

人々を動かそうとしても、動いてくれない。  
その人のために自然に動いてくれるのだ。

「どうしたら人を動かすことができますか」とよく聞かれます。

部下が1人できたら、リーダーです。

部下を動かすのがリーダーの役目です。

ところが、部下はなかなか動いてくれません。

もちろん、自分の仕事もあります。

部下が動いてくれないと、自分の仕事が増えます。

チームで仕事をする時に人を動かすというのは、実は自分が動くのと同じくらい大切なスキルです。

「こうしたら部下が動く」という本はたくさん出ています。

## 第1章 小さく嫌われる人は、大きく好かれる。

それらは、たしかに正しいです。

でも人は、動かそうとして動くものではないのです。

私自身を振り返って考えても、「こう動け」と言われて動いたことはありません。

私は好きな人のために、「動け」と言われる前に「動こう」と思って動いています。

好きな人に言われれば、もちろん動きます。

嫌いだったら、「動け」と言われても、絶対にイヤです。

ましてや言われなければ、絶対に動きません。

「動け」と命令して人を動かすことは不可能だと割り切りましょう。

その人のために動きたくなくなるような人間に、自分になっていくのです。

これが「人望」です。

人望がある人とならない人には差があります。

みんなは、「人望があるあの人のためだったら動こう」、「あの人が好きだから動こ

う」と思います。

人望のある人は、人の動かし方で困ることはありません。

「どうしたら人を動かせるか」などと考えることはありません。

どうしたら人を動かすことができるのかと考えているような人は、人を動かすことなどできません。

リーダーで一番大切なことは、人の動かし方ではなく、人望があることです。

ナシ狩りに行って、かじって捨ててしまう人は、人を動かせません。

会社のチームで一緒にナシ狩りに行って、「どうだ、オレが一番たくさんとつた」と数を競きそっている人は、下の人に「すごいですね」とは言われても、その人のために動きここうと思ってもらえませんか。

かじって捨てながら「オレは、もっとおいしいのを知っているんだ」と言われても、かじって捨てたという行為に幻滅げんめつするだけです。

リーダーは、人の動かし方を覚えるよりも、いかに人望をつけるかが大切です。



その②

**人を動かそうとするのではなく、  
動いてくれる人望をつけよう。**

=====  
趣味のない人は、  
好きなのがないわけではない。  
徹底的になれないだけだ。

「忙しくて趣味が持てない」と言う人は、魅力がありません。

趣味がないから魅力がないではありません。

趣味のない人は、何かをコツコツやることができない人です。

趣味は、ダラダラとはできません。

好きな趣味は、コツコツ地道な作業でも平気でするはずです。

ここが勘違いされやすい点です。

「趣味」 Ⅱ 「ラク」、 「趣味」 Ⅱ 「遊び」、 「いいかげんにやる」というイメージがあります。

でも、趣味は仕事よりももっと、コツコツやらなければいけないのです。

スポーツなら、練習しなければ上手になりません。

ものを集めるのも、コツコツ地味な作業です。

勉強もしなければなりません。

地味な作業ができるからこそ、初めて趣味と言えるのです。

「なぜそんなことに凝<sup>こ</sup>っているんですか」「なぜハマっているんですか」と言われる人は、地味な作業をコツコツやっています。

好きになると、マメな作業をしなければなりません。

そのマメな作業を乗り越えた人は、ますますそのことにのめり込みます。

「こんなことをしてはいけないんだけど」と思いながら、コツコツやります。

「ハマる」という表現は、ネガティブな、よくない響<sup>ひび</sup>きを持っています。

クラブの女性に「ハマる」という時も、いいかげんな気持ちではハマれません。

夢中になって、時間も労力もお金も、すべて投入して初めて「ハマる」と言えるのです。

そこそこハマることは、できません。

コツコツと趣味にハマれる人は、仕事をやらせてもきちんできます。

人望を  
集めるために

その③

**徹底的になれる趣味を持つとう。**

リーダーに魅力を感じるかどうかは、趣味があるかないかで分かります。何かコツコツと夢中になれるものを持っている人には魅力を感じます。「なんであんなことが面白いんですか」と言いながら、「偉いな」と尊敬の念を抱くのです。

趣味があるということは、それだけ熱中するノウハウを持っているということです。熱中するノウハウがなければ、仕事もできないし、趣味もできないのです。

# 小さく嫌われる人は、 大きく好かれる。

人が相手に求めるのは、「自分を常に気をかけてくれているかどうか」です。

人は、自分を気にしてくれている人のことを好きになります。

気にしてくれない人のことは、嫌いになります。

接客業でのクレームで一番多いのは、従業員に無視された時です。

行列ができてきている時に、ただ並んでいるだけでは、お客様はクレームを言いません。

自分が好きで並んでいるのですから、「なぜ並ばされているのだ。早くしろ」とは

言いません。

並んでいることになんのフォローもなく、従業員からほったらかしにされることが

加わるから怒るのです。

## 第1章 小さく嫌われる人は、大きく好かれる。

きちんとしたお店は、並んでいるお客様にも、「お待たせしてすみません。あと〇分ぐらいで、中へ入れますから」と声をかけます。

声をかけてくれただけで、待ち時間が短くなるわけではありません。

声をかけるよりは、前のお客様のテーブルを早く片づけたほうがいいのかもかもしれません。

でも、片づけの仕事をする従業員を並んでいる人へのフォローにまわしているから、クレームが起きないのです。

片づけることに一生懸命で、並んでいる人をほったらかしにしている店は、たとえば早く入れて、待っている時間が短くても、クレームが起きます。

店が混んでいる時や、早く店を出たい時に、次の料理がなかなか来ない時も、ひと言あるかないかで違ってきます。

メインの料理が出終わって、デザートがなかなか来ないという時に、「お待たせしています。あと2分で焼き上がりますから」と、ひと声かけてくれれば、クレームにはなりません。

ほったらかしにされると、キャンセルされたり、「二度と来ない」と言われてしま

います。

イライラしている時に気にかけてもらえると、相手に対して安心感を持つし、相手のことを好きになるはずですよ。

人望を  
集めるために

その④

小さく嫌われることを、  
恐れな

≡≡≡  
都会人は、  
エレベーターでオナラをしたくなる。

上司が「おまえのことを気にかけているよ」とわかるようにベタベタ寄ってくる、  
煩わしく感じるはずでわすらす。

男女の間と同じで、拘束しすぎるように感じるのです。

愛情をマメに注いでも、「ベタベタする」、「拘束する」、「縛られている」という感  
じがします。

都会人は、1人になれない人種です。

都市生活者には、1人になれる場所がないのです。

知っている、知らないは別にして、どこに行っても誰かがいます。

ハーツと、ひと息つく場所ありません。