考え方を持って男性を動かそうという人もいます。

けれど、このままではどちらかが不幸になる。いや、おそろく両方とも不幸に落ちていくことは目に見えています。

実は私もかつてはそういう傾向がありました。どうして妻は言うことを聞いてくれないんだ。思った通りのことをやってくれないんだ。そう思い、怒鳴ったこともあります。

妻は妻で、私の言ったことに対して思い悩んだり、深く考えたり。それで夫婦間がギクシャクして、家庭の中がどんよりムードに。

これでは子どもにも悪影響ですよ。ではどうすればいいのでしょうか？

そもそもその考え方を必要がありません。そもそも、男女にかぎらず人を自分の意のままに動かそうということが大間違い。それぞれの人は、それぞれの価値観を持っていて、それぞれの考え方で動いているのですから。

それを無理やり自分のお願いや要求で動かそうとしても、無理な話です。

けれど、相手をお願いしてなんとか動いて欲しい。そう思うこともあるでしょう。だったら、どうすれば相手はこちらの要求を飲んでくれるのか？

実はこれ、簡単なことなのです。まずは相手に要求を求める前に、自分から与えてみましょう。つまり、お礼を先取りしちゃうんです。

人には先にお礼を渡しておく、その価値に見合うものを返したくなる「返応性」があります。これはビジネスの世界でもよく使われます。

もちろん、男女間でも同じことが言えます。先にこちらから相手に対して何かを与えてあげればよいのです。

与える、といっても品物でなくてもいいですよ。ちょっとしたお手伝いや、親切な行為、さらには相手を褒める言葉など。とにかく相手が喜ぶであろう行為を先に行うのです。

ただし、ここで注意があります。こちらから何かを与えたらといって、すぐに相手にこちらの欲求を伝えてはいけません。「あ、こいつこれが欲しいからおねだりでこいついうことをやっただんだな」

とバレバレになってしまいますからね。こういう意図が見えてしまうと、人は急激に返応性を失ってしまいます。

大事なのは、与えることをずっと積み重ねていくこと。小さなプレゼントが、いつしか大きなプレゼントとなって返ってくる。その日までコツコツとやりつづけることです。

まずは相手の肩もみからやってみてはいかがですか？ それがいっしょか、大きなものになって返ってきますよ。

あ、こういった気持ちを男女お互いが持ち合うこと。これが「おもいやり」というものですからね。

コミュニケーション通信 2016年5月16日発行

第271号(毎月16日発行)

発行元 ユーアンドミークリエイティブ

発行者 ユーアンドミー書房 古賀弘規

〒883-0021 宮崎県日向市財光寺1460

Tel 080-3503-8297 Fax 0982-54-4936

<http://c-youme.com> info@c-youme.com

購読の登録はこちらから

<http://i.mp/comtuu>

*登録いただいた方には

毎月のコミュニケーション通信のお届け以外にも弊社からの情報メールを送らせていただくことをご了承ください

