

「笑顔」をゴールにすると、
人生も仕事も劇的に変わる

目先の利益や、「自分がどう見られるか」を考えない人は強い。

なぜなら、その人の行動の主語は、
いつも自分ではなく「相手」だからです。

「やってるアピール」は自分に
スポットライトを当てている

「頑張っている自分を見てほしい。」
「評価されたい。」
「褒められたい。」

そんな気持ちは誰にでもあります。

でも、それではスポットライトは自分に向いてしまいます。

「スポットライトを当てる場所を間違えてはいけない。
当てるべきなのは、自分ではなく相手。」

「誰も見ていないなら意味がない。」
そう思った瞬間、行動の主語は自分です。

本当に大切なのは、
「相手が笑顔になるには、どうしたらいいだろう？」
と考えることです。

「気かけ」の本質は、見返りを求めないこと

気かけとは、
「相手が笑顔になることを願って、
何も求めずに行動すること。」

契約が欲しい。

評価されたい。

褒められたい。

そんな気持ちは一度横に置き、相手の笑顔だけを考えて動く。

その積み重ねが、信頼を育てます。

気かけは、小さな行動から始まる

気かけは、

目の前の相手に声をかけることだけではありません。

例えば、

- ・次に使う人のためにイスを戻す。
- ・会議室のテーブルの水滴を拭く。
- ・インクが切れていたら新しいものに替える。
- ・シュレッダーがいっぱいなら袋を交換する。

どれも、お金はかかりません

。

必要なのは、

「次に使う相手が気持ちよく使えるかな。」

という気持ちだけです。

その場に相手はいません。

「ありがとう」と言われることもありません。

でも、その行動の先には必ず相手があります。

目の前に相手がいなくても、

その先にいる相手の笑顔を思って行動する。

これも「気かけ」です。

信頼は、忘れた頃に返ってくる

見返りを求めずに続けた気かけは、すぐには返ってきません。

でも、忘れた頃に信頼となって返ってきます。

だから今日も、

「誰かが見ているからやる。」

ではなく、

「誰も見ていなくても、

相手の笑顔につながるならやる。」

目の前に相手がいても、いなくても、

行動の先には必ず相手があります。

その相手の笑顔を願って行動する。

その小さな積み重ねが、人柄になり、信頼になり、

人生も仕事も大きく変えていくはずです。