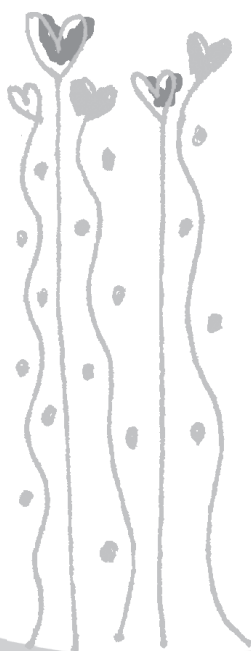


【仕事の便利術】

上手な人に好かれる



はじめに

「人に好かれるスキル」を実践し、習慣にしていこう

人に好かれ、自分に対する良い感情を持ってもらえると、仕事やプライベートがうまくすすむようになります。そして、あなたに多くのチャンスがもたらされるでしょう。

人に好かれることによる、こうしたメリットを活かさない手はありません。

ところで、人に好かれるかどうかは、その人にもともと備わっている性格や能力によるのでしょうか。

人に好かれている人たちをよく観察すると、決してそうではないことがわかります。

じつは、彼らは、誰でも身につけることのできる基本的なスキル——具体的には、効果的なコミュニケーションの方法や、相手に対する気遣いを示すビジネスマナーなどを、手を抜かずに実践し、それを習慣にしているのです。

「感動」という言葉はあっても、「理動」という言葉はないというのを聞いたことがあります。

人は感情で動くものです。理屈では、本当の意味では動きません。

いまこの瞬間に、目の前の人に意識を向けて、ちょっとした気遣いや心配りをすること。この、ほんのひと手間が、人の心を動かします。

そうすることができる人は、人に好かれる人であり、協力してくれる人や大事な情報がどんどん集まってきます。

この講座では、人に好かれるためのスキルを身につける方法をできるだけわかりやすく紹介しています。ぜひ、正しく理解したうえで実践し、それが習慣になるまで続けてみてください。

そうすることが、あなたを他の人とはひと味違う人にしていきます。

はじめに	3
第Ⅰ部 コミュニケーションを見直して、誰からも好かれる人になる	5
第1章 「人に好かれる人」がしているちょっとした習慣	6
1. なぜ「人に好かれる」ことが大事なのか	6
2. 「信頼」されるにはどうしたらよいか	8
3. 人に好かれる人の「挨拶のしかた」	10
4. 「自分の声」を見直して、信頼性を高める	12
5. 「相手の名前」を呼んで、心の距離を縮める	14
6. 相手の話を「聞いているサイン」を出す	16
7. 人に良い印象を与える「指示の受け方」	18
8. 「ちょっとした会話」にこそ気遣いが大切	20
9. “あなたを知りたい”という視点からの「質問」を活用する	22
■研究課題1	25
第2章 好感を持たれるコミュニケーションスキルの高め方	26
1. 人から好かれる人は“リアクション上手”	26
2. 「いいコミュニケーション」が“いい関係”をつくる	28
3. 相手に対する敬意を「言葉遣い」を通して伝える	30
4. こまめな「報告」が上司からの信頼を得る	32
5. 心強いサポートが受けられるようになる「相談のしかた」	34
6. お世辞にならない気の利いた「ほめ方」	36
7. 相手からの信頼を得る「断り方」	38
8. 相手が思わず引き受けたくなる「頼み方」	40
9. 話を横取りしてしまう“会話泥棒”に要注意！	42
■研究課題2	44
第Ⅱ部 見た目や態度、考え方を点検して、好感度を高める	45
第3章 身だしなみや表情などを整えて、印象をアップさせる	46
1. 「初対面」で空回りしないためには？	46
2. 「身だしなみ」と「おしゃれ」は違う	48
3. その場にふさわしい「表情」をして、好印象を与える	50
4. 「人を遠ざけてしまう表情」をしない方法	52
5. 気持ちは「態度」や「立ち居振る舞い」に表れる	54
6. 見えない相手にも「お辞儀」をしていますか？	56
7. 「自分が出している音」に意識を向ける	58
8. 「人に好かれるスキル」を習慣化する極意	60
■研究課題3	63
第4章 ワンランク上の気遣いで、「もっと好かれる人」になる	64
1. 相手への気遣いは「察する」ことからスタートする	64
2. アドバイスではなく、「相手の気持ちを受け止める」	66
3. “思い込みフィルター”を取り払う	68
4. 「余計なひと言」を言わないようにするためのヒント	70
5. 「はじめての人」と上手に話をするコツ	72
6. 「マイナスをプラスに変換」して伝える	74
7. 「小さな約束」ほど、きちんと守る	76
■研究課題4	79

