

スキルアップ通信 VOL.166

レストランで提供された料理に髪の毛が入っていた…

「いつも運が良い人」が店員を呼ぶ代わりにした神対応

いつも運が良い人はどのように運を引き寄せているのか。感謝の専門家である田代政貴さんは「運は機嫌に比例する。普段ストレスを感じることも機嫌が良ければ、楽しい体験となる。機嫌よく感謝することで運を引き寄せられるのだ」という。

■運は機嫌に比例する

感謝の効果を最大化するとしておきの秘訣をお教えしましょう。それは、機嫌良く過ごすこと。

自分の機嫌が悪いと感謝は生まれません。いつも「機嫌良くいる」と決めて、心を穏やかな状態にしていくことが、日常でも感謝を生み出す源泉になります。

「運は機嫌に比例する」と言ったら、どう感じますか？

わかりやすい例として、旅行中を想像してみてください。

皆さんは旅行中に運が良いと感じることが多くないですか？

それには理由があります。旅行中は大抵、機嫌が良いからです。新しい場所を探検したり、美味しい料理を食べたり、新しい人と出会ったりと、旅行は大抵の人をハッピーにします。そして、その幸せな気持ちが運を呼び寄せるのです。

しかも、「ありがとう」を言う機会も普段より多くなります。飛行機のCAさんへ、レストランのウェーターさんや料理人さんへ、お土産を買ったお店の定員さんへ、旅先で出会った親切な方々へ、ホテルのスタッフへと、旅行中はたくさんの「ありがとう」声に出しているのです。

旅行中はスケジュール通りにまわれなかったり、トラブルが起きたりなど、普段であればストレスを感じることも起きています。それでも運が良いと感じながら楽しい体験ができるのは、機嫌が良いから。

機嫌よく感謝することで「運」を引き寄せられるのです。

■いつも「運が良い人」がやっていること

「いつも運が良い！」という人を観察したことがあります。

いつでも、どこでも、「ありがとう」と言っているのですが、あるとき、お洒落なレストランで、お皿の上の料理の中に髪の毛が入っていました。定員さんと呼ぶのかな？と見ていたら、そっと取り除いて、何事もなかったかのように振る舞っていたのです。気になって「店員さん呼びましょうか？」と聞いたところ、「いえ、呼ばなくて良いです。たまたま入っただけでしょ？」と、笑っていました。

たしかに、わざと入れたわけでもなく、料理も美味しかったですからね。さらには、帰り際には店員さんにも厨房にいる料理人さんにも、「ごちそうさま、美味しかったです」と、挨拶されていました。

運が良い人は、相手の機嫌も良くしながら、自分も機嫌良く過ごしています。自分の機嫌は自分でとる。すると、感謝の恩恵も最大限に受けられるのです。

■「ありがとう」の始め方

感謝の効果がわかってきたところで、どう「ありがとう」を始めれば良いのか。

家庭内だとハードルが高く感じられる場合は、コンビニのレジの店員さんへの「ありがとうございます」がおすすめです。それから、エレベーターで扉の開閉ボタンや階層ボタンを代わりに押してくれた人、会社の事務連絡をしてくれた人に対してもお礼を言うことができます。

さらに次は友人、といったように、徐々に自分との関係性が近いところに馴染ませていくのも良いですね。

スキルアップ通信 VOL.166

■「すみません」は「ありがとう」に変えられる

日頃から「すみません」を多用している人はいますか？

もしそうなら、大いに伸びしろがあります！「すみません」を「ありがとうございます」に変えるだけで、自分にとっても相手にとっても、会話が明るくなるのが体感できるでしょう。

私の友人で、何があっても「すみません」と言う人がいました。

「明日の集合時間に間に合うように来てくださいね」と言うと、「はい、すみません」。

写真を撮るときに「こっちに入ってください」と言うと、「はい、すみません」。

こんな感じで、特に悪いことをしているわけではないのに、いつも「すみません」と答えるのです。

周りからは、「なんで謝っているの？ありがとうに変えれば？」と言われ、それに対しても「はい、すみません」と言う始末。それでもしつこく言っているうちに、「ありがとう」に変換できるようになってきました。自己卑下することもなくなり、会話がポジティブに変化していったのです。

■「感謝の往復」が幸福感を生む

感謝の力は、自分にも相手にも作用します。ポジティブな感情を持っているときは、人に対して自然と優しくしたり協力したりできるもの。仕事をしていくうえでも、人との関わり合いの中に、うれしい気持ちや幸せな気持ちが芽生えていきます。すると、自分の立場だけで物事を考えるのではなく、相手の立場になって物事を考えられるようにもなっていきます。職場で困っている人がいれば、自然と手を差し伸べられたり、協力できたりするようになります。取引先や顧客からも人柄を高く評価され、信頼に結びつき、ビジネスもうまくいくようになるでしょう。

職場でも、あるいは取引先や顧客に対しても、共通して大切なポイントがあります。

それは、当たり前になっている「ちょっとしたこと」に「ありがとう」と感謝の意を伝えることです。

この結果、感謝された相手に「返報性の原理」が働き、もっとあなたを喜ばせようとしてくれます。お互いに喜ばれることを繰り返す「感謝の往復」が、強い信頼関係と、幸福感を生むのです。

プレジデントウーマン online より

春を代表する和菓子「桜餅」

関東と関西では別モノって知ってた？

春と言えば、桜。淡いピンク色が可愛い「桜餅」は、桜の時期にだけ楽しむことができる春の和菓子です。

実はこの「桜餅」、関東風と関西風で全く異なることをご存じですか？

「**関東風**」の桜餅は、

薄く焼いたクレープ状の生地で小豆餡を包んだスタイル。

「**長命寺**」と呼ばれることもあります。生地はもちもちとした軽い食感で、

小豆餡の甘さと塩漬けの桜の葉の塩味の両方を楽しめます。

「**関西風**」の桜餅は、

道明寺粉で作った皮で小豆餡を包んだスタイル。

おまんじゅう状の丸い形が特徴。「**道明寺餅**」や「**道明寺**」と呼ばれることもあります。

つぶつぶの食感ともちもち感が特徴的。



私は「**関西風**」の道明寺が好きです。「うぐいす餅」も美味しいですね。その季節にだけ頂ける和菓子は季節の移ろいを感じさせてくれます。日本が世界に誇れる伝統文化、和菓子でほっと一息。