

仕事の中に「感動」を！（27）

～ 心を込めた「メール」の力 ～

◇田坂広志先生のご講演

今年の2月、「21世紀に求められるリーダーの条件」というテーマで、田坂広志先生のご講演を受講してきました。

講演では、「知識社会で価値を持つもの」として、「人間力」だとお話されていました。具体的には、“良い人柄”“心の豊かさ”“温かい心”といったことが価値を持つとお話されました。その中の事例として、「メール」を取り上げられ、「メールには人間力がそのまま出てしまいます。お客様や部下の気持ちを感じ取り、温かい心で細やかに対応するメールは、相手にもきちんとこちらの気持ちが伝わるのです。」とおっしゃっていました。

この講演以降、私自身のメールに向かう姿勢が変化したように思います。

◇保険のコンサルティングをお願いしたい！

田坂先生の講演後、別のセミナーに参加しました。以前から面識のある女性経営者のF社長のセミナーでした。そのお人柄はよく存じ上げていましたし、セミナー自体もとても濃い内容でした。休憩時間には、個人的にもお話しさせて頂く機会もありました。終了後、F社長にセミナーの感想をメールでお送りしました。良かった点、気づいた点等を率直にお送りしたところ、メールでお返事を頂きました。

～一番前で熱心にお聴きいただいた上に、こうして貴重なご意見の数々をいただき、本当にありがたいことです。～

その後の成り行きで、『OSSだより』（弊社がお客様向けに定期的に発行している情報誌）などの資料をお送りしたところ、F社長から次のようなメールを頂戴しました。

～資料やお客様への通信を読み進めていくうち、「ぜひ貴社に、私の保険についてもコンサルティングをお願いしたい！」と強く思い、メールを送らせていただいた次第です。せっかくだったら「お客様のために」と日々活動されている岡武さんのところをお願いしたいです。一方的な申し出で恐縮ですが、なにとぞサポートをいただけますよう、お願い致します。～

F社長のご依頼どおりご提案をさせて頂き、結果として私どものお客様になって頂くこととなりました。

◇一富士、二鷹、三茄子

メールで心の通じた経験について、もう1つのエピソードをお話しさせていただきます。その方Sさんは私と同世代の方で、5年前に一度お会いしただけでした。その後は『OSSだより』をお出ししたり、時々メールをやり取りする程度の関係が続いていました。この3月、Sさんがある雑誌に掲載されていることを偶然知った私は、「見ましたよ～！」というメールをSさんに打ちました。その結果、Sさんからお返事が届き、お互いの近況を知らせ合いました。その中で、Sさんにご長男がお生まれになったことを知り、ちょっとしたお誕生のお祝いをお贈りしました。御礼の気持ちからでしょう、しばらくするとSさんから『OSS』に「一富士、二鷹、三茄子の手拭」が贈られてきました。ご厚意をとてもうれしく感じましたので、その手拭は額に入れて事務所に飾ってあります。その後、久しぶりにSさんと直接お会いする機会があったのですが、「1回しかお会いしていない関係とは思えませんね。」と語り合いました。

心を込めた「メール」は、相手に気持ちが伝わるのだと、実感した一連の出来事でした。

（保険のOSS 所長 <http://www.oss-ins.jp>）