第Ⅰ部

コミュニケーションを見直して、
誰からも好かれる人になる

第1章

「人に好かれる人」がしている ちょっとした習慣

1

なぜ「人に好かれる」ことが 大事なのか

人に好かれると、自分がやりたい仕事ができるようになる

私の知り合いに、企業で人事教育を担当しているIさんというかたがいます。Iさんは、パートとして入社後、契約社員、正社員と順調にキャリアを重ね、ついには希望者の多い現在の仕事に抜擢されたという経歴の持ち主です。

私はIさんに、なぜ自分のやりたい仕事ができるようになったのか尋ねてみました。

* * *

Iさん：「最初はパソコンのスキルもそんなになかったし、正直なところ、いまでも特別に何かができるわけではないんですよ。希望の仕事に就けたのは、周りの人に恵まれて、助けてもらったからです」

私：「Iさんは、自然と周りの人が関わりたくなるかたのように思います」

Iさん：「いつも楽しそうだねっていわれるので、笑顔だけを取り柄かもしれませんね」

* * *

Iさんは謙遜されていましたが、彼女の笑顔やハキハキと話す感じ、気遣いの言葉・行動などによって会うとなんだか元気が出て、「また会いたいな」「力になりたいな」と思わせるのです。

人間の評価は総合的なもの

私は尊敬する先輩から、「いくら仕事が速かったり、正確にできたりしても、感じが悪いと思われたら評価はゼロになる可能性もある」とよく言われていたのをいまでも忘れることができません。

つまり、**人間の評価は総合的なものである**ということです。それぞれの能力は掛け算されるものであって、足し算ではありません。たとえば、なんに事務処理能力が高くても、**感じが悪いと思われてしまえば、ゼロの評価を受けてしまう**こともあります。

人間の評価は
総合的なもの

感じが悪いと思われ
てしまえば、ゼロの
評価を受けてしまう

仕事は、1人ではすすめることはできないもの。「あの人は感じが悪いから、あまり関わりたくない」と思われてしまえば、**周りからの協力を得られなくなる**ばかりか、そのうち**必要な情報も入らなくなり、仕事が立ち行かなくなってしまう**でしょう。

周りからの協力

必要な情報
仕事が立ち行か
なくなってしまう

「人に好かれるスキル」は誰でも身につけることができる

ビジネスシーンにおいては、自分の良さを、周囲が時間をかけて見極めてくれることはまずありません。

時には、最初の印象だけで「なんだか感じが悪いな」と見切られてしまうこともあります。

では、先ほどのIさんのように、周りの人から助けてもらえるのは、もともとの性格や能力によるものなのでしょうか。

私はそうは思いません。

人から好かれたり、感じが良いと思われたりする人の言動や気遣いを詳しく観察した結果、じつは**誰でも身につけることができるちょっとしたスキルを実践している**ことがわかったのです。

誰でも身につける
ことができるちょ
っとしたスキル

しかし、このほんの少しのことが実践できるかどうかで、周りの人との関係性は大きく変わっていきます。これは決して大げさなことではありません。

これからそのスキルをどのように身につけていったらよいか、一緒に考えていきましょう。