

ワット 会社の雰囲気^{ワット}を1W明るくするコミュレポ

エックスパートナーズ 丹羽 浩之

皆さん、こんにちは。私は、コミュニケーションについての気づきを毎月1回、振り返ることにはしています。せっかくなので日頃お世話になっている皆さんにもシェアできればと思いこのようなレポートを記述することにしました。ご笑読頂ければ幸いです。

最大のストレス解消法とは？

ある雑誌に書いてあった記事からです。

『今の時代は、スポーツ、趣味、各種リラクゼーションなどのストレス解消法が世の中にあふれています。これらはストレスをある程度軽くすることはできても、決して根本的な解決には導いてくれません。真のストレス解消法は自分自身に対する「気づき」といえます。』

「なるほど…。言い得ているな」私は妙に腑に落ちました。

私が営業という仕事をして、ストレスどころか、天職だとさえ感じるようになったのは、確かに一つの「気づき」からでした。

何せ私は元来、自由を愛し“人に合わせる”ことが苦手なタイプです。だから、20代前半の頃は、自分は営業には向いていないなあと常々思っていました。

なぜなら営業ではよく「お客に合わせろ」と言われます。そうなる私のような人間は、自分が思ってもいないことに同調して相手を心地よくさせるのは正直、苦痛です。そう思っていたのですが、ある時「気づいた」のです。

営業は、最終的にお客さんに納得して購入して頂くこと。そこには『良好な関係性』が不可欠であり、その手段の一つとして相手に合わせることは、一種のゲーム性があると感じたのです。だから私は最初から最後まで相手に合わせるわけではありません。

『良好な関係』を保ちながら購入してもらうには、まず自分自身が相手に入っていくことから。私はそれを“**自分の色を消す**”と言っています。そうやって相手に合わせるために“自分の色を消し”、話を進め、お客さんが決断する場面では対等に対峙する。そうすると、結果に関わらず『良好な関係』は持続される。そしてお客さんからの納得・信頼・尊敬が得られ、私の思想が受け入れられたという喜びが待っているのです。

購入してもらうために単に相手に合わせなくては…と考えていたことから、お客さんと**良好で対等な関係作り**のために相手に合わせる。こう捉えたことで自分の中の矛盾を解決できると「気づけた」のです。それ以来私は、営業が天職のように感じ、営業活動に集中できるようになりました。そうでなければ、私は迷いながらストレスをかかえ、ひとときのストレス解消でその場を乗り越えながら、営業をしていたに違いありません。

真のストレス解消法は自分自身に対する『気づき』。確かに自身の資質を否定して生きるほど苦しいことはありません。いくらストレス解消法を駆使しても心の重荷は消えないでしょう。しかし、資質ではなく、自分自身のとらえ方を否定することで『気づき』を得ていく生き方。そうすれば小手先の頻繁なストレス解消法からは、おさらばできるのではないのでしょうか？