

「すぐやる人」と「やらない人」の習慣という本からです
すぐやる人は人を楽しませ、やれない人は正論を押しつける。

「すぐやる人」は人を楽しませることが好きなエンターテイナーです。もちろん、それはタレントや芸能人の話ではありません。職種や年齢にかかわらず、とにかく人が喜ぶこと、楽しむことに対してのセンサーが敏感で、常にアンテナを張っています。

経営コンサルタントの小宮一慶さんは、「腰は低くアンテナは高く」と常に仰っていますが、「すぐやる人」はこれができています。中でも、人が喜ぶことへのアンテナがピンと立っています。だから、「すぐやる人」は目のつけどころが絶妙です。相手を楽しませることを楽しんでいるということは、相手の視点を大切にしているからです。USJをV字回復させた立役者である森岡毅さんは、「お客様が喜ぶもの」と「お客様が喜ぶだろうと作る側が思っているもの」は必ずしも一致しないと仰っています。それに気づけたことがUSJのV字回復に繋がったのです。

私は、あのマイケル・ジャクソンの専属振付師で、『THIS IS IT』のディレクターでもあり、レディ・ガガやピヨンセなどの振付やステージ・プロデュースをしてきたトラヴィス・ペイン氏のイベントで、MC兼通訳をさせてもらったことがあります。ペイン氏が会場に到着した瞬間からその凄さはわかりました。何よりも人を楽しませるためのセンサーが鋭いのです。彼が会場についた瞬間の一言が始まりでした。「ステージはどこだ」というところから始まり、「それならばこの照明はいらない」、「これはあっちに移動させてくれ」、「すべてがお客さんはどう感じるか」といった視点で徹底します。そこに容赦はありません。要は目のつけどころなのです。相手がどんな視点でものを見ているかを瞬時に判断するセンサーが全開なのです。すべてがエンターテインメントなのです。「すぐやる人」はエンターテイナーです。人を喜ばせたり、楽しませることを心から楽しんでいます。だから、人に尊敬され、人から愛されるのです。

一方で、「やれない人」は正論を振りかざしがります。自分の言っていることは正しいのだから、周りが柔軟に対応しろということです。正論は正しいことなのかもしれませんが、人間は感情の生き物であることを忘れてはいけません。ロボットならばそれで通るのだと思いますが、人間はロボットではないのです。

「すぐやる人」に共通するのは、人を動かすということ、人を巻き込むのがうまいということです。もう少し雑に言えば、人たらしといってもいいかもしれません。だから、自分の考える正論を押しつけるのではなく、相手の視点にアンテナを張ります。古代ギリシアの哲学者エピクテトスは「神は人間にひとつの舌と、ふたつの耳を与えた。しゃべることの2倍多く聞けということだ」と言っています。人を喜ばせる人たちに共通することがわかりました。人の話に真剣に耳を傾けるということだったのです。人の話を真剣に聞くことがラポール（信頼関係）を築くための最高の方法ですが、それを狙ってやっているのではなく、話をしっかりと聞くことが相手を尊重することであり、喜ばせる方法だからでしょう。人を楽しませることは聞くことから始まるのかもしれませんが、「一日一善」もいいですが、1日1回誰かを楽しませるような「一日一楽」から始めてみてもいいかもしれません。人との繋がりが活性化し始め、行動することが楽しくて仕方なくなるはずですよ。

古代ギリシアの哲学者エピクテトスは何と言っていますか？

()
と言っている