

■ありがたくないのに、

ありがとうと言う、人間社会

修正： 2017.07.01

投稿： 2017.07.01



●ありがたくないのに、ありがとうと言う、人間社会①

「ありがとうございます」と言う回数と、

その人の幸せの度合いは比例する、という話を聞きました。なら私も、積極的に「ありがとうございます」と言うことにします。

お読みいただき、ありがとうございます。

ありがとうございます！ ありがとうございます！

ありがとうございます！ ありがとうございます！

ありがとうございます！ ありがとうございます！

ありがとうございます！ ありがとうございます！

ありがとうございます！ ありがとうございます！

…。

ちょっとあからさまでした。

こんな「ありがとう」で、幸せになれるでしょうか？

答えはNoでしょう。なぜなら、

そこには「感謝の心」がないからです。

「ありがとう」という言葉は、本来、

「ありがたい」という気持ちから発せられる言葉のはずです。

「ありがたくもない」のに「ありがとう」と言っても虚しいだけです。

であるにも関わらず、私たちは、

「ありがたくもない」のに「ありがとうございます！」と

日々日頃から口癖のように口にして生きています。

お客様相手に「ありがとうございます」と言い、

目上の人を相手に「ありがとうございます」と言い、

知らない人を相手に「ありがとうございます」と言います。

…。

その「ありがとう」は、本当に、

「ありがたい」という気持ちから発せされた言葉でしょうか？

以降、「ありがたくもない」のに「ありがとう」と言う人について、
「内から外へ」の原則の観点で、説明を続けてまいります。
以上、お読みいただき、アリガトウゴザイマシタ。

(続)

//=====//

●ありがたくないのに、ありがとうと言う、人間社会②

私たちは、「ありがたい」と思っていようといまいと、
「ありがとうございます」「感謝しております」と
日々日頃から感謝の言葉を口にして生きています。

お客様に対して「いつもお世話になっております！」と電話応対し、
目上の人に対しても「深く感謝しております！」などと口にします。

本当に「ありがたい」と思って
「ありがとう」と言っている人もいるのかもしれませんが、
大抵の場合は、「ありがたい」から「ありがとう」と言っているわけではなく、
言わなければならない雰囲気だから「ありがとう」と言っているにすぎません。

学生を卒業し、新社会人になれば、まず、
「**商売はお客様がいるお陰で成り立っているのだ**」と、
お客様に対し感謝する姿勢が教育されます。

そして、幅広く異なる年代の相手とやり取りできるように、
「**営業スマイル**」を練習させられ、第一印象を良くし、
失礼のない言葉遣いを意識するよう徹底させられます。

そうしてビジネスマナーを一通り教育され、

社会人らしい言葉遣いや礼儀作法を身に付けていき、
社会人としての意識も高まっていくことでしょう。

皮肉ではありませんが、その結果、

「ありがとう」と思ってなくても「ありがとう」と言う姿勢が身に付きます。

それが社会人です。しかし、

その上で再喝しておきますが、「ありがとう」という言葉は、

「ありがたい」と感じたときに発すべき言葉です。

心通う温かな人間関係を作りたいなら、

「ありがたい」から「ありがとう」と言う、

「思っていること(内面)=言っていること(外面)」

の生き方を目指さなければなりません。

学生であっても社会人であっても定年退職した人であっても、

この「内から外へ」流れる流れこそが、自然な流れなのです。

(続)

//=====//

●ありがたくないのに、ありがとうと言う、人間社会③

「どうすれば、感謝の心が芽生えるんですか？」

と、素朴な質問を投げかけられることがあります。

素朴ではありますが、されど深い質問です。

それで「どうすれば感謝の心が芽生えるのか？」ということですが、それは、

「なぜありがたいのか、その理由を徹底して考えること」です。そして、

「相手が自分に対してどのような貢献をしているのかを理解すること」です。

例えば、お客様に対して、

「いつもお世話になっております！」と電話対応します。ここで、

「そういえば、いつ、お世話になってたっけ？」と考えることです。

「そもそも、どう、お世話になってたっけ？」とさらに深く考えることです。

「もしもその人がいなければどうなる？」と背理法的に想像していくことです。

そうすれば「なぜありがたいのか」が少しずつ見えてきます。

この「なぜありがたいのか」の部分が曖昧では、

感謝したくても感謝できません。感謝にはその「理由」が必要です。

この部分を抜かして「お客様に感謝しろ！」「親に感謝しろ！」

と感謝を強要されたところで、感謝するなどそもそも無理な話です。

それでは中身のない根性論や精神論です。ここでは、

「理由」を考えると「知的努力」を推奨します。

そうして、「相手の自分に対する貢献」をいろいろと考えた結果、

もし何も貢献などしてもらっていないかった、ことが分かれば、

「相手に感謝することはない」という結論に至りますし、

逆に、相手の自分に対する貢献の事実気づけば気づくほど、

「これは感謝せずにはいられない！」と

自然と感謝するようになるはずです。

「感謝しろ！」と感謝を強要するのでは、気持ちを無視した

「内から外へ」の流れに反するコミュニケーションとなります。

そのような会話には感情が通わず、口先だけのやり取りとなります。

無理に感謝しよう、させようとするのではなく、

まずは「なぜありがたいのか？」を考え理解することです。

理由を知ることによって本当に感謝できる心を育てていくことができます。

感謝の仕方も「内から外へ」です。

(続)

//=====//

●ありがたくないのに、ありがとうと言う、人間社会④

「ありがたい」と思っているから「ありがとう」と言う、
というのは、思っていることと言うことが一致している、
本音のコミュニケーションです。

対して、後々のことを考えて、
「ありがたい」と思ってなくても「ありがとう」と言う、というのは、
建前のコミュニケーションです。

このように書くと、本音のコミュニケーションには純粹さがあり、
建前のコミュニケーションにはずる賢さがあるように思われそうですが、
実際、**頭を使うのは本音のコミュニケーションの方**です。

本音でやり取りするためには、喋っている内容について、
心の中で本当にそう感じ、理解していなければなりません。

例えば、「ありがとう」と本音で言うためには、
本当に「ありがたい」と思っていなければなりません。

「ありがたい」と心から思えるようになるためには、
「なぜありがたいのか」を理解しておく必要があります。

建前でコミュニケーションするだけであれば、
後先のことを念頭におき、何を言えば自分に有利かを考えればいいだけです、

本音でコミュニケーションしようとする、
相手のことを知り、相手と自分の関係を明らかにし、
相手からどのような貢献をされているのか

洗い出し、把握しておかなければなりません。

本音でコミュニケーションしている人というと、
心が綺麗な善い人のようなイメージがあるかもしれませんが、実際は、
頭を使って心の中で理解し、**理解したことの中から喋っているだけ**です。

この「**内から外へ**」の流れに背くような、
気持ちがなく言葉だけ伝える建前のコミュニケーションを続けていると、
人間関係が、面白味も温か味もない、味気ないものになっていきます。

心通う人間関係を作りたいなら、
心の中で理解していないことは喋らないことです。

本音のコミュニケーションというのは、
「内から外へ」の流れに従ったコミュニケーションなのです。

(完)

//=====//

Web サイト :

心を力学する ー原理・原則に基づく生き方を考えるー

著者 :

時無 和考(Tokinashi Kazutaka)