

良好な人間関係をつくること

「やりたいことが見つからない」という若者が多い昨今、しがくやNEXUSに通うメンバーさんは、将来像を描き始める人が多いように思う。しかし、漠然とでも将来像を描き始めると、次に「何から手を付けて良いのかわからない」という壁にぶつかる。今回は夢を叶えるために必要なことの一つである「良好な人間関係づくり」に焦点を当てて話していきたい。



行 きつけのお店。皆さんにはあるだろうか。私にも懇意にしている行きつけのお店が数軒ある。行きつけの居酒屋に若者を連れて行くのは、私の楽しみの一つでもある。若者を連れて行き、ただ飲み食

いするだけではない。そうした場合は、若者への格好の教育の機会でもあるのだ。彼らは若さからのエネルギーで、盛り上がりは青天井だ。私ももちろん盛り上がるが、楽しい雰囲気壊さないように「周りのお客様にも気を遣いなさい」と口うるさくない程度に笑って言う。トイレでスリッパを揃

えることや、使った洗面台を綺麗に拭くことは普段からの教育の甲斐もあり、しつかりやっていると聞く。食事が終われば、皿やグラス、箸などを分けてまとめ、店員さんが片付けやすいようにしてお店を後にする。顧問の矢野弾先生から教わった、通称

「ヤノダンシステム」は我らの中の常識だ。世の中には、自分がお客であることを過剰にアピールし、店員さんにひどい態度をとる人もいる。店員さんへの敬意の欠片も無いのは残念でならない。私は店員さんの

名前を覚え、親しみを込めて名前で呼びかける。注文した品が売り切れていて怒ることはない。繁盛している証だから、心から「おめでとう」と言う。店員さんに笑顔で接すれば、自ずと店員さんも笑顔で接客してくれる。「いい笑顔ですね」と褒めれば、ますます笑顔で対応してくれる。

このようなことを心掛けていると、お店の方にも覚えていただける存在になる。何度か訪れるお店には、ささやかながらお菓子などのお土産を持っていく。宴会でよく利用するお店では、毎回店長さんが日本酒をサービスしてくれる。大杯に並々と注ぎ、みんなで回し飲む。一体感を感じとても盛り上がる。こうしてお店の人たちと血が通った付き合いができる店には自然と足を運びたくなるものだ。こちらから好意を示すことで、相手も好意を示してくれる。

年ほど前から新極真会という空手団体を応援している。青少年育成というコンセプトはさることながら、代表である緑健児氏の考え方や人柄にとっても共感し

ているからだ。四年に一度世界大会があり、世界大会が無い年には毎年全日本大会が開催されている。世界大会でも全日本大会でも、毎回若者を五百名ほど連れて応援に駆けつけている。初めて生で観る空手に奮い立たされる若者も多い。ただ、決勝戦が終わるとほとんどの観客は帰ってしまう。死闘を繰り広げた選手が讃えられる表彰式を見ずに帰るのだ。数年前から私は、選手を讃える想いで最後まで残るようにした。次第に仲間たちも残るようになり、今回の全日本大会では一緒に行った五百名のほとんどが表彰式まで残った。そうすると緑代表がわざわざ私たちの前までいらして、感謝の言葉を述べてくださったのだ。表彰式では皆で選手を讃え、大変盛り上がった。

皆さんは誰に好意を示し、誰を応援しているだろうか。人間は一人では何も成し遂げられない。自分自身の限られた時間、お金、体力を心を込めて捧げる。一生懸命、良好な人間関係をつくっていくことが夢を叶える一歩なのだ。

十

十

十

(株)キャリアコンサルティング 代表取締役社長 室館 勲
Isao Murodate

1971年青森県に生まれる。2003年株式会社キャリアコンサルティングを設立。2007年ブータン王国王立マネジメント大学にて講演。就活支援「プレミアムスタイル」は2014年4月入社の内定率97.42%を達成。著書に「夢を見て 夢を叶えて 夢になる」(致知出版社)、「まずは上司を勝たせなさい」(講談社)、「仕事で結果を出す人の頭の中」(しのめ出版)がある